الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

المدرسة الوطنية العليا للفلاحة – الحراش الجزائر-

Ecole Nationale Supérieure Agronomique - El Harrach –Alger

Thèse

En vue de l'obtention du diplôme de doctorat en sciences agronomiques

Sujet

«Analyse de la filière dattes en Algérie, constats et perspectives de développement. Etude du cas : la Daïra de Tolga »

Présentée et soutenue publiquement par:
M. BENZIOUCHE Salah Eddine

Devant le jury d'examen

Président :	**M. ABDELGUERFI A**	**Professeur ENSA, El Harrach**
Directeur de thèse:	**M. CHEHAT F**	**Professeur, INRA Algérie**
Examinateur:	**M. DJENANE A**	**Professeur, Université de Sétif**
Examinateur:	**M. BOUKELLA M**	**Professeur, Université d'Alger**
Examinateur:	**M. BENMEBAREK A**	**Maître de Conférences, ENSA, El Harrach**

Soutenue le :12 Avril 2012

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

المدرسة الوطنية العليا للفلاحة – الحراش الجزائر-

Ecole Nationale Supérieure Agronomique - El Harrach –Alger

Thèse

En vue de l'obtention du diplôme de doctorat en sciences agronomiques

Sujet

«Analyse de la filière dattes en Algérie, constats et perspectives de développement. Etude du cas de la Daïra de Tolga »

Présentée et soutenue publiquement par:
M. BENZIOUCHE Salah Eddine

Devant le jury d'examen

Président :	**M. ABDELGUERFI A**	**Professeur ENSA, El Harrach**
Directeur de thèse:	**M. CHEHAT F**	**Professeur, INRA Algérie**
Examinateur:	**M. DJENANE A**	**Professeur, Université de Sétif**
Examinateur:	**M. BOUKELLA M**	**Professeur, Université d'Alger**
Examinateur:	**M. BENMEBAREK A**	**Maître de Conférences, ENSA, El Harrach**

Soutenue le :12 Avril 2012

Résumé :
Cette thèse se propose d'étudier la filière datte en Algérie et de faire apparaître d'un coté, les principaux obstacles qui empêchent l'essor des exportations de dattes et, d'un autre, les possibilités d'amélioration de ses performances. Elle procède par une analyse sectorielle à une étude économique des différents maillons de la filière dans la région de Tolga. La recherche révèle que cette filière rencontre beaucoup de difficultés dans son fonctionnement et n'arrive pas à atteindre ses objectifs. Plusieurs facteurs externes et internes affectent sensiblement ses performances et sa compétitivité. En effet, l'analyse, montre une stagnation, voire même des régressions qui dénotent une instabilité récurrente de la position de l'Algérie sur le marché mondial, fortement concurrencée par la Tunisie; notamment sur la "Deglet Nour" et dans le marché français; alors que sur les autres marchés, cette position demeure très faible. Les causes de cette situation sont le dysfonctionnement de la filière en amont et en aval. Le manque de compétitivité sur le marché international et la faiblesse d'utilisation des potentialités existantes, l'accessibilité limitée au marché mondial des dattes, mais aussi, les retombées socioéconomiques des différentes politiques menées par l'Etat dans la filière, qui n'étaient pas toujours fructueuses et efficaces.

Mots clés : Filière dattes, exportations, performances, compétitivité, marchés, politiques.

الملخص:

ستدرس هذه الرسالة شعبة التمور في الجزائر لإظهار العقبات الرئيسية التي تحول دون نمو صادرات التمور و إمكانات تحسين أدائها. و قد عكفت الدراسة على تحليل دقيق لقطاع التمور ، وذلك بإجراء دراسة اقتصادية لجميع الحلقات المختلفة و المتدخلين في الشعبة في منطقة طولقة. وعليه، فإن البحث اثبت بان هذه الشعبة تواجه العديد من الصعوبات في عملها وفشلت في تحقيق أهدافها .و آن العديد من العوامل الخارجية والداخلية تؤثر بشكل كبير على أدائها وقدرتها التنافسية . كما بينت الدراسة الركود أو حتى التقهقر في الشعبة مما يعكس عدم استقرار مكانة الجزائر في السوق العالمية للتمور ذات المنافسة الشديدة, خاصة من تونس على نوعية دقلة نور و في السوق الفرنسية ؛ بينما في أسواق أخرى فإن مكانتها لا تزال ضعيفة للغاية .وأسباب ذلك : الضعف و الاختلال الوظيفي في هذه الشعبة على مستوى الإنتاج والتسويق. ضعف القدرة التنافسية في السوق الدولية, ضعف استخدام الإمكانات الموجودة , وصعوبة الوصول إلي أسواق أخرى .ولكن أيضا ، الآثار الاجتماعية والاقتصادية لمختلف السياسات والتدابير التي اتخذتها الدولة في هذا القطاع ، لم تكن دائما ناجحة وفعالة .

الكلمات الرئيسة: شعبة التمور, الصادرات, الفعالية, التنافسية, الأسواق, السياسات, العوائق.

Abstract:

This thesis will examine the date sector in Algeria and will highlight, by one hand, the main obstacles that prevent the dates' exports growth and the possibilities of improving its performance, by the other hand. It carries out a sector analysis, an economic study of the various chains in the region of Tolga. Thus, the research reveals that this sector has encountered many difficulties in its operation, and fails to reach its objectives. And the effect of several external and internal factors substantially affects both its performance and its competitiveness. Indeed, the analysis shows a stagnation or even regression indicate that recurrent instability of Algeria's position on the world market, especially come up against fierce competition from Tunisia on "Deglet Nour" and in the French market, whereas in other markets, the position remains very low. The reasons for this are: Dysfunction of the chain upstream and downstream. The lack of international market competitiveness and low use of existing potential, the limited accessibility of the global market dates. But also, the socioeconomic impacts of different policies and measures undertaken by the State on the sector were not invariably successful and effective.

Keywords: dates sector, export, performance, competitiveness, markets, policies, obstacles.

Introduction, Problématique et Méthodologie de la recherche

Introduction

L'importance socioéconomique et environnementale de la phoeniciculture est loin d'être négligeable dans le monde entier. Elle est considérée comme le pivot central autour duquel s'articule la vie dans les régions sahariennes. En effet, les palmeraies, menées en général en cultures mixtes, permettent la subsistance de nombreuses familles dont les moyens d'existence reposent sur l'exploitation du dattier, des cultures sous-jacentes et des sous produits que cet arbre prodigue dans un milieu aux ressources particulièrement limitées. En outre, la datte que beaucoup considèrent comme un fruit dessert, est l'aliment de base pour une grande part de la population.

En Algérie, cette culture occupe une place du premier rang dans l'agriculture saharienne, principalement pour son intérêt économique à travers la sédentarisation de plus de 3 millions d'habitants de la population des zones sahariennes, le volume d'emplois qu'elle assure et par le produit qu'elle offre pour le marché national et international, la part en devises générée par les exportations et enfin pour la part importante de revenu qu'elle assure aux petits agriculteurs.

Quant au rôle écologique et environnemental du palmier dattier, il y a lieu de souligner que cette culture constitue la structure de base de l'agriculture saharienne algérienne, notamment par la création d'un microclimat indispensable au bon développement des autres composants du système de production oasien.

Un autre intérêt non moins important, d'ordre agritouristique, mérite d'être signalé eu égard au rôle primordial du palmier dattier dans le maintien de l'identité écologique de son environnement (cas des oasis de l'Oued Souf, et des Zibans).

De par l'effectif de plus de 18 millions de palmiers et de par les 942 variétés identifiées dont elle dispose, l'Algérie occupe une place importante parmi les pays producteurs et exportateurs de dattes dans le monde. Mieux encore, elle occupe le premier rang du point de vue qualité, grâce à la fameuse variété Deglet Nour.

L'Algérie représente actuellement 6.75% de la production mondiale des dattes et elle occupe le sixième rang après l'Égypte, l'Iran, l'Arabie saoudite, l'Iraq, et le Pakistan. Elle réalise 3.27% des exportations mondiales et se place ainsi au huitième rang des exportateurs après la Tunisie, les Emirats Arabes Unis, l'Irak, l'Iran, l'Égypte, le Pakistan et l'Arabie saoudite.

L'essentiel des dattes algériennes exportées, soit 47%, restent destinées au marché européen, notamment aux pays membres de l'Union Européenne. La France constitue depuis l'indépendance le client traditionnel le plus important et le plus stable de l'Algérie en achetant 46% des exportations des dattes algériennes en 2006. L'essentiel de ces exportations est constitué de la variété Deglet Nour expédiée en vrac ou semi-conditionnée. Pour les autres destinations, notamment l'Italie, le Canada et quelques pays arabes, les exportations sont nettement plus faibles, conjoncturelles et n'ont fait l'objet d'aucun accord préalable comme elles dépendent généralement des initiatives des opérateurs.

Sur le plan national, la production des dattes contribue pour 9% à la valeur totale de la production agricole et agroalimentaire nationale, et contribue à hauteur de 48,25% dans le total de la valeur des exportations de produits agricoles et agroalimentaires de l'Algérie entre 1990 et 2007. Et, comparativement à la valeur totale des exportations hors hydrocarbures, la part des dattes exportées est de 1.84% durant la même période, alors que la participation dans les exportations totales du pays ne dépasse pas 0,31%.

Beaucoup d'études ont montré que cette filière rencontre de grandes difficultés dans son fonctionnement et n'arrive pas à réaliser ses objectifs en amont et en aval depuis

l'indépendance à ce jour, malgré les différentes politiques de soutien mises en œuvre au profit de la filière.

En effet, les rendements obtenus restent très faibles (49,81kg/palmier en moyenne), le patrimoine est en dégradation avancée, et par conséquent la production dattière n'a connu qu'une faible croissance durant les dernières décades avec une augmentation de 35% depuis 1987 à ce jour.

En parallèle, le degré d'intégration de l'Algérie dans le marché mondial des dattes, exprimé par le rapport entre les quantités exportées et les quantités produites, a subi un changement considérable vers la baisse avant de stagner. Ce ratio était de 25% à l'indépendance alors qu'il n'était plus que de 4% dans la dernière décennie.

Ce recul de la phoeniciculture algérienne coïncide avec une conjoncture économique caractérisée par des mutations tellement intenses qu'elles imposent à notre pays de développer et d'améliorer l'équilibre de sa balance commerciale extérieure agroalimentaire.

Dans ce cadre, les politiques mises en place par l'Etat algérien pour relancer ce secteur ont été axées sur la préservation du patrimoine phoenicicole, l'accroissement de la production moyennant l'extension des plantations et l'amélioration des rendements et ont donné une grande priorité à l'exportation de dattes, source potentielle de recettes en devises. Ce choix politique a été favorisé, au cours de la période 1962-1988, par les possibilités d'exportation sur le marché mondial des dattes, notamment sur le marché européen.

La filière datte a connu un plein essor au cours de cette période marquée par l'accroissement continue des superficies plantées, de la production et des exportations et le renforcement de la position des dattes algériennes sur le marché mondial.

Mais depuis 1988, l'effet conjugué d'une série des facteurs a sensiblement affecté les performances de cette filière. La position des dattes algériennes sur le marché mondial a nettement régressé (baisse des exportations) et son rôle dans l'économie nationale a été sensiblement réduit. Parmi ces facteurs, nous retenons principalement la baisse de la production nationale ainsi que la situation excédentaire du marché mondial des dattes et l'entrée de nouveaux pays fournisseurs sur ce marché.

A partir de 2000 et grâce au PNDA, une relance certaine est déclenchée, la production de dattes a nettement augmenté en quantité, bien qu'une grande part des nouvelles plantations ne soit pas encore rentrée en production, et une amélioration en qualité est constatée suite à l'amélioration de l'itinéraire technique et du savoir-faire.

La contribution de l'Algérie à la production et aux exportations mondiales et la part qu'elle occupe sur les principaux marchés de destination ont été légèrement redressés sans toutefois atteindre les performances réalisées au cours de la période1962-1988.

En revanche, le marché mondial des dattes connaît un grand bouleversement durant la dernière décennie, suite à la progression de la demande mondiale ainsi qu'à l'apparition d'autres producteurs de dattes comme la Namibie et d'autres exportateurs comme les Emirats Arabes Unis et les USA. Les nouveaux concurrents de l'Algérie, ayant le plus souvent moins du tiers des ressources phoenicicoles de l'Algérie, progressent rapidement et jouent aujourd'hui les premiers rôles sur le marché mondial des dattes.

Ainsi, une comparaison entre l'Algérie, d'une part, et la Tunisie et l'Égypte d'autre part, permet de constater que la production de dattes algérienne est 3 fois supérieure à celle de la Tunisie alors que les exportations tunisiennes sont supérieures à celles de l'Algérie. D'un autre côté, avec un patrimoine phoenicicole équivalent au patrimoine algérien, la production de l'Égypte est supérieure à celle de l'Algérie.

Dans le nouveau contexte de globalisation de l'économie mondiale, la compétitivité constitue l'unique moyen de préservation et de renforcement des positions des différents opérateurs économiques. Dans la plupart des pays membres de l'OMC, la mise en œuvre de ce processus nécessite une réforme profonde des politiques agricoles et agroalimentaires par l'introduction de nouveaux mécanismes d'adaptation des filières de produits stratégiques.

L'analyse de la position de la filière datte algérienne au niveau local, national et international nous a amené à nous interroger sur les facteurs déterminants de cette évolution et sur les possibilités d'amélioration durable des performances de la filière afin qu'elle puisse répondre aussi bien aux nouveaux besoins de développement de l'économie nationale qu'aux exigences d'une insertion avantageuse dans la nouvelle logique de l'économie mondiale par l'encouragement des exportations hors hydrocarbures.

Enoncé de la problématique.

Les exportations de dattes constituent un élément de poids du commerce agroalimentaire algérien. Les exportations ont été développées sous l'effet de la combinaison de deux facteurs :

1- l'existence de ressources phoenicicoles qui confèrent à l'Algérie un avantage comparatif physique (condition agro climatiques et pédologiques favorables) et économique (coût relativement bas).

2- un accès préférentiel au marché européen qui a été considéré pendant longtemps comme le débouché permanent et le plus proche pour la datte algérienne.

En dépit de ces avantages, la situation actuelle montre que les performances de cette filière sont insuffisantes et ne valorisent que partiellement les ressources alors même qu'il existe une importante marge de progrès pour les acteurs de la filière.

En effet, les dattes algériennes sont confrontées à la détérioration de leur position concurrentielle face aux exportations tunisiennes. Partant de là, il convient d'interroger sur les raisons de cette situation ce qui nous amène à formuler notre question principale :

Quels sont les goulots d'étranglement qui empêchent l'accroissement des exportations de dattes algériennes et quelles sont les causes de leur régression ?

Cette question principale peut se décliner en trois sous-questions qui sont les suivantes :

- ***1-1. La perte de la compétitivité peut-elle s'expliquer par l'organisation et le fonctionnement de la filière face aux conditions actuelles d'accès aux marchés ?***
- ***1-2. Une stratégie qui continuerait de miser sur le seul avantage comparatif est-elle suffisante pour assurer le maintien des dattes algériennes sur un marché mondial où la concurrence est de plus en plus rude ? Sinon quelle stratégie nouvelle serait plus appropriée ?***
- ***1-3. La valeur ajoutée dégagée par la filière est-elle assez importante et est-elle répartie équitablement entre les différents segments de la filière ?***

Pour répondre à notre question principale, nous formulons trois hypothèses de travail.

Hypothèse n°1 :

L'une des principales causes qui expliquent la faiblesse et l'instabilité des exportations de dattes de l'Algérie, c'est incontestablement sa faible compétitivité sur le marché international suite à la concentration de ces exportations sur une seule variété et vers certains débouchés traditionnels seulement, alors qu'ils deviennent difficiles à préserver, et qu'il semble encore plus difficile d'accéder aux nouveaux débouchés. Cet état de fait est lié principalement à

l'évolution de la structure et du fonctionnement du marché mondial des dattes : apparition de nouveaux producteurs, de nouveaux exportateurs et de nouveaux consommateurs.

En revanche, la demande internationale sur les dattes algériennes et leur compétitivité sont influencées par plusieurs facteurs comme la capacité de respecter les conditions nécessaires de l'exportation, la performance des opérations d'exportation, la production totale locale de dattes, le taux de change, le marketing et le degré de sensibilité de la demande de ces exportations à la variation relative du niveau des prix concurrents sur ces marchés.

Hypothèse n° 2:

La faiblesse des exportations de dattes algériennes s'explique aussi par la faiblesse des performances économiques et techniques de la filière dattes au niveau national suite à l'absence d'organisation et aux dysfonctionnements qu'elle induit tant en amont qu'en aval de la filière.

En amont, les rendements obtenus sont relativement bas et la qualité souvent médiocre ; ceci s'explique par les aléas climatiques, d'une part, et par la mauvaise conduite des cultures, d'autre part, en raison de l'handicap financier ou de la faiblesse du savoir-faire. Ces causes sont accentuées par la persistance du déficit hydrique et du problème de drainage[1]: qui n'a cessé de se poser, mais aussi par le vieillissement du patrimoine phoenicicole et l'insuffisance des moyens de transport et de stockage mis en place. En outre, ces faibles performances de la filière au niveau de l'amont reviennent à des multiples contraintes socioéconomiques, telles que l'exiguïté et le morcellement des propriétés (MESSAR. E M , 1996), le phénomène de l'abandon des palmeraies, le vieillissement des phoeniciculteurs et le désintéressement de leurs héritiers (MOULAY LAKHDAR. A, 1995).

Dans l'aval de la filière, plusieurs contraintes expliquent la faiblesse des débouchés pour les dattes au niveau national et international dont les plus importantes sont la saturation et la non organisation du marché national, la multiplication du nombre des intermédiaires dans la chaîne de commercialisation des dattes entre les producteurs et les unités de la transformation et d'exportation ce qui répercute sur la taille des débouchés et la formation des prix du produit et par conséquence sur la compétitivité du produits sur le marché international. En outre, le maillon du conditionnement des dattes joue un rôle dans la faiblesse des exportations. Ceci se traduit par la faible quantité conditionnée, la non diversification de l'activité, la non maitrise de l'aspect qualité (2) au niveau des exploitations et des unités de conditionnement et par l'augmentation des coûts de l'opération.

Hypothèse n°3 :

La faiblesse des exportations de dattes s'explique aussi par l'insuffisance de l'appui technique apporté aux acteurs de cette filière, en amont et en aval, la non adéquation des politiques et actions mises en place par l'Etat depuis l'indépendance afin d'améliorer la performance économique de la filière en amont et de promouvoir l'exportation des dattes en aval. Elle s'explique enfin par l'absence ou l'insuffisance d'accords bilatéraux de l'Etat avec certains pays, débouchés potentiels, voire par la non exploitation des accords commerciaux existants par les exportateurs des dattes. La faiblesse des exportations est due aussi aux contraintes liées à la politique d'exportation nationale qui n'a pas donné de résultats probants à cause

(1): "D'après les pédologues un plan d'eau à une profondeur convenable est très bénéfique pour un bon développement du palmier, donc la réalisation de drains est indispensable pour maintenir ce niveau.
(2): le contrôle se limite le plus souvent à la qualité phytosanitaire et nulle attention n'est prêtée à la qualité physique ni à la qualité chimique. (BENZIOUCHE. S, 2000)

essentiellement de la persistance de la bureaucratie mais aussi du comportement déloyal des opérateurs.

Hypothèse n° 4:

La valeur ajoutée dégagée par la filière datte est insuffisante et sa répartition est inéquitable entre les différents intervenants sur la chaîne de commercialisation des dattes, des producteurs jusqu'aux exportateurs. De plus, la référence à l'avantage comparatif comme source de compétitivité fondée principalement sur les dotations en facteurs, est insuffisante compte tenu des changements de l'environnement concurrentiel.

Hypothèse n° 5:

Face à l'évolution de facteurs de compétitivité, l'Algérie doit s'efforcer de passer d'un avantage comparatif à un avantage compétitif. Ainsi, la pérennité de la filière en tant que filière exportatrice passe par la mise en œuvre de stratégies d'adaptation compétitives où la qualité, le coût et la différenciation des produits constituent des vecteurs fondamentaux.

Méthodologie.

Pour atteindre ces objectifs et vérifier nos hypothèses, nous aurons besoin de faire appel à plusieurs niveaux d'analyse (micro, méso et macro économie). Mais, l'approche que nous avons adoptée comme cadre théorique de référence, c'est l'approche filière. Cette méthode est la plus heuristique par rapport à d'autres approches selon les spécialistes.

Dans leur forme la plus récente, les recherches consacrées aux filières agroalimentaires, intègrent à la dimension verticale de l'analyse de filière, une approche horizontale en termes d'organisation industrielle. Il conviendra d'expliciter cette démarche que nous adapterons dans le cadre de notre travail.

Dans un premier temps, nous présenterons le concept filière que nous utiliserons comme outil d'analyse dans une optique de compréhension et de description du fonctionnement de la filière en tant que système. Ensuite, pour avancer dans nos investigations s'agissant des relations entre les agents de la filière qui prennent la forme de rapports de force, nous utiliserons l'approche néo-institutionnelle. Nous emprunterons à la théorie des coûts de transaction et à la théorie de l'agence et des contrats, les arguments théoriques sur le comportement des acteurs qui se veulent plus proches de la réalité. Enfin, considérant la filière comme un espace de stratégies, nous mobiliserons l'analyse du modèle de Porter laquelle repose sur le paradigme « structures- comportements- performances », outil central de l'économie industrielle.

L'accomplissement de l'analyse sectorielle et de l'étude micro-économique nécessitera la définition, au préalable, des concepts théoriques et de la méthodologie rattachée à la problématique des échanges internationaux et de la compétitivité des nations, des secteurs et des entreprises.

Il est vrai que l'Algérie bénéficie, dans le cadre des accords d'association et de partenariat avec l'Union Européenne, de traitements préférentiels, mais elle ne peut compter que sur sa capacité concurrentielle si elle tient à avoir des chances durables de maintenir ou de renforcer sa position sur ce marché. L'enjeu sera de faire face à la concurrence tunisienne, de renforcer la part qu'occupent les dattes algériennes sur les marchés traditionnels et de prendre place sur de nouveaux marchés potentiels tels que ceux des pays de l'Europe de l'Est.

La réalisation de ces défis est tributaire de plusieurs facteurs exogènes liés au marché mondial. Elle dépend également d'une série de facteurs endogènes liés au potentiel de production existant, à la diversité des structures de production, de transformation, de

conditionnement et de commercialisation, au comportement des différents opérateurs et au niveau d'organisation de la filière dattes en Algérie.

Il s'agit dans le cadre de cette thèse d'identifier ces facteurs, à chaque niveau de la filière, pour dégager une nouvelle configuration structurelle, fonctionnelle et organisationnelle permettant une compétitivité durable.

Pour ce faire, nous procéderons à une analyse de la structure, du fonctionnement et des performances de la filière dattes en Algérie. Nous analyserons ensuite la concurrence sur le marché mondial, et sur celui plus spécifique de l'Union Européenne.

Notre analyse sera basée sur des données moyennes, faisant abstraction des disparités régionales qui caractérisent l'activité phoenicicole ainsi que des disparités dans les performances des différents maillons de la filière. Cette disparité est en rapport avec l'effet d'une multitude de facteurs parmi lesquels nous retenons les données édaphiques et climatiques, le comportement, le niveau d'organisation et la capacité d'action des acteurs.

A travers leurs stratégies (investissement, innovation, préservation de la qualité, organisation etc.), ces acteurs déterminent les performances globales de la filière dattes en Algérie. Ainsi, afin de tenir compte de ces disparités et des pratiques réelles des phoeniciculteurs, des collecteurs, des conditionneurs et des exportateurs, cette analyse sectorielle sera complétée par une étude microéconomique du fonctionnement et des performances de ces entreprises. Cette étude, basée sur des enquêtes et des interviews, se limitera à la région de Tolga dans la wilaya de Biskra qui se classe au premier rang des régions productrices de dattes en Algérie (27% de la production de la wilaya, 13,64% de la production nationale de dattes et 4,12 % du patrimoine national), tout en assurant environ 30% des exportations.

Nous mesurons la compétitivité de la production de dattes, celle de leur commercialisation ainsi que la compétitivité globale de la filière. Nous analyserons la capacité des exportateurs algériens à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies concurrentielles leur permettant de renforcer la part qu'occupent les dattes sur le marché mondial. Nous mettrons l'accent sur la nature des relations qu'ils établissent avec les phoeniciculteurs, sur la capacité de ces deux opérateurs à satisfaire les nouvelles exigences de la compétitivité et d'influencer la politique d'organisation et de régulation de la filière.

Plan de travail.

Nous avons adopté un plan de travail qui nous paraît adéquat pour assurer la réalisation des objectifs de cette recherche et répondre aux différentes interrogations de notre problématique. Ce plan s'articulera sur les cinq parties suivantes qui seront développées ultérieurement.

Dans une première partie qui est structurée en 5 chapitres et après avoir présenté dans le premier chapitre, par quelles approches et dans quels espaces nous répondrons aux questions de cette recherche, nous avons procédé à l'analyse historique et théorique de l'approche filière dans la pensée économique (définition, avantages et limites...). A travers le deuxième chapitre, nous présenterons les principales approches en matière de stratégie et d'organisation industrielle auxquelles nous ferons également appel dans notre travail. Le troisième chapitre décrit la méthodologie adoptée pour mesurer la compétitivité et analyser les stratégies concurrentielles des exploitations phoenicicoles, des unités de conditionnement et des exportateurs alors que le chapitre quatre décrit les nouvelles théories institutionnelles (théorie de contrat, d'agence, d 'alliance, d'organisation). Enfin le dernier chapitre de cette partie présentera le cadre conceptuel relevant de la théorie du commerce international en concurrence imparfaite qui permet d'expliquer des phénomènes qui caractérisent le commerce international des dattes et de fournir de nouvelles visions de la dynamique des avantages

comparatifs, en liaison avec les politiques de l'Etat et les stratégies d'innovation des entreprises.

La deuxième partie identifie, dans un premier chapitre, la dynamique et la performance de la filière dattes algériennes au niveau national, puis dans le deuxième, la dynamique et la performance économique de la filière dattes algériennes dans le monde. Le troisième chapitre traitera de la performance et de la position concurrentielle des exportations de dattes de l'Algérie. Grosso modo, cette partie, à travers les chapitres qui la composent, présente l'origine du palmier dattier et la situation de la phoeniciculture dans le monde. Elle traite également des échanges internationaux de dattes et analyse la structure et le fonctionnement des principaux marchés d'exportation de dattes, tout en mettant l'accent sur leur accessibilité et sur l'évolution de la position relative des principaux pays producteurs, consommateurs, importateurs ou exportateurs. Mais, surtout, on analysera la filière dattes en Algérie en focalisant notre attention sur l'évolution des principaux changements structurels, fonctionnels et organisationnels survenus, depuis 1962, et notamment en matière de compétitivité.

Dans la troisième partie, nous présenterons d'abord la région d'étude et justifierons le choix de l'échantillon. Nous ferons, dans le deuxième chapitre, un diagnostic du système de production dans les exploitations de la région de Tolga alors que le chapitre 3 présentera l'Itinéraire technique appliqué ainsi que les forces et les faiblesses des exploitations de la région de Tolga. Le quatrième chapitre abordera spécifiquement les pratiques et les contraintes de l'irrigation des palmeraies. Les deux derniers chapitres de cette partie traiteront de l'aval de la filière dans la région d'étude soit la question de la mise en marché et de la collecte des dattes dans les oasis puis les différents circuits de distribution des différentes variétés de dattes en Algérie.

L'analyse de l'appui technique et des politiques d'Etat dans la filière dattes est présentée dans la quatrième partie qui est structurée en 3 chapitres. Le premier aborde l'analyse de l'appui technique de la filière datte. Le second chapitre traite de l'analyse des politiques de l'Etat dans l'amont de la filière dattes alors que le chapitre 3 sera consacré à l'analyse des politiques de l'Etat dans l'aval de la filière dattes et de leurs impacts sur les exportations de dattes.

La cinquième partie sera consacrée à l'analyse financière de la filière dattes en Algérie. Elle a pour objet d'analyser les stratégies des phoeniciculteurs, des collecteurs, des conditionneurs et des exportateurs en matière d'innovation et d'organisation ainsi que leur capacité à élaborer et à mettre en œuvre une démarche stratégique de domination par les coûts, de différentiation ou de concentration. Le but est d'identifier et de comprendre d'abord les forces concurrentielles qui s'exercent sur la filière dattes, notamment les déterminants structurels de la compétitivité de cette filière qui sont liés aux stratégies des opérateurs. Le premier chapitre se propose l'analyse des coûts et de la formation des prix des dattes aux niveaux des principaux acteurs de cette filière. Le deuxième chapitre fera l'analyse financière de la filière dans la daïra de Tolga et ceci par l'évaluation de la valeur ajoutée dégagée par la filière et l'examen de sa répartition entre les différents agents intervenants tout au long de la chaîne de commercialisation. Enfin, le troisième chapitre présentera une application de la matrice d'analyse des politiques au cas de la filière dattes dans la région de Tolga dans le but d'apprécier l'efficacité des politiques et de mesurer le niveau actuel de sa compétitivité globale et de la compétitivité des différentes opérations de production, de transformation et de commercialisation des dattes.

Dans une synthèse de notre recherche, nous terminerons par une conclusion générale qui embrassera de façon globale les risques, les enjeux et les perspectives en matière de promotion de la filière dattes.et par la proposition de quelques solutions et suggestions pour relancer cette filière en amont et en aval.

Partie I:
"Le cadre théorique de la thèse"

Chapitre I : L'approche filière

Introduction

Notre démarche ne considère pas la filière comme un outil de l'analyse économique, mais la conçoit plutôt comme une méthode observation directe du comportement des entreprises agro-alimentaires dont les activités, successives, apparaissent étroitement liées et imbriquées les unes aux autres, dans le traitement et la transformation d'un même produit ou des produits voisins.

Répondre aux besoins des consommateurs, semble être l'objectif principal de la filière agro-alimentaire; néanmoins, d'autres finalités peuvent lui être assignées. C'est dans ce cadre que nous avons élaboré ce chapitre afin de préciser dans un premier temps le cadre conceptuel de la notion de filière chez différents auteurs de la science économique, de justifier par ailleurs, son utilisation; et enfin de présenter les résultats obtenus dans le secteur agro-alimentaire afin de comprendre les principaux mécanismes qui rattachent les différents agents de la filière.

1-1 : Le concept filière :

Le terme «filière» fait penser presque inévitablement aux notions de circulation et de circuit. Dans plusieurs pays et depuis un certain nombre d'années, l'expression connaît un franc succès auprès des praticiens et des politiques qui l'ont vite adopté avant qu'elle ne s'impose aux théoriciens. Toutefois, sa généralisation a conduit à quelques utilisations abusives de telle sorte que ce terme tend à marquer plus une intention qu'une méthode. Ainsi, il est souvent employé dans le même sens qu'industrie; aux Etats unis, il désigne un ensemble d'activités liées aux produits. Ces abus de langage aboutirent à l'utilisation d'expressions telles que "*filière de formation*", "*filière énergétique*" et même "*filière de progrès*" proposée par L. Malassis pour désigner "l'ensemble des activités contribuant à la production et à la diffusion de connaissances scientifiques et techniques".

Dans ce chapitre, nous nous intéressons exclusivement aux travaux sur les filières se situant dans les domaines agricoles et alimentaires à l'instar des agro-économistes qui recourent fréquemment à la notion de "filière" avec le développement des recherches socio-économiques dans le champ de l'agro-alimentaire.

1-2: Historique et perceptions de l'approche filière.

1-2-1 : Historique et genèse du concept depuis l'Antiquité :

Les auteurs de l'antiquité et du moyen âge notaient déjà de manière assez critique, chaque groupe à son époque, la circulation des biens et leur contrepartie en monnaie et en nature. Ainsi, la notion de filière est à la base des interprétations des fondateurs de la science économique, de Bois Guilbert, de Cantillon, puis des physiocrates, toutefois, ce n'est qu'à partir de l'introduction du tableau économique et dans un but de clarté (FABRE. P, 1994) que le recours au graphisme a vu le jour dans les études de filière. Les pères fondateurs de la science économique faisaient usage de la notion de filière depuis for longtemps. Connue des classiques; Adam Smith aborde cette notion en 1776 dans son chapitre sur la division du travail à des fins pédagogiques. Pour les expliquer, il a décrit la filière qui conduit à cette machine si simple qu'est une paire de ciseaux: Le mineur, le constructeur du four à fondre le minerai, le fabricant de coke, l'ajusteur, le forgeron, le coutelier (LAURET. F,.1992).

Cependant, le rôle fondamental de la circulation n'a été suffisamment mis en évidence que par la pensée marxiste qui attribue à la filière une dimension nouvelle. En 1899, *Kautsky* annonce déjà les prémices de l'intégration verticale dans l'Europe des années 60 après une analyse des

rapports entre l'agriculture et les industries en aval, alors en plein développement "180 villages suisses ont perdu leur autonomie économique et sont devenus des sujets de la maison Nestlé. (LAURET. F,.1992).

En outre, le même auteur ne manque pas de relever l'ascendance toujours plus dominatrice des industries liées aux produits alimentaires lorsqu'il décrit les filières qui se constituaient dans divers secteurs tels que le fromage, le beurre, le sucre et, surtout, les céréales à la faveur des moulins à vapeur implantés dans toutes les régions. Il arrive à l'évidence que l'exploitation agricole n'est qu'un maillon d'une longue chaine de production de l'entreprise industrielle dont le paysan est un ouvrier partiel. Comparativement aux précédentes études de filières, les travaux critiques de *Kautsky* sont des précurseurs en matières de pouvoir, de domination, de diffusion de l'innovation, des glissements des gains de productivités, des prix au sein des filières (LAURET. F,.1992).

L'approche systémique diffusée en France par BAREL Y. 1971, puis par de RUSNAY J. 1977, demeure la troisième filiation de l'étude de filière. Cette approche systémique, considère les filières comme "des systèmes d'ensembles d'éléments en interaction et hiérarchisées en niveaux" (FABRE, P, 1994).

1-2-2 :L'émergence du concept "filière" dans le domaine agroalimentaire

L'introduction du concept de filière dans le domaine de l'agroalimentaire, ne devient réellement effective que durant la deuxième moitié des années 70 où "l'analyse filière" enregistre un développement considérable particulièrement en France. Utilisé dans un premier temps pour résoudre des problèmes d'économie industrielle, le concept est, par la suite, transposé dans le domaine agricole, puis aux pays en développement.

Ainsi, les économistes de l'agroalimentaire finissent par recourir à l'analyse de filière dont l'utilisation s'en est trouvée largement répandue pour décrire et comprendre les systèmes agroalimentaires, et apporter une aide à la décision pour tous les acteurs.

Avec l'adoption des nouvelles notions d'"économie agro-alimentaire" et d'"agro-industrie", le développement des études de filière connait un regain d'intérêt certain. Ainsi, le concept d'"agro-business"[1] introduit aux USA par *Goldberg* dans les années cinquante, contribue à l'introduction de la notion moderne de filière dans l'analyse économique et même politique du secteur agricole. Se servant des tableaux d'échanges interindustriels, l'auteur tente en collaboration avec *J. Davis* et *V. Leontief*, dans l'ouvrage intitulé "*A concept of agro-business*" de 1957, de mettre en évidence spécifiquement l'activité agricole mais en insistant sur les activités en amont et en aval qui s'y rattachent (MONTIGAUD. J.C, 1992).

Cette équipe de chercheurs aboutie à la conclusion que l'agro-industrie regroupe trois secteurs ou agrégats bien distincts; le premier comprend toutes les activités qui fournissent des marchandises et des services à l'agriculture. Toutes les activités non effectuées par la firme agro-industrielle constituent le second secteur; alors toutes les activités non agricoles de transformation et de vente des produits agricoles, constituent le dernier volet décrit.

Cependant, en appliquant le concept à l'économie nord américaine, ces auteurs ont tôt fait de constater les limites de la méthode, particulièrement lorsqu'il est question d'analyser le mécanisme interne et le fonctionnement des principaux agents concernés. Ce qui amène *Goldberg* à garder le postulat de base sur lequel se construit le concept d'agro-industrie qui touche aux relations d'interdépendance entre les différents agents économiques mais l'utilise

[1] La notion «d'Agro-business» est définie comme «la somme totale de toutes les opérations impliquées dans la production et la distribution des produits de la ferme, le stockage, le traitement et la distribution des produits agricoles et les questions qui en découlent ».

pour analyser des secteurs bien précis de l'agro-industrie que sont le blé, le soja et les agrumes. La publication en 1968 du second ouvrage intitulé "l'agro-business coordinations", attribue à une filière les composants suivants (MONTIGAUD. J.C, 1992):

1 - Des objectifs qui consistent à satisfaire le consommateur.

2 - Des fonctions qui, pour répondre aux objectifs s'intercalent entre la décision de produire et la consommation finale.

3 - Des institutions et des mécanismes permettant à ces fonctions de s'exercer.

4 - Des structures de décision propres à la filière, qui vont tenter de contrôler et de coordonner les forces en présence.

Le nouveau concept s'utilise désormais dans divers travaux aussi bien aux USA qu'en Europe. En effet, dès le début des années 60 en France, des chercheurs de l'INRA tels *J.G. Severac*, 1963 et *Bihan* 1965, utilisent l'approche filière pour cerner le secteur agricole. En Europe de l'Est, l'économie planifiée orientait fortement, à partir des années 50, l'activité de recherche «*Komlo* en 1965, *Obolenski* 1964, *Pohorille* 1965, et autres », vers les problèmes de concentration de coordination verticale, d'intégration et de spécialisation. Un pays comme la Bulgarie, envisage à partir de 1975, une réorganisation totale de son économie agro-alimentaire autour de grandes entreprises nationales, spécialisées par famille de produits intégrés verticalement et par unités de production de très grande taille (LAURET. F,.1992).

Si tous les auteurs mettent en avant un certain aspect particulier propre à chacun, ils s'accordent néanmoins, à voir dans une filière trois conformations :

1/ Un outil de description technico-économique (espace technologique).

2/ Une modalité de découpage du système productif (comptabilité nationale).

3/ Un champ d'analyse des acteurs privés et publics (système).

Dans le sillage de son analyse macroéconomique, GOLDBERG applique l'approche filière sur les produits blé, soja et oranges. Il définie ainsi l'approche filière comme "*l'ensemble des agents qui permettent la production et la distribution du produit considéré depuis l'amont jusqu'à la consommation*".

Nous adopterons cette définition qui correspond à une méthode pratique d'analyse de filière. Une telle démarche, qui fait appel à d'autres outils théoriques, a pour objectif d'apporter des éléments de réflexion pour notre problématique.

1-3 : Le concept de filière : outil d'analyse

A partir des soixante-dix, l'analyse de filière fait l'objet de recherches qui lui confère un développement important. Son utilisation devient courante dans la construction de grilles d'analyse dans les travaux traitant de l'économie industrielle. La démarche présente l'avantage de se situer entre la micro et la macroéconomie désignée par certains auteurs de mésoéconomie, allant même jusqu'à qualifier la filière de «système productif de type mésoanalytique, ou encore pour certains, de parler de méso-système à propos de la filière.

C'est dans ce même ordre d'idée qu'*Y. Morvan* et *M. Rainelli* à l'instar d'autres chercheurs, tentent une synthèse des travaux effectués sur la base du concept de filière. En effet, le premier auteur, attribue l'origine de ce concept aux résultats des travaux de *F. Perroux* dans sa volonté de « révision de l'équilibre général, conduisant de plus en plus à raisonner en termes de systèmes et de structures ». De là, *Y. Morvan* arrive à une proposition de définition de la filière qui prenne en considération les différentes utilisations de ce concept à savoir : « La filière est une succession d'opérations de transformation aboutissant à la production de

biens (ou d'ensembles de biens ou de services) ». Les innovations technologiques et l'amélioration des techniques influencent considérablement l'articulation des ces opérations, alors que les stratégies propres aux différents agents qui cherchent à valoriser au mieux leur capital sont à la base de sa définition.(MORVAN. Y, 1985)

1-4 : Les principales définitions de la filière par les économistes

Si le terme "filière" n'a souvent pas été explicitement prononcé, plusieurs courants de la pensée économique n'hésitèrent pas à préconiser la notion de filière dans les options d'approche intégrée. « La filière n'est pas une méthodologie d'analyse de la réalité mais un guide pour mieux comprendre l'hétérogénéité des compétences des agents du marché et de leurs relations de pouvoir au sein d'un marché spécifique »(PADILLA. M ET BENCHARIF. H, 2001).

Les profondes mutations qui ont caractérisé les économies agro-alimentaires dans les pays développés, suscitent l'émergence de l'approche filière qui présente l'avantage de délimiter à un niveau aussi bien macro que microéconomique, le champ d'investigation lors de l'analyse des phénomènes d'interdépendance et d'intégration qui caractérisent le complexe agro-alimentaire. (BENCHARIF. H, 2000).

Le concept de filière s'utilise aussi diversement que l'abondance des littératures traitant de l'économie des filières agricoles et agro-alimentaires; son utilisation dépend en réalité, des caractéristiques du secteur considéré par chaque auteur ou des objectifs qu'il se fixe. Il n'en demeure pas moins que le concept dépend du niveau de développement économique du pays, des théories économiques dominantes, ...etc. (MONTIGAUD. J.C, 1995) à tel point que l'approche filière diffère selon les pays. Raison qui pousse à la prudence lors de la transposition des données et des approches d'un pays développé vers un autre en voie de développement car les mutations observées résultent d'un processus réalisé dans un contexte forcément différent.

En effet, depuis l'apparition, dans les années 1930, des phénomènes d'intégration et d'industrialisation de l'agriculture, les théoriciens ne cessent de proposer diverses définitions, mais plus ou moins similaires, de l'approche filière.

La première d'entre elles, énonce que la filière « englobe tous les participants impliqués dans la production, la transformation et la commercialisation d'un produit agricole. Elle inclut les fournisseurs de l'agriculture, les agriculteurs, les entrepreneurs de stockage, les transformateurs, les grossistes et détaillants permettant au produit brut de passer de la production à la consommation. Elle concerne enfin toutes les institutions gouvernementales, les marchés et les associations de commerce qui affectent et coordonnent les niveaux successifs par lesquels transitent les produits » .(MALASSIS. L, 992).

Tous les auteurs se réfèrent systématiquement à cette définition de base pour entreprendre une analyse de filière mais en la pondérant toutefois, selon les objectifs spécifiques à chaque analyse à tel point que l'on aboutit à une adaptation et un renouvellement du concept.

Ainsi, J.C MONTIGAUD, (1995) ne cesse de contribuer à l'enrichissement et l'approfondissement de la notion de filière qu'il considère comme « une méthode d'investigation qui fait appel conjointement ou successivement à l'approche systémique, l'économie industrielle et le management ». Ses travaux sur la filière fruits et légumes, depuis les années 70, le conduisent à définir la filière de la sorte: « L'ensemble des activités étroitement imbriquées liées verticalement à un même produit (ou des produits très voisins) et dont la finalité consiste à satisfaire le consommateur. Ces filières sont composées de niveaux ou de fonctions reliées entre elles par des mécanismes et des institutions qui ont pour tâche de gérer et de coordonner l'ensemble. Certaines de ces fonctions, plus puissantes que les autres,..

constituent les centres de commandes à partir desquels surgissent et aboutissent des boucles de rétroaction permettant à la filière de fonctionner et de s'adapter ».

Pour GOLDBERG (1968) cité par MALASSIS.L, (1992), «l'approche filière (*commodity system*) englobe tous les participants impliqués dans la production, la transformation et la commercialisation d'un produit agricole. Elle inclut les fournisseurs de l'agriculture, les agriculteurs, les entrepreneurs comme l'ensemble des agents permettant au produit agricole de passer de la production à la consommation. Elle concerne enfin toutes les « institutions » telles que les institutions gouvernementales, les marchés, les associations de commerce qui affectent et coordonnent les niveaux successifs sur lesquels transitent les produits ».

De ce fait, la filière dénombre l'ensemble des agents (ou fraction d'agents économiques) qui contribuent de façon directe à l'élaboration d'un produit final. En partant d'une matière première ou d'un produit intermédiaire, en amont, la filière retrace la succession des opérations qui aboutissent, après plusieurs étapes ou phases de transformation valorisation à un ou plusieurs produits finis, en aval, au niveau du consommateur.

«Plus précisément, en entend par filière de production: l'ensemble des agents et fraction d'agents économiques qui contribuent directement à la production puis à la transformation et à l'acheminement jusqu'au marché de réalisation d'un même produit agricole» (FABRE. P, 1994).

Donc, la filière se construit autour d'un enchaînement d'opérations (transformations) engagées par une succession d'agents évoluant dans une suite de marchés où s'échangent des flux physiques et leur contrepartie monétaire. La filière renvois aussi les comportements des agents guidés par leurs intérêts économiques. (BOCKEL .L et al, 1994).

Mais, pour *R. Perze*, cité par P.FABRE, (1994) la filière se définit comme « un ensemble structuré d'organisations -les firmes et institutions - les marchés- dont l'étude du fonctionnement implique la référence aux stratégies des acteurs ». Il propose trois lectures du concept filière :

- la filière comme ensemble d'opérations techniques.
- La filière comme ensemble d'opérations économiques, concept se référant à trois approches dans le champ de l'analyse économique :
  - les transactions qui peuvent être effectuées tout le long de la filière technique.
  - Les flux monétaires, contrepartie des transactions précédentes.
  - Approche en termes de valorisation permettant de situer les profits aux déférentes étapes de la filière et qui exprime leur rendement par rapport aux capitaux engagés à chacune des étapes.
- La filière comme ensemble d'organisations plus ou moins hiérarchiques (ateliers, usines, entreprises, groupes industriels…)

Alors que pour F. LAURET,(1994) ; une filière « est une abstraction, une représentation d'une partie de la réalité économique visant à mesurer, à comprendre, à expliquer la structure et le fonctionnement d'un certain champ ».

CHALMIN. P, (1983), voit «la filière comme un ensemble d'agents économiques, transformateurs ou non, des agents administratifs et politiques qui jalonnent directement ou indirectement l'itinéraire d'un produit du stade initial de la production au stade final de la consommation ». Alors qu'une autre définition la conçoit «comme un périmètre de gestion», lorsqu'elle est plus au moins liée à la gestion et aux stratégies d'entreprises.

Le long processus de développement de l'approche filière est à l'origine de la diversification des conceptions actuelles qui ne sont en définitive qu'un aboutissement logique du décalage relevé entre les caractéristiques bien particulières à chacune des filières. Néanmoins, en dépit des dissemblances de formulation, les auteurs restent unanimes lorsqu'ils considèrent la filière comme un ensemble d'opérations techniques de transformations de la matière première jusqu'au produit fini, qui s'intéresse aux opérations économiques qui se succèdent le long des niveaux techniques, les différents types d'opérateurs impliqués, les mécanismes et institutions qui permettent de gérer et de coordonner l'ensemble.

Cette suite d'adaptations et d'améliorations du concept de filière selon, FABRE P, (1994), fini par une analyse du concept lui même qui désormais, s'utilise non seulement comme un outil de découpage du système productif pour les besoins de politique économique et dans l'analyse générale de la dynamique économique mais aussi un outil de description et d'analyse de stratégie et de la dynamique d'une filière elle-même.

Le bénéfice tiré de l'utilisation de l'approche filière, réside particulièrement dans l'interprétation des stratégies des acteurs positionnés à des niveaux semblables (concurrents directs) ou à paliers différents du fait de relations de dépendance, de domination, d'intégration verticale, ou autres.

Dépassant ces dimensions concrètes, la filière ne demeure pas moins « une abstraction, une représentation d'une partie de la réalité économique, visant à mesurer, à comprendre et à expliquer la structure et le fonctionnement d'un certain champ » (LAURET. F,.1992).

En outre, l'approche filière s'applique à des domaines d'activités différenciées, ce qui lui confère une caractéristique de construction hétérogène, et de champ composite que ne manque pas de relevé la définition avancée par LAURET. En effet, les produits agroalimentaires renvoient d'une part à la production agricole, à l'industrie de transformation, aux services de distribution et de restauration et de la consommation finale; et d'autre part, à une multitude d'agents, de stratégies, d'institutions et de mécanismes.

1-5 : Objets de l'approche filière

MORVAN.Y, (1985) attribue quatre rôles majeurs à la notion de filière: i) un outil de description technico-économique; ii) une modalité de découpage du système productif; iii) une méthode d'analyse de la stratégie des firmes; iv) un instrument de politique industrielle.

DUTEURTRE (1998) insiste quant à lui, sur la particulière adaptation de l'approche filière lorsqu'il est question d'étudier la diversité des systèmes d'approvisionnement de type traditionnel, artisanal et moderne. La filière peut être étudiée selon différentes approches: i) Selon le marché: filières rurales, d'exportation, d'approvisionnement; ii) Selon le groupe de produits; iii) Selon le degré de dépendance: filières dépendantes par les importations, par les exportations, autonomes; iv) Selon les formes d'organisation (PADILLA.M et BENCHARIF.H, 2001).

MONTIGAUD (1992) propose une approche basée sur quatre sous-systèmes permettant d'intégrer la largeur de la filière: i) un sous-système industriel, composé d'entreprises industrielles ayant entre elles des relations contractuelles; ii) un sous-système semi-industriel, composé d'entreprises industrielles familiales ayant entre elles des relations de marché; iii) un sous-système artisanal, composé d'entreprises artisanales ayant entre elles des relations de gré à gré; iv) un sous-système autarcique, composé d'unités en autoconsommation, n'ayant pas de relations.

1-6 : Justification de l'approche filière :

Trois types de justifications sont avancés par. MONTIGAUD. J.C, (1992):

1 - C'est d'abord la nécessité pour un Etat ou une entreprise de comprendre le milieu avant d'y intervenir. Ce besoin était renforcé en Europe par la mise en place du marché unique qui entraînait une lutte acharnée entre les différentes zones de production pour se partager le marché de l'union européenne (CEE).

2 - C'est ensuite l'insuffisance des approches micro et macro-économiques pour appréhender la réalité.

3 - C'est enfin l'obligation d'effectuer des approches inter-disciplinaires. Ainsi, il est impossible de comprendre le fonctionnement d'une filière agro-alimentaire sans faire appel à un généticien, un technologue, un économiste, ..etc. l'interdisciplinaire et l'analyse de filière sont obligatoirement liés.

Ainsi, la filière qui se présente comme un mode de découpage de l'appareil productif pour une représentation partiellement ou entièrement décomposée, offre la possibilité de dresser un schéma détallé des relations de linéarité, de complémentarité et de cheminement entre différents stades de transformation au sein des systèmes agricoles ou agroalimentaires.

Sous l'angle purement fonctionnel, l'approche filière met en évidence aussi bien les interdépendances (synergies) que les effets externes et les relations de coopération et d'influence dont la maîtrise des goulots d'étranglement assure à certains agents, une domination stratégique. Elle constitue un espace de déploiement des stratégies des acteurs.

1-7 : Approche méthodologique de l'approche filière

1-7-1 : Le processus opératoire

Des différentes définitions de la filière, il ressort deux aspects fondamentalement objet de l'étude: l'identification des flux, des opérations et des agents (produit, itinéraires, agent opération) et l'analyse fonctionnelle à savoir l'étude des mécanismes de régulation des pouvoirs publics et du fonctionnement et des structures des marchés.

A : phase 1/- *délimitation de la filière à étudier ou le champ de la filière :* consiste à définir précisément les matières premières, les produits semi-finis ou finis, à démarquer sur les différents plans dimensionnels hauteur, largeur et épaisseur (vertical, horizontal et volumique). L'objet de l'analyse détermine le choix des produits, qui à son tour détermine l'itinéraire souvent très complexe suivi par le produit; car, un même produit peut prendre plusieurs circuits (MALASSIS L, 1988).

En outre, les espaces géographiques (la région, la nation ou l'ensemble du monde) se précisent par l'utilisation de l'étendue de la filière. Des filières comme celles du blé et du sucre, sont nettement dépendantes de la production mondiale que les filières fruits et légumes frais ou transformés (MALASSIS L, 1988).

La dimension temporelle reste enfin, un espace décrit par la filière qui précise la durée de commercialisation d'un produit étalée sur l'année ou sur la saison.

MALASSIS L, (1988) considère la prise en compte des trois critères énumérés comme "stratégique" dans la délimitation du champ de la filière; car, la réalité ne sera pas fidèlement reflétée, si dés le départ un espace explicatif est exclu.

B : Phase 2/- *repérage des contours de la filière :*

B1 : Identifications des agents

Les agents qui opèrent le long d'une filière sont : les entreprises agro-alimentaires, celles qui approvisionnent la chaîne agro-alimentaire en biens intermédiaires et en biens d'équipements, celles qui exécutent certaines opérations pour le compte des entreprises agro-alimentaires (entreprises de traitement, de stockage et de transport, de conditionnement et d'emballage, de publicité et de promotion de vente, d'étude et de recherche, d'aménagement et d'engineering et de vulgarisation).

Les agents qui opèrent sur la filière se comptent aussi parmi les institutions de crédit et entreprises d'assurance, les administrations publiques et privées. Les administrations ont pour caractère général de produire des services non marchands pour les filières agro-alimentaires; elles organisent et gèrent les marchés nationaux ou locaux, les collectivités locales orientent et régularisent les marchés, les administrations privées exercent des fonctions d'organisation et de régulation (groupement des producteurs, associations professionnelles et inter-professionnelles) ou s'érigent en groupes de défense ou de dépression (syndicat, groupement de consommateurs). Les centres de recherche et de développement publics ou privés sont particulièrement importants à repérer étant donné le rôle qu'ils jouent dans l'évaluation des filières (BENZIOUCHE, S, 2000).

La répartition des fonctions et des rôles des agents de la filière, doit faire l'objet d'études, d'enquêtes et d'analyses fines car plusieurs agents remplissent plusieurs fonctions.

Par ailleurs, il est important de regrouper les agents en catégories homogènes et significatives des points de vue de l'analyse économique ou technique et socio-économique (FABRE. P, 1994).

B2 : Identification des opérations

Trois catégories d'opérations s'exercent par les agents le long de la filière:

1 – Opération sur biens et services : Ce sont celles qui concourent à la formation du produit et à son achèvement jusqu'au stade final; ces opérations concernent l'équipement, la formation du capital, la production (produit agricole, conditionnement, transformation), la transaction commerciale (les opérations qui y sont liées telles le stockage, le transport, la publicité et la vente), la consommation et l'exportation.

2 – Opérations financières qui se rapportent au montant et modalités des crédits, au rôle de la banque et leur degré d'intervention dans la filière, aux prises de participations et au degré de contrôle des firmes, à l'approvisionnement en devises pour les opérations d'échanges extérieurs en relation avec le degré d'internationalisation de la filière, importation de consommations intermédiaires et de biens d'équipement, exportation de produits intermédiaires et finis, transfert des capitaux et de revenus, ... etc.

Ainsi, pour une totale compréhension de la filière, le repérage des agents et des opérations reste insuffisant; il est encore nécessaire d'estimer la dimension relative aux relations éventuelles qui lient agents opérants sur la filière.

En pratique, le découpage dépend non seulement des circuits existants, mais également des objectifs de l'analyste (FABRE. P, 1994).

C : phase 3/: *repérage de circuits:* la filière est souvent affublée du nom du produit sur lequel elle porte, cette détermination du produit conduit à l'identification des opérateurs et des agents. Débuter de la production primaire agricole parait adéquat (nombre de paysans ou exploitations agricoles) pour ensuite, suivre le produit en aval dans son cheminement à travers les divers circuits de commercialisation et les divers stades de transformation jusqu'aux marchés. Il est toutefois, nécessaire d'identifier en amont les principaux fournisseurs d'intrants et de services qui concourent à la production. L'itinéraire du produit est identifié à chaque étape de transformations successives.

D'une façon générale, la logique conduit à aller jusqu'au consommateur final ou à l'exportation, mais on cherche à limiter les investigations pour des raisons liées aux objectifs de l'étude.

En revanche, la latitude des appréciations devient plus importante en amont; toutefois, il devient difficile d'intégrer certains éléments tels que les intrants agricoles (engrais, PPS, équipement, ..etc.); car tous les agents par lesquels transite réellement le produit, doivent être inclus dans la filière à tous les stades.

Il apparaît donc qu'en descendant ou en remontant les chaînes de production, une bonne connaissance des techniques de production utilisées est nécessaire. Et ce d'autant plus que plusieurs enchaînements techniques peuvent se présenter au sein d'une même filière.

1-7-2 : Quantification des flux :

Il s'agit de faire un repérage des flux en présences et commencer par cerner, non seulement la nature, mais également les quantités physiques en jeu, ainsi que leurs contrepartie en valeurs monétaires.

1-7-3 : Etablissement du graphe de la filière :

Une fois l'étape d'identification des agents concernés terminée, dresser une présentation sous forme d'organisation, permet de visualiser la structure économique induite par l'activité. Cet outil servira à clarifier la complexité du tissu économique impliqué; car, outre la représentation synthétique intéressante, le graphe de la filière oriente la réflexion et l'analyse au cours des étapes suivantes du travail.

1-7-4 : Analyse financière de la filière :

Après le travail de caractérisation de la structure de la filière effectué selon le repérage des circuits, agents et opérations, certaines quantification peuvent éventuellement être effectuées par le calcul de quelques coefficients touchant certains aspects de cette structure, comme la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation créés par chaque agent et leur répartition le long de la filière et ceci par l'analyse financière de la filière.

Enfin, il faut analyser la stratégie des opérateurs dominants, et les réponses que les autres opérateurs seront amenés à mettre en place pour s'adapter. (FABRE. P, 1994).

D'autre part, selon le même auteur ; il est nécessaire d'élargir les observations dans l'analyse des comportements de la structure d'organisation, aussi bien sur la structure juridique que la sociologie des dirigeants; la collaboration des spécialistes de la gestion des entreprises reste indispensable.

1-8 : Intérêts et limites de l'analyse filière :

1-8-1 :L'intérêt de l'analyse filière :

L'utilité de l'approche filière dans l'analyse des politiques à mener apparaît de deux façons selon FABRE. P, (1994) :

A/: En tant qu'outil permettant de dresser le bilan financier complet de l'ensemble des activités de tous les acteurs (appelés agents) au sein de la filière qui concourent à la production et/ou à la transformation d'un produit donné. Ce travail nécessite le repérage des flux qui relient tous les agents entre eux. A partir de là, l'utilisation de la comptabilité, permet d'approcher les différentes structures de la filière en termes de valeur monétaire et un chiffrage systématique qui quantifie les opérations observées. Ces informations sont indispensables aux analyses proprement économiques qui doivent prolonger le bilan financier.

B/: L'analyse filière outil d'analyse des politiques agricoles et alimentaires :

- La base de l'analyse des politiques tourne autour du cadrage de certains objectifs politiques que l'analyse de filière rend plus aisé. Toutefois, l'approche filière n'est qu'une méthode d'analyse, elle permet par la description des connexions et des modes d'organisation, de repérer les opérateurs essentiels et d'agir sur leurs comportements, ou alors, de créer par exemple, des espaces d'échanges et de concertation ou encore, de juger du pouvoir de marché des différentes organisations (commercial, approvisionnement, .. etc.).
- Grâce aux simulations, ce genre d'analyse facilite la compréhension des effets et des évolutions des politiques de régulation et d'incitation. En outre, il apporte des éléments concrets dans les processus décisionnels en matière de politiques sélectives ou des politiques sectorielles visant des secteurs productifs stratégiques.
- L'analyse filière prend en considération les événements et contraintes de l'environnement international au niveau des filières agricoles. Elle intègre les effets économiques, ainsi que les retombées d'une dévaluation ou des évolutions des cours internationaux des matières premières ou de consommations intermédiaires critiques telles que l'énergie, les intrants et équipements agricoles,...etc. et de leurs conséquences sur l'équilibre global de la filière et sur les comportements concrets des paysans et leurs résultats financiers et économiques.
- L'approche filière s'assimile à un modèle qui retrace l'évolution des modes d'organisation de la production et des modes de partage de la valeur ajoutée et/ou des plus values. Elle permet un suivi temporel des évolutions du système des prix au sein d'une filière et situe, grâce à des indicateurs, les différents niveaux de décisions économiques et l'évolution des performances.
- L'observation des systèmes de production ainsi que les technologies mises en œuvre, les formes techniques et économiques des entreprises et leurs relations se reflètent dans ce champ de vision que présente la filière. La compréhension du fonctionnement de la filière conduit à s'interroger sur l'articulation entre les différentes formes sur les relations entre les divers types de production et d'échange et sur la logique des prix (BOCKEL. L et al., 1994).
- Une quantification de l'activité économique induite par des produits et sa contribution à l'économie globale sont apportées par la filière qui indique la contribution de chacun des différents maillons, de la filière, dans l'élaboration de la valeur finale des produits, et les sources de cette valeur.

- Des comparaisons entre les filières sont permises par ce genre d'analyse qui favorise dans un objectif scientifique ultérieur, de comprendre ce qui dans la diversité relève de l'inertie face aux changements et ce qui est imputable aux contraintes profondes d'ordre technique, humain ou social. La recherche de ce qui est invariant d'une filière à l'autre par une démarche à la fois historique et comparative (BOCKEL. L et al., 1994).

- Le caractère dynamique de l'approche facilite la compréhension du fonctionnement d'un système vivant, en évolution, et réactif aux agressions d'un environnement à la fois technique, économique et politique.
- En outre, sa vision englobe à la fois l'angle de vue microéconomique et la situation macroéconomique. Elle permet aussi d'envisager des perspectives de stratégies efficaces de par sa nature opérationnelle qui établit un diagnostic sur la situation de tel ou tel autre agent. Comme elle fixe les relations d'interdépendance des différents acteurs qu'elles soient techniques, économiques et organisationnelles; mais également avec l'environnement.

Au niveau analyse, le concept de filière fait apparaître plusieurs aspects :

- la répartition des rôles et des fonctions des différents agents (producteurs agricoles).
- Le statut de différents opérateurs (privé, public, mixte, national ou étranger)
- La répartition de la valeur ajoutée entre les différents acteurs de la filière et donc leurs intérêts et leurs motivations.
- Le dysfonctionnement flagrant dans le cycle d'élaboration d'une production.

Au niveau des discussions, négociation.

- Il permet d'aborder avec différents interlocuteurs, aussi bien gouvernementaux qu'agents économiques, les soucis et défis majeurs de la filière: respect des normes écologiques, recherche de productivité, évolution du système des prix, de protection et de stabilisation, nouvelles mesures incitatives de répartition de la valeur ajoutée, mise en place de système permanent de concertation, ...etc.
- Il permet aussi par le biais d'une production d'aborder un certain nombre de problèmes concernant l'environnement macro et microéconomique des exploitations, de l'organisation de la commercialisation.

Au niveau des interventions :

A travers les conditions d'utilisation, les financements, peuvent aider les secteurs productifs à fonctionner selon les directives, favoriser la création d'un lieu de concertation permanent d'aide à l'émergence de tous les opérateurs essentiels d'une filière. Mais aussi. Favoriser l'évolution des politiques de régulation (prix, stabilisation, fiscalité, ...etc) et des organisations (commercialisation, stabilisation, rôle de l'Etat).

Le concept de filière se présente donc comme un cadre d'analyse et d'intervention susceptible d'influencer significativement les politiques agricoles et agro-économiques.

1-8-2 : Principales critiques et limites émises envers le concept de filière :

La pertinence de l'approche filière ainsi que son grand intérêt tant du point de vue explicatif qu'opérationnel, ne sont point remis en cause; néanmoins, elle montre certaines limites et n'est donc pas indemne de critique.

Les principaux problèmes et limites rencontrés dans l'utilisation de l'analyse de la filière sont d'ordre méthodologique et pratique; nous notons tout particulièrement:

- Le temps assez long nécessaire aux travaux sur l'analyse des filières et la patience dont il faut nécessairement faire preuve pour la collecte des informations, font le plus souvent défaut alors qu'un préalable d'instauration d'une relation de confiance entre les chercheurs et le milieu étudié est inévitable. Mais surtout, une lecture de l'évolution à partir de l'observation implique une durée suffisante et un certain vécu pour qu'un retour au passé soit possible.
- D'après FABRE. P., (1994) : Il faut cependant rappeler que les études de filières ne sont qu'une des nombreuses voies d'investigation de l'économie agro-alimentaire. Il convient en particulier de se souvenir que la filière concerne un produit ou un groupe de produits déterminés, ce qui implique leur inaptitude à élucider et comprendre les problèmes posés par les grandes entreprises dont les activités sont des plus diversifiées et donc interviennent simultanément sur plusieurs filières, en raison de son champ limité
- *Goldbeg* constate la fragilité des filières agro-alimentaires en raison des fluctuations des offres et des changements de la conjoncture internationale et la dispersion des centres de production et de la consommation (MONTIGAUD. J.C, 1992).
- En outre, elle n'arrive pas à interpréter les rapports entre les prix des différents produits même si elle fournit des indications intéressantes sur ces prix. De la même façon, elle ne peut expliquer les causes des comportements des consommateurs dont elle tient compte.
- La notion de filière ne fait pas l'objet d'une définition précise et unique: différentes conceptions ont été élaborées qui répondent aux divers usages qu'en ont faits les chercheurs mais aussi les praticiens et les politiciens. Elle ne suffit donc pas à définir une approche, une méthode, à constituer une problématique (LAURET. F, 1992)
- La notion de filière conduit à une représentation tronquée de la réalité, elle offre espace de travail bien défini aux chercheurs qui prennent toutefois le risque de s'enfermer dans des limites arbitraires qui figent la vision du réel.
- La notion de filière se construit sur des observations directes ou indirectes du terrain; elle induit une certaine subjectivité dans le choix difficile du degré de finesse de lecture du réel (surtout en situation de faible formation.)
- La dynamique d'une filière s'explique par l'étude de ses relations avec le reste de l'économie. Le risque de sous-estimer les influences extérieures que subit une filière, notamment les interférences entre les différentes filières d'activité multiproduits et multiservices des entreprises et des groupes, la mondialisation de l'économie agroalimentaire; reste tout à fait plausible.
- Pour les anglo-saxons, les critiques émises à l'égard du concept de la filière occultent largement le vrai débat. En effet, utiliser dans les méthodes d'analyse économique le concept filière ou celui de branche ou de sous secteur ne doit pas changer grand-chose aux résultats (DANDLAU. G et LEMELLE. J.P,1995).

- L'évolution des marchés introduit plusieurs limites importantes à l'opérationnalité du concept filière. Ainsi, le mouvement de spécialisation des entreprises et de recentrage sur le métier a conduit à un abandon des stratégies d'intégration verticale de type filière.
- La coordination des filières devient encore plus difficile lorsqu'une confusion apparaît entre vision politique et vision économique. Donc il est recommandé de compléter toute analyse de filière par un éclairage global élargi au système alimentaire (VIRGINIE DIMIER-VALLET, 1998)

1. La validité même de l'approche filière : "Les filières n'existent pas". Les valeurs décrites sont évaluées par les acteurs participants à la filière à la lumière de leurs autres activités ; il faut souligner que ces autres activités ne sont pas nécessairement guidées par des considérations économiques. Il est en effet indispensable de tenir compte de la pluri-activité et la diversité des intérêts et les stratégies des agents à tous les niveaux. En ce sens, l'analyse de filière n'est qu'une modélisation limitée qui assure la cohérence comptable et économique, mais qui doit être compléter par des analyses transversales et tout particulièrement les enquêtes et analyses socio-économiques auprès des populations des producteurs (FABRE. P, 1994).

Conclusion:

Depuis 1960 et au fur et à mesure de la spécialisation croissante des métiers et de la division des tâches entre les professions contribuant à fournir aux consommateurs des aliments et services de meilleur qualité, l'analyse filière s'est progressivement imposée.

Cette dernière est à l'origine des réflexions les plus pertinentes qui ont été faites durant ces dernières années sur le fonctionnement et l'évolution des formes de la production et des échanges. Elle a permis de prime abords, un progrès suffisant dans la compréhension de l'agro-alimentaire à même de valider ce type d'analyse (filière).

Il n'en demeure pas moins une certaine confusion terminologique et une profusion de critiques sur la pertinence d'une telle approche. L'analyse des travaux effectués, montre une certaine diversité d'objectifs, de problématique, de méthode et à chaque objectif correspond une méthodologie plus adéquate que d'autres (FABRE. P, 1994).

En outre, l'analyse filière reste une méthode d'analyse fonctionnelle des flux et de description; et à ce titre, elle est un instrument d'information (aidant aussi à la formalisation du langage économique) qui relie concrètement les données du calcul économique et financier et macro-économique avec l'analyse des productions agricoles/rurales.

Enfin, elle se présente en même temps comme un outil statistique en constituant une sorte de base de données organisées utilisant la comptabilité nationale et donnant un éclairage nouveau aux autres éléments statistiques. Et d'autre part, un élément de simulation autres que les modèles d'optimisation et ceux fondés sur l'équilibre général.

Chapitre II : Stratégies et organisation industrielle

Introduction

Dans ce chapitre on va traiter et développer quelques concepts théoriques de base; que nous jugeons très utiles dans notre travail de recherche, mais aussi d'expliquer le moment, l'utilité et la manière d'utilisation de ces concepts.

2- 1 : Les cinq forces concurrentielles

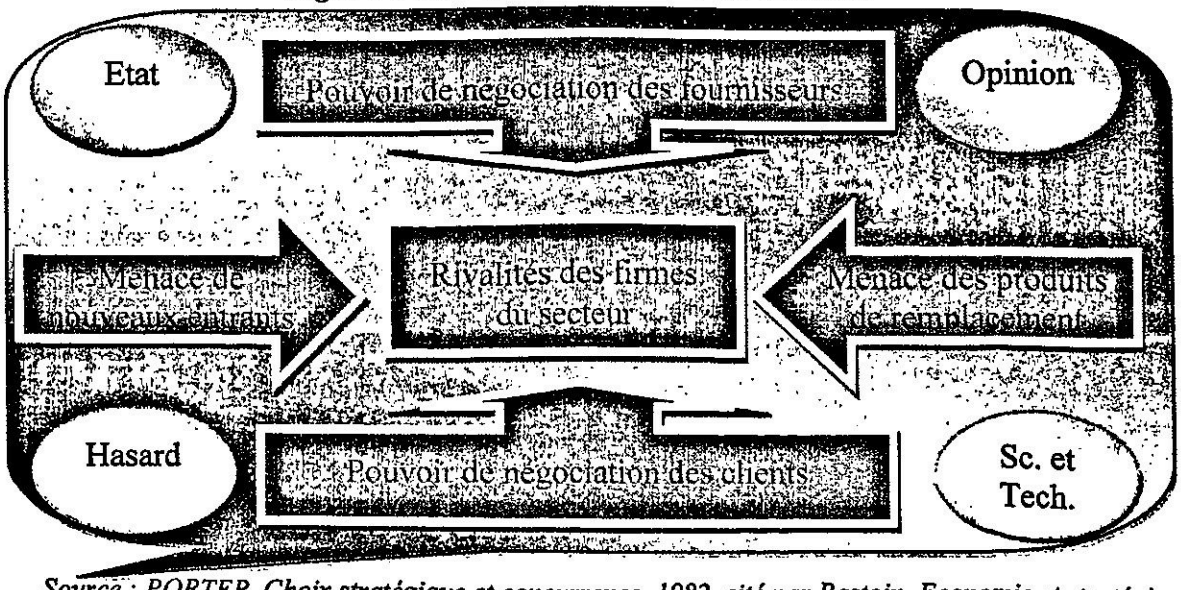
Dans toute filière industrielle, le principe concurrentiel repose sur cinq éléments de base à savoir: la menace de nouveaux entrants, le pouvoir de marchandage des acheteurs et des fournisseurs, la présence de produits de substitution et la rivalité entre les firmes existantes.

A partir de son modèle des cinq forces, *Porter* dans son ouvrage de référence. « L'avantage concurrentiel » datant des années 1980, établit la jonction entre l'analyse sectorielle et l'analyse stratégique.

Sa démarche méthodologique repose sur le principe que tout choix stratégique d'une entreprise, ne peut être énoncé sans l'analyse préalable de l'industrie dans laquelle elle évolue. Ainsi, il n'hésite pas à tirer partie des deux notions centrales que sont les forces concurrentielles et la concurrence élargie, pour projeter une vision globale de la situation concurrentielle d'une entreprise. L'auteur souligne l'importance de l'avantage concurrentiel que la firme va volontairement développer en tenant compte de ses propres ressources. L'intensité de la concurrence et la rentabilité du secteur sont déterminées par la combinaison de ces cinq éléments à la fois. Il affirme que « leur effet collectif détermine le potentiel de profit final de l'industrie » (PORTER. M, 1982).

Ainsi, selon PORTER, (1982), un centrage des observations au niveau de la mise en marché des filières, reflète l'état de la concurrence que subit une entreprise. L'élaboration d'une stratégie, tient compte du fait que les forces qui jouent le plus prennent une importance cruciale et les forces qui ont le plus d'influence diffèrent d'une industrie à l'autre. En effet, la même force peut avoir un impact majeur dans un secteur et une influence dérisoire dans un autre. A partir de ce constat, il est alors possible d'élaborer un plan d'actions stratégiques et déboucher sur l'analyse stratégique. Cette démarche est résumée dans le schéma suivant.

Figure 1 : les cinq forces concurrentielles



Source : PORTER, Choix stratégique et concurrence, 1982, cité par Rastoin, Economie et stratégie agro-industrielle, 1999..

Selon la vision de *Porter*, l'analyse stratégique consiste en la prise de décision d'investir une filière ou au contraire s'en éloigner. Il dresse une typologie des stratégies concurrentielles dont la finalité doit faire ressortir trois stratégies de base possibles sensées permettre aux entreprises d'obtenir des performances supérieures à la moyenne du secteur.

Deux possibilités s'offrent aux firmes qui se donnent le choix entre la domination par les coûts ou une stratégie de différenciation. En revanche, lorsqu'elles sont dans l'incapacité de couvrir l'ensemble du secteur; la tendance penchera plutôt vers une stratégie de concentration sur un segment.

Le premier cas de figure de stratégie de domination, c'est-à-dire par les coûts, repose sur l'efficacité dont dispose l'entreprise dans le contrôle de ses coûts opérationnels. Il est indispensable qu'elle soit en mesure de proposer ses produits ou services à des prix inférieurs à la concurrence.

Lorsqu'il est question de stratégie de différenciation, l'entreprise se trouve dans la capacité d'offrir un produit ou un service qui apparaît comme unique lorsqu'il est comparé à l'offre concurrente. Cet aspect d'originalité peut être véhiculé de diverses manières: l'image de marque, les caractéristiques des produits, le service à clientèle....etc. dans la pratique, la différenciation résulte de la combinaison de ces facteurs.

Pour la stratégie de concentration, un positionnement sur un ou plusieurs segments d'un marché, est nécessaire. Au préalable, les besoins du segment ont été parfaitement identifiés. Le revers d'une telle démarche, réside dans la part limitée du marché à lequel l'entreprise évolue. En outre, «la firme parvient soit à une différenciation parce qu'elle satisfait aux mieux les besoins de la cible particulière, soit à des coûts plus faibles pour desservir cette cible. Soit aux deux à la fois» (PORTER. M, 1986).

Figure 2 : Les trois stratégies de base

	Avantage stratégique	
	Le caractère unique du produit est perçu par la clientèle	La situation de la firme se caractérise par des coûts faibles
Secteur tout entier	**Différentiation**	**Domination globale au niveau des coûts**
Segment particulier	**Concentration**	

Source : Porter. M, 1982,. Cité par Rouba.A, 2002

2-2 : l'approche « Market Structure Analysis »

L'analyse des comportements des acteurs ne souffre point d'outils conceptuels permettant de les appréhender. Toutefois, l'accent est mis sur l'approche « **market structure analysis** » car, issue directement de l'observation de la filière. Elle se propose d'expliquer les performances d'une industrie et le comportement des acteurs et firmes qui la composent en adoptant le modèle « structures-comportements-performances » (SCP), outil central de l'économie industrielle. (SCHERER. F.M, 1971)

2-2-1: Définition du modèle S-C-P

Le modèle SCP rend compte des logiques des acteurs sans toutefois pousser l'analyse aux détails des différentes formes d'accords et arrangements contractuels entre acteurs délaissées aux prérogatives de l'analyse des mécanismes de coordination.(ROUBA.A, 2002).

2-2-2 : Analyse des comportements des acteurs à travers le modèle SCP

Le modèle ou paradigme (SCP) se transforme en méthode d'analyse globalisante des réalités économiques industrielles avec les contributions de *Wallace* en 1937 et de *Mason* en 1938. Selon ce dernier, «il existe des relations causales entre les structures d'un marché, les stratégies des firmes sur ce marché et leurs performances économiques»(MORVAN.Y, 1991).

Selon CHEVALIER.JM, (1996), "en partant de la structure des marchés, il s'agit d'examiner le comportement des firmes industrielles et de comparer leurs performances à ce qu'elles devraient ou pourraient être". *Ross* et *Scherer* (1990) complètent ces travaux et donnent une formulation définitive du paradigme SCP.

SHERER. F,(1990) en dresse un schéma classique qui met en évidence la dépendance de la performance d'une entreprise vis-à-vis du type de comportement retenu sur le marché, ce comportement reflète largement la structure du marché. Donc, d'après cet auteur :

- le concept de « structures de marché » indique les spécificités de l'environnement dans lequel opèrent les entreprises. Elles déterminent (type de la concurrence, rapports de prix et les caractéristiques de l'offre et de la demande dans le marché).
- le concept de « comportement » correspond aux diverses pratiques. Manœuvres et politiques des entreprises concernant la croissance la production, le financement et la mise en marché.
- le concept de «performance» se mesure au niveau de la filière (, fonctionnement des marchés, formation des prix ...).et au niveau des entreprises (prix, croissance, qualité ....)

Les interactions qui se créent entre ces trois groupes de variables constituent le socle sur lequel repose l'étude de l'économie industrielle car elles influencent de manière significative, la dynamique et la transformation des organisations industrielles. Cette approche situe les décisions des acteurs de la filière par rapport à leur contexte décisionnel.

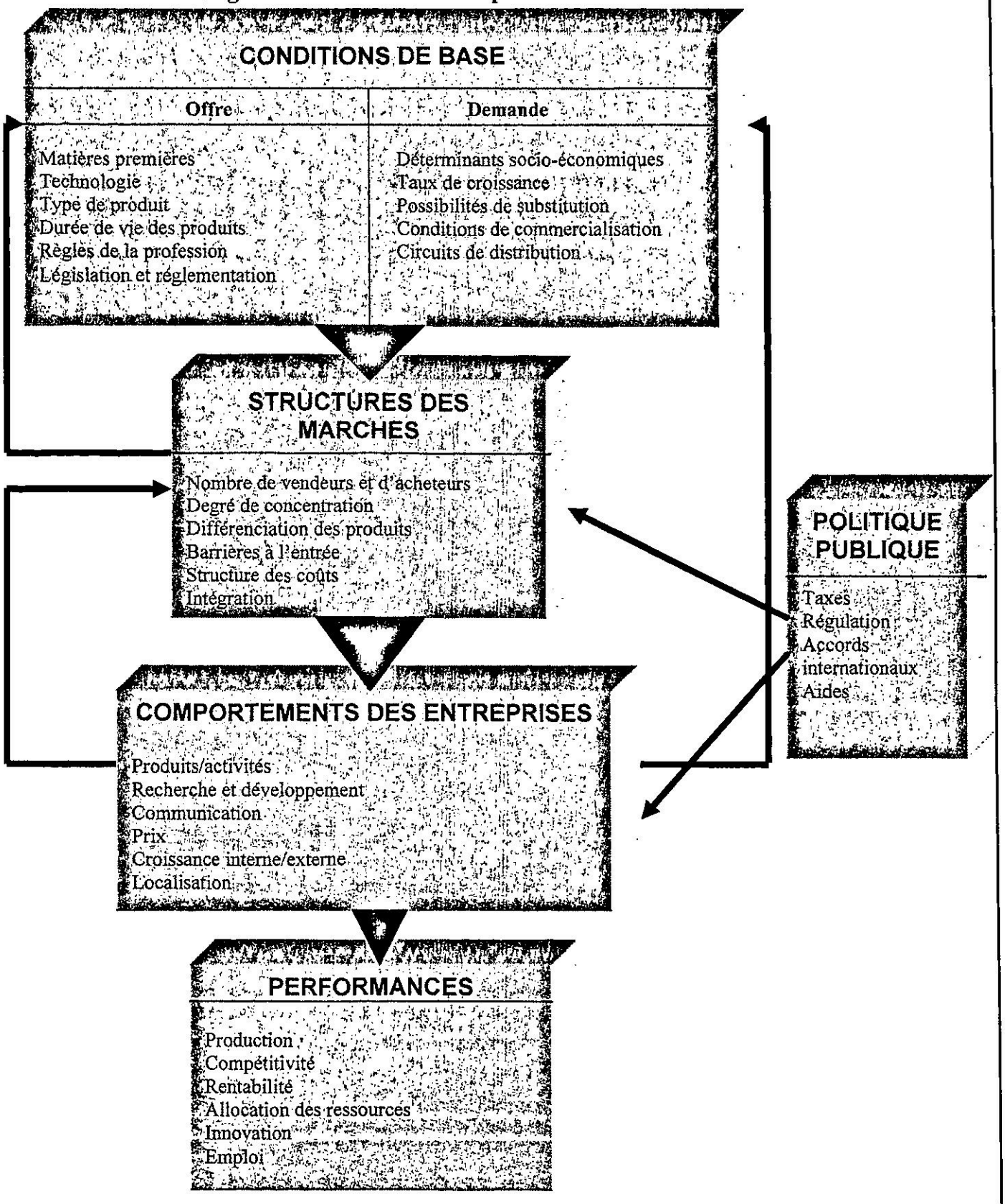
2-2-3 :L'intérêt du paradigme SCP

Selon ARENA.R, (1983) L'intérêt de cette approche réside dans la description des relations économiques. L'approche méso-analyste semble être la mieux indiquée pour appréhender ces deux aspects, car elle touche à l'analyse structurelle et fonctionnelle des sous-ensembles et leur interdépendance dans un ensemble intégré.

D'après RASTOIN. JL, (1999), ce cadre théorique permet de mieux analyser le fonctionnement d'un système constitué d'un réseau d'acteurs interdépendants et ayant des objectifs différents. Il apporte une explication globale à la dynamique alimentaire. C'est par le jeu de leurs décisions (modifications des prix, des quantités mises sur le marché, qualité des produits...) que les entreprises adaptent leurs stratégies. Cette adaptation dépend à la fois des décisions prises et des forces extérieures.

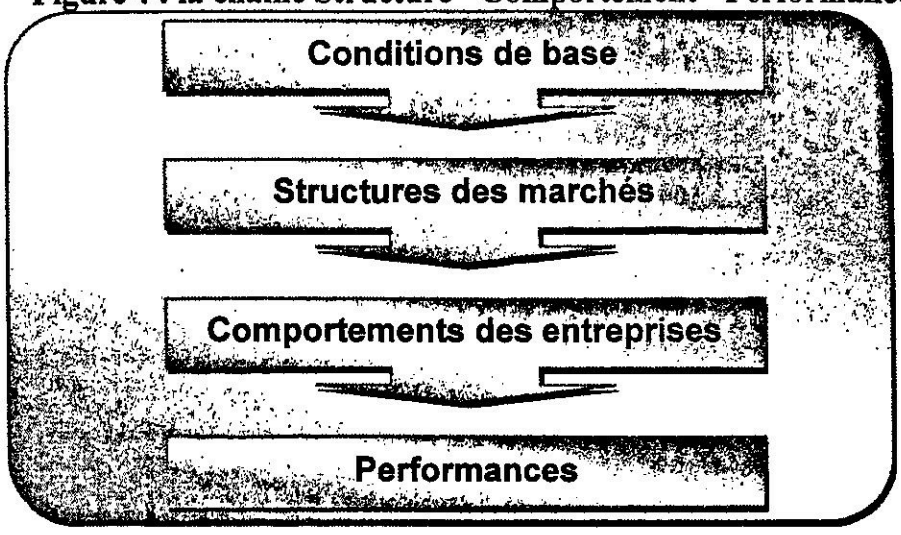
L'élaboration du paradigme SCP et son approfondissement ont suivi un processus dont l'aboutissement apparaît dans le schéma de *Scherer* au début des années 70, (Fig 3 et Fig 4).

Figure 3 : La SCP élaborée par SCHERRER



Source: Scherer, Industrial market structure and economic performance, 1990, pp5, cité par Rouba. A 2002.

Figure 4 : la chaîne Structure - Comportement - Performance



Source : Rastoin, Economie et stratégie agro-industrielle, 1999.

Notre étude s'intéressant aux comportements des acteurs; elle met un accent particulier sur: i) l'analyse des logiques des acteurs ainsi que les mécanismes de régulation de la filière dattes à travers la structure et le fonctionnement des marchés (flux, circuits, transactions entre acteurs); ii) les performances le long de la filière par la détermination des coûts et des marges ainsi que la formation des prix.

2-3 : La chaîne de valeur

Les interactions des activités accomplies par une firme et leur multitude lui confèrent un avantage concurrentiel. En exerçant chacune de ses activités, l'entreprise peut dégager des avantages soit en termes de coûts, soit en termes de différenciation. A priori, il devient nécessaire, pour localiser les sources de l'avantage concurrentiel, d'analyser les activités de la firme et d'en étudier leurs interactions et non pas de les examiner d'une manière globale.

Porter insiste sur le positionnement concurrentiel, il élabore pour se faire, un outil de diagnostic interne à savoir "la chaîne de valeur"; qui mesure la somme que les clients sont prêts à payer pour le produit offert, et dont dépend la compétitivité de la firme. Elle comprend, outre les activités créatrices de valeur, la marge qui est la différence entre la valeur totale et le coût de revient.

D'après PORTER (1982), «la chaîne de valeur est un instrument fondamental; elle décompose la firme en activités pertinentes au plan de la stratégie, dans le but de comprendre le comportement des coûts et de saisir les sources existantes et potentielles de différenciation».

Pour lui; ces activités se répartissent en deux sous ensembles: essentielles (logistique, production, commercialisation, services) et d'appui (gestion, approvisionnement, Ressources humaines, technologie et infrastructures). Elles restent attachées entre elles par différentes sortes de liaisons et par des mécanismes de coordination ou d'optimisation au sein des activités principales dont les effets sur les coûts et les performances de la firme sont décisifs.

En outre, PORTER (1986), donne une importance significative à la corrélation entre la chaîne de valeur de la firme et celles des fournisseurs et distributeurs dont il souligne l'influence sur le coût et la performance des activités de la firme et de ses partenaires. Son affirmation ne se limite pas seulement à la chaîne de valeur; mais, il insiste sur l'analyse de celle des clients afin de comprendre comment la firme peut créer de la valeur pour ces clients en leur

permettant de réduire leurs coûts et d'améliorer leur performance. Une telle démarche doit s'appliquer aussi pour détecter les forces et faiblesse de la firme en la comparaison à ses concurrents. Ainsi, l'entreprise est en mesure d'évaluer son positionnement concurrentiel, et de la renforcer les avantages concurrentiels qu'elle possède.

2-4 : Approche de la stratégie

2-4-1 : Histoire et définition de la pensée stratégique

«Etymologiquement, le mot stratégie vient du grec (stratos= armée et agos= je conduis); il est défini de façon assez vague comme la partie de cet art qui consiste à établir un plan de campagne pour faire intervenir des masses armées contre l'ennemi, alors que la tactique consiste à combiner pour des actions spécifiques les moyens dont on dispose». (ANSOFF. H.I, 1998)

L. POIRIER (1988) définie la stratégie comme suit « la stratégie s'identifie à l'ensemble des opérations intellectuelles (ou mentales) et physiques requises pour concevoir, calculer, préparer et conduire toute action de ce type, et aux relations entre ces opérations physiques et psychologiques »

La définition de la stratégie s'est développée au cours des années par plusieurs auteurs qui ont tenté de lui attribué une définition plus adéquate; nous allons essayer de présenter les phases les plus notables

D'après MARTINET. A C, (1996) C'est au cours des années 50 qu'il y a eu l'émergence de propos structurés consacrés explicitement à la stratégie d'entreprise. Les premiers introduisent implicitement la stratégie dans leur conceptualisation de la concurrence imparfaite et praticable (*Chamberlain, Robinson, Clark, Coase*). Néanmoins; C'est à *Neumann et Morgester* que la notion doit son extension à toutes les situations où il y a une partie à jouer, que ce soit dans la guerre, dans la politique ou dans les affaires. Mais la période des années 60 marque l'authentique émergence de la stratégie d'entreprise dans le monde académique avec la publication de nombreux travaux sur les procédures de planification stratégique.

Celui d'*Alfred Chandler*, qui montre comment les managers s'inventent des tâches qui concernent la fixation d'objectifs, l'allocation des ressources. Ensuite le manuel de politique générale de l'entreprise signé en 1965 par quatre professeurs à Harvard qui ont proposé une démarche simple, très ouverte, guidant les dirigeants dans l'élaboration du diagnostic stratégique. Et celui de *I. Ansoff* qui a publié plusieurs ouvrages pour développer le concept de management stratégique et ses attributs dans différents types d'environnement ; notamment son ouvrage « Corporate Strategy ». Ce professeur définit clairement la stratégie comme une règle pour prendre des décisions fondées. Il propose également, une classification des décisions (stratégiques, administratives, opérationnelles). (MARCHESNAY. M, 1997)

Les années 80 ont été marquées par l'apparition à Harvard du professeur *Michael Porter* qui a joué un rôle important dans l'apparition d'une nouvelle génération de modèles d'analyse stratégique. (BENCHARIF A, 2005)

Selon PORTER, (1982) « adopter une stratégie face à la concurrence, suppose l'adoption d'actions offensives et défensives pour mettre la firme dans une situation tenable au sein du secteur, pour lui permettre de faire face avec succès aux cinq forces de la concurrence, et par là, assurer un meilleur rendement de son investissement »

Par la suite, M. PORTER, met l'accent sur d'autres facteurs autres que les « cinq forces ». Il parle de l'Etat et du hasard comme facteurs pouvant avoir une influence sur l'environnement des firmes. D'après cet auteur: « le jeu économique moderne oblige les entreprises à dépasser le cadre national. Elles mettent désormais en œuvre des stratégies globales, qui leur font répartir leurs activités dans de nombreux pays » (MARCHESNAY. M, 1997)

Après 1982 certains auteurs ont donné d'autres définitions au concept stratégie :

Pour STRATEGOR, (1997) « élaborer la stratégie de l'entreprise, c'est choisir les domaines d'activités dans lesquels l'entreprise entend être présente et allouer des ressources de façon à ce qu'elle s'y maintienne et s'y développe ».

Alors que pour MINTZBERG. H, (1987) « la stratégie est une nécessité dans une organisation mais le concept doit être employé avec discernement car ses propriétés ambivalentes peuvent être à l'origine de nombreux dysfonctionnements »

2-4-2 : Diagnostic stratégique

Pour conduire à bien notre travail, nous avons opté pour «*l'analyse stratégique* »; cette méthode permet de dégager les opportunités et les menaces de la filière et de son environnement ainsi que ses points forts et points faibles afin de proposer par la suite les orientations stratégiques pouvant lui être utiles.

Les anciens modèles ont fait l'objet de critiques qui ne les ont cependant pas empêché de constituer une base solide pour les travaux futurs dont les modèles plus récents de l'analyse stratégique d'utilisation courante aujourd'hui. Les entreprises se soucient particulièrement de leur développement. Elles réagissent à la concurrence, à l'apparition de nouveaux produits et aux tendances évolutives des modes de consommation afin de maintenir leur compétitivité et assurer leur survie; ainsi, elles remettent constamment en cause la situation et les perspectives de l'ensemble de leurs activités. (BENCHARIF A, 2005)

A cause des avancées de l'économie industrielle et du comportement des entreprises nord-américaines qui en découle, M. PORTER (1986), propose, sur la base de l'observation détaillée, une approche intégrée de l'analyse de l'environnement et des ressources de l'entreprise. Pour l'auteur, la position de la firme face à la concurrence détermine si sa rentabilité est supérieure ou inférieure à la moyenne du secteur, tout repose sur la capacité à se constituer un avantage concurrentiel, décisif et durable, face aux entreprises rivales.

L'examen du comportement de l'entreprise commence par une "analyse interne de l'entreprise" qui s'évertue à repérer les points faibles et les points forts, la démarche reste assez critique et porte un jugement de valeur sur la manière et les contraintes dans lesquelles l'entreprise fonctionne. Ainsi, l'option «chaîne de valeur» pour le diagnostic interne de l'entreprise ou la filière retenue pour notre recherche distingue les activités de base des fonctions support car cet instrument "décompose la firme en activités pertinentes au plan de la stratégie, dans le but de comprendre le comportement des coûts et de saisir les sources existantes et potentielles de différenciation.(PORTER.M, 1986)

Selon PORTER, (1986) «toute firme peut se concevoir comme un ensemble d'activités destinées à concevoir, fabriquer, commercialiser, distribuer et soutenir son produit; l'ensemble de ces activités, peut être représenté par une *chaîne de valeur*. Chaque maillon de la chaîne correspond à une fonction qui nécessite la mise en œuvre d'un ensemble de compétences qui correspondent au patrimoine de ressources de l'entreprise»

Chapitre III : La compétitivité

Introduction

Le présent chapitre traite la notion de la compétitivité (définitions et méthodes de mesure). Mais nous baserons sur la compétitivité des filières et des entreprises ; que nous allons utiliser dans notre travail de recherche ; Afin de déterminer le degré de compétitivité de la filière dattes en Algérie.

3-1 : La compétitivité : un concept théoriquement ambigu et empiriquement complexe

Le concept de compétitivité a été réservé pendant longtemps aux spécialistes des sciences de gestion des entreprises. A la faveur de l'internationalisation et de la mondialisation des économies pendant les dernières décennies, il a vu son champ s'élargir notamment à l'analyse des relations commerciales internationales. (KHAMASSI. F,2001).

D'après BENCHARIF. A ET KHAMASSI. F. (2001): La compétitivité est perçue comme un concept complexe, aux contours imprécis. Il a fait l'objet de plusieurs débats et travaux de recherche en vue de définir son contenu et d'établir des indicateurs de mesure. Toutefois aucun consensus n'a été atteint.

Outre cette divergence, le concept de compétitivité change avec le niveau d'agrégation de l'analyse (nation, secteur, entreprise), le bien analysé (bien homogène ou différencié) et avec l'objectif de l'analyse selon. DEVILLE. P (1995).

3-2 : Définition

Le concept de compétitivité prend des définitions différentes selon la multiplication des utilisateurs. Beaucoup utilisé dans les discours politiques et économiques, les dissemblances de définitions et indicateurs de mesure proposés apparaissent lorsque l'on s'intéresse non seulement à une entreprise, à un secteur ou à une nation; mais aussi, en fonction des déterminants de la compétitivité identifiés et retenus par les utilisateurs.

3-3 : Les différents types de compétivité.

3-3-1 : Compétitivité de la nation

A l'échelle de la nation, des certains facteurs intrinsèques déterminent la définition de la compétitivité. Elle se focalisera sur ; les résultats commerciaux (structure des exportations, part du marché, termes de l'échange), le revenu réel par habitant, le bien-être, l'épargne, les investissements, la dotation en capital et en ressources naturelles et sur la productivité totales des facteurs.

L. Tyson a précisé d'après (DEVILLE. P, 1995) que "la compétitivité d'une nation est la capacité de produire des biens et services qui satisfont aux conditions de la concurrence internationale tout en permettant aux citoyens de bénéficier d'un niveau de vie à la fois croissant est soutenable.".

Markusen a montré qu'une "nation est compétitive si elle maintient un taux de croissance du revenu réel égal à celui de ses partenaires commerciaux dans un contexte de liber échange et de commerce équilibré à long terme"(KHAMASSI.F, 2001).

Pour MONTBRIAL. T, (1991) la compétitivité d'une nation c'est "la capacité à défendre et à gagner des parts de marché à l'extérieur (exportation) comme à l'intérieur (élimination des importations)"

3-3-2 : Compétitivité d'une filière ou d'un produit

La part de marché, la balance commerciale, les coûts de production, la productivité des facteurs de production sont autant de critères primordiaux de définition de la compétitivité d'une filière ou d'un produit pour la majorité des chercheurs.

D'après *Markusen* cité par DONALD. G, (1995), une branche d'activité est compétitive si la productivité totale de ses facteurs est égale ou supérieure à celle de ses concurrents étrangers. Elle est également compétitive si le niveau de ses coûts unitaires est égal ou inférieur à celui de ses concurrents étrangers. Il a encore proposé une autre définition fondée sur le commerce dans un contexte de libre échange; pour lui « une branche d'activité perd de sa compétitivité lorsque sa part dans les exportations nationales totales diminue ou que sa part dans les importations nationales totales augmente pour un bien donné »

En fait, l'analyse la plus achevée et la plus appropriée de la concurrence et de la compétitivité est l'initiative de MICHAEL PORTER (1982) qui détermine qu'une branche d'activité n'est compétitive que si elle réalise un avantage comparé supérieur à l'unité et si elle affiche une balance commerciale positive. Il a illustré que les sources de cet avantage comparé ou concurrentiel comprennent l'innovation, l'accès au marché et le coût des facteurs de production. La théorie de Porter s'articule autour de quatre concepts principaux et interdépendants : les cinq forces concurrentielles, la chaîne de valeur, les stratégies de base et au plan global et international, l'avantage concurrentiel national" (MONTBRIAL. T, 1991).

3-3-3 : Compétitivité de l'entreprise.

La notion de compétitivité prend sa pleine mesure au sein l'entreprise; de telle sorte que l'économie industrielle et la gestion priorisent l'identification des facteurs qui concourent à la compétitivité microéconomique et l'élaboration des indicateurs de mesure.

La compétitivité des entreprises ne peut simplement être centrée sur les prix et coûts des facteurs de production (compétitivité des coûts et compétitivité des prix). D'autres éléments se révèlent déterminants et concernent des aspects d'ordre qualitatif non reliés aux prix (compétitivité structurelle).

Ainsi, l'innovation, la qualité ou la rapidité des délais de livraison, etc. apparaissent comme autant de facteurs de mesure de la compétitivité et constitue un complément nécessaire aux études de la compétitivité des entreprises dans les analyses macroéconomique et sectorielles dans la mesure ou la concurrence ne s'exerce plus uniquement par les prix mais porte aussi sur ces éléments aussi divers soient-ils.

D'après *Lesca*, la compétitivité se définie comme étant «le maintien durable et de façon volontariste d'une entreprise sur un marché concurrentiel et évolutif tout en réalisant un gain ou bénéfice permettant de financier ses objectifs» (LACHAAL. L ,1999).

Selon DEVILLE. P, (1995) ; la compétitivité c'est «la capacité de fournir des biens et services au temps, place et forme requise par les acheteurs étrangers à prix égal ou meilleur que celui des autres fournisseurs potentiels tout en gagnant au moins le coût d'opportunité des ressources employées».

Alors que *Bellon* définie la compétitivité selon DEVILLE. P , (1995) comme étant «la capacité d'un acteur économique déterminé à produire, à vendre et à se développer dans le temps tout en augmentant ses chances d'être présent sur le marché et augmenter ses parts».

Dans le même ordre d'idées, MARTINET (1984) définie la compétitivité comme «l'aptitude à soutenir durablement la concurrence : l'entreprise compétitive possède un ensemble de capacités qui l'autorisent, selon le cas, à entrer, se maintenir ou se développer dans un champ

concurrentiel constitué par l'ensemble des forces traversant son environnement et susceptibles de s'opposer à ses objectifs, ses projets et ses opérations» (KHAMASSI. F, 2001)..

Tandisque DANIEL LATOUCHE, (1996) stipule que «cette «notion représente un régime économique où plusieurs entreprises offrent des produits librement évalués par des consommateurs sans avoir de monopole et sans influencer le comportement d'achat, alors que la compétitivité vise l'élimination de l'adversaire».

Pour MONTBRIAL. T, (1991), une «entreprise est compétitive si elle est capable de s'adapter aux évolutions futures et de s'y préparer, pour fabriquer des produits compétitifs et innovants sur un marché concurrentiel, afin de satisfaire le besoin des utilisateurs».

La majorité des définitions de la compétitivité mettent l'accent sur des aspects communs tels la capacité de lutter avec des concurrents et de les battre, ou alors, de produire à coûts bas, vendre à prix bas tout en sauvegardant la qualité.

En dépits du florilège de définitions, la notion de compétitivité présente quelques aspects identiques .i) C'est une notion relative, ii) Dynamique tenant compte des prospectives et des tendances futures. iii) Complexe et composite basée des aspects quantifiables et des aspects non quantifiables et peut être estimée à différentes échelles d'analyse.

3-4 : Les indicateurs de mesures de la compétitivité

Donner une mesure exacte et précise de la compétitivité d'une nation, d'une filière ou d'une entreprise reste une opération ardue. Les indicateurs sont souvent rattachés à un ou plusieurs aspects particuliers à différents niveaux. A tel point que la mesure de la compétitivité d'une nation se réalise en tenant compte du bien-être, de la productivité totale des facteurs de production ou encore du commerce.

Lorsqu'il est question de filières, certains indicateurs touchent les facteurs de production dont principalement la main-d'œuvre et à un degré moindre le coût du capital. Alors que d'autres, concernent plutôt le commerce (avantage comparé manifeste, balance commerciale et part de marché). (CHEMINGUI. M A, 1996)

La compétitivité pour les entreprises s'évalue par le biais d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs comme la rentabilité, la part de marché, le coût de revient, et la productivité des facteurs.

Suite au nombre importants des indicateurs nous nous limitons seulement à ceux qui s'appliquent à l'évaluation de la compétitivité de la filière dattes en Algérie et de la compétitivité des exploitations phoenicicoles, des unités de conditionnement et des structures de commercialisation. Parmi ces indicateurs, nous citons quelques-uns dont l'explication, l'utilité et la méthode de calcul seront présentées dans la partie pratique.

- Taux d'exportation (TE)
- Contribution aux exportations mondiales (CE)
- Le solde relatif (SR)
- Part de marché (PM)
- Profit privé (PP)
- Profit pour la collectivité.
- Le coefficient de protection nominale (CPN)
- Le coefficient de protection effective (CPE)
- Le ratio de coût en ressources domestiques (CRD)

Chapitre VI : Les théories de l'approche néo-institutionnelle

Introduction

Dans une filière agroalimentaire plusieurs acteurs et segments interviennent. Donc, pour mieux comprendre les interactions et les différents types de relations ainsi que le degré de coordination entre ces agents. Mais aussi pour étudier le niveau d'organisation et de la performance au sein de la filière dattes en Algérie, il est plus que nécessaire d'entamer dans ce chapitre quelques théories néo-institutionnelles que nous jugeons utiles pour expliquer ces relations et d'analyser cette filière

4-1 : La théorie des contrats

La recherche contemporaine sur les organisations et les mécanismes de coordination entre agents économiques place depuis deux décennies déjà, la notion de contrat au cœur de la réflexion dans l'analyse économique.

4-1-1 : Définition de la notion du contrat.

Un contrat est un accord par lequel des parties se créent des obligations mutuelles afin de se coordonner, c'est-à-dire de rendre leurs actions compatibles et de partager le surplus d'utilité ainsi créé. Les contrats permettent aussi aux agents économiques de coordonner leurs plans, de coopérer et d'échanger. Deux notions centrales se dégagent de celle de contrat: les obligations sont le résultat intentionnel de la volonté de ceux qui y adhèrent ; elles créent des contraintes acceptées par des «autonomies» (CORIAT. B, WEINSTEIN, 1995).

Selon M. PADILLA ET. BENCHARIF. H; (2001): « Un contrat est une branche de la théorie néoclassique qui traite des relations bilatérales entre deux unités de décision, dans des situations où les parties en présence doivent tenir compte de l'existence d'évènements aléatoires indépendants de leur volonté (état de la nature). Les contrats ont lieu dans un contexte d'asymétrie de l'information, où l'une des parties est mieux informée que l'autre. Le contrat régit les rapports entre les parties signataires »

Deux «écoles» analytiques se consacrent particulièrement à l'exploration de cette notion en analysant les dispositifs de coordination comme des systèmes d'obligations issus d'accords de volontés. Il s'agit de la Théorie de l'Agence (TA) et celle des Coûts de Transaction (TCT) (KHALDI. R et PADILLA. M, 2003).

4-1-2 : Emergence et objectif des analyses économiques des contrats.

La notion de contrat devient importante dans l'analyse économique; parce que la théorie des contrats aborde la question des frontières de l'entreprise d'une façon tout à fait particulière. Dans l'analyse de la coordination, le contrat occupe actuellement une place centrale dans la conception libérale des mécanismes d'harmonisation des intérêts individuels dans une société où le processus de décision est décentralisé. "Paradoxalement, les économistes s'en sont historiquement peu servis pour étudier les propriétés d'une économie décentralisée. Ils ont préféré recourir à une approche, celle du marché walrassien, dans laquelle la coordination n'est pas interindividuelle puisque l'offre et la demande se rencontrent à un niveau agrégé"(ERIC. B, 1995).

4-1-3 : Contrat, Philosophie politique et Théorie économique

La notion de contrat est bien plus ancienne en Droit et en Philosophie qu'en économie dont l'utilisation est relativement récente. Le contrat réglait les problèmes de la malveillance et de l'isolement à partir du XVIII° siècle surtout, sous l'impulsion d'une la philosophie libérale dont la vision pessimiste de la nature humaine était en plein essor. En effet, le contrat autorise la vie en société car il délimite les comportements individuels et permet de surmonter la méfiance rationnelle entre les personnes. En accordant les intérêts individuels, il se substitut presque à la Loi, car le respect de ses termes est assuré par les contractants eux mêmes. Ce rôle essentiel dans la philosophie politique libérale explique sans aucun doute l'importance de la notion de contrat dans les sociétés contemporaines d'essence libérale "(ERIC. B, 1995).

Ainsi d'après ERIC. B, (1995) ; Les avancées enregistrées par l'économie politique moderne coïncident avec celles de la notion de contrat car elles acceptent le fait que le bonheur collectif et la prospérité ne divergent point de la poursuite d'intérêts égoïstes lorsqu'il est exercé un contrôle des comportements par la «main invisible». Mais, en dépit de cette similitude d'origine, et jusqu'à la fin des années soixante-dix, le concept de contrat demeurera exclu de la théorie économique qui privilégiera la conception de la coordination en termes de rencontre sur un «marché» d'une offre et d'une demande agrégées.

4-1-4 : Les différentes relations contractuelles

D'après PADILLA. M ET BENCHARIF. A,(2001) :Les relations contractuelles peuvent être de type distincts; celles du type coopératif ou celles appartenant au type non coopératif:

Pour la première catégorie, la contractualisation est abordée à travers la théorie des équipes qui s'intéresse à la façon dont un groupe d'individus s'organise pour effectuer une tâche commune. Cette conception est conditionnée par un accord préalable entre les individus pour travailler ensemble, l'équipe se comportant comme une entité collective, avec ses fins propres. Le principal problème qui se pose et le maintien de la coalition avec un objectif commun.

Le second postulat n'aborde que les situations issues de décisions individuelles motivées strictement par l'intérêt personnel. Tout contrat codifie les relations entre deux personnes qui ont intérêt à collaborer mais qui cherchent aussi à s'approprier au maximum le résultat de la collaboration (rente organisationnelle ou surplus). Ainsi, il en résulte une asymétrie de l'information, à partir du moment où les croyances de chaque partie sur ce que peut faire l'autre, jouent un rôle décisif dans la prise de décision. Quand une partie se fixe pour objectif essentiel d'engager les meilleurs contrats possibles, les plus efficients, dans ce cas de figure, il s'agit d'une théorie normative car, l'on se soucis de ce qui doit être et non de ce qui est. La référence qui prédomine est celle du gestionnaire, de l'employeur, du planificateur.

4-2 : Théorie de l'agence.

La théorie de l'agence reste une composante de la théorie de contrats. Dans le jargon anglo-saxon, elle est désignée sous l'expression "*Principal agent*" et repose sur des modèles mandant–mandataire qui décrivent une situation où deux individus ont intérêt à collaborer; l'un d'entre eux (le mandataire) effectue contre rétribution, des tâches pour l'autre (le mandant). Cette approche propose de trouver des systèmes d'incitation (clauses d'un contrat par exemple) qui fassent que le mandataire agisse dans le sens voulu du mandant (PADILLA. M ET BENCHARIF. A, 2001).

La recherche du meilleur contrat du point de vue du mandant, c'est-à-dire confectionner les contrats qui maximisent le surplus ou accroissent la rente organisationnelle, rend la démarche purement normative et la renvoi à la théorie néoclassique qui met l'accent sur les choix

individuels ou d'agents, dégagés de toute attache sociale. De plus, les relations mandant-mandataire, sont toujours régies par un cadre institutionnel et une organisation sociale.

Concernant la problématique générale de cette théorie,. CHARREAUX. G, (1999) : avance qu'« en raison des divergences d'intérêts entre individus, ou organisation, les relations de coopération s'accompagnent nécessairement de conflits inducteurs de coûts qui réduisent les gains potentiels de la coopération ». Cette théorie à pour but selon cet auteur :

- 'expliquer les formes organisationnelles comme modes de réduction des coûts induits; dans ce cas, on parle de théorie positive de l'agence.
- de proposer des mécanismes qui permettent de réduire les coûts de ce conflit; c'est la théorie normative.

Pour ROSS. S.A, (1973) « On dira qu'une relation d'agence s'est serrée entredeux (ou plusieurs partie) lorsqu'une de ces deux parties, désignée comme l'agent, agit soit de la part, soit comme représentant de l'autre désignée comme le principal, dans un domaine décisionnel particulier ».

Mais pour CHARREAUX. G, (1999), la définition la plus connue et admise est celle donnée par *M.C. Jensen* et *W.H. Mecking*; qui définissent la relation d'agence comme «Un contrat dans lequel une, ou plusieurs personnes, a recours aux services d'une autre personne pour accomplir en son nom une tâche quelconque, ce qui indique une délégation de nature décisionnelle à l'agent ».

4-3 : Théorie de la régulation

Les relations marchandes prennent différentes formes au cours de l'histoire; cette théorie tente de cerner de manière exhaustive, les transformations qui ont entraîné l'apparition de modes de régulation successifs. Contrairement l'approche néoclassique qui raisonne sur des sociétés purement hypothétiques, cette approche se singularise en présageant trois degrés d'analyse selon un échelon d'abstraction décroissant (PADILLA. M ET BENCHARIF. A, 2001) :

- les modes de production et leur articulation : les diverses formes du capitalisme et de l'accumulation.
- Les régimes d'accumulation au sein du mode de production capitaliste
- Les formes institutionnelles, variables selon l'époque et l'ensemble géographique.

4-4 : Théorie des organisations

Les agents économiques développent des relations entre eux sous une forme d'organisation désignée par "marché" où les transactions se font sur la base de prix affichés ou négociés. Néanmoins, l'accroissement des coûts des transactions pose la problématique de savoir quels sont les avantages du marché par rapport à d'autres formes d'organisation des échanges? Les entreprises peuvent réaliser des échanges de biens et services en dehors des systèmes de prix. En effet, la fusion/absorption permet de réduire les coûts de transaction, mais ce système à des limites liées aux coûts de coordination. (PADILLA. M ET BENCHARIF. A, 2001).

Ces dernières années, les coopérations se sont développées à un tel rythme que les explications théoriques n'arrivent pas à proposer simultanément un cadre conceptuel homogène. Cette problématique des relations inter-organisationnelle trouverait des solutions selon deux démarches; la première se fonde strictement sur la théorie des coûts de transaction. La seconde, adopte une approche qualifiée de "pluralisme théorique" qui utilise simultanément plusieurs théories, pour la compréhension des phénomènes. (M'HAND F et STEPHANE S , 1990).

4-5 : La théorie des coûts de transactions.

Qu'est ce qui explique qu'une entreprise s'intègre verticalement? Quelle forme d'organisation doit choisir une grande entreprise? Quelle est la nature des relations économiques entre les firmes d'une même filière de production? Qu'est ce qui détermine le choix entre faire faire et faire soi-même? C'est à ces questions que veut répondre la théorie des coûts de transaction dont *Williammson* (1975) est considéré comme le chef de fil actuel et *Coase* (1937) comme le fondateur. (M'HAND F ET STEPHANE S , 1990)

D'après PADILLA. M ET BENCHARIF. A, (2001).La théorie de l'organisation fondée sur deux pôles, marchés et hiérarchie, de *Williamson* reste la référence en matière d'études de la coopération interentreprises. D'autant plus que ses derniers travaux de 1991, insistent sur l'existence de formes hybrides d'organisation qui génèrent des coûts provoqués par toutes les procédures qui rendent possibles des échanges mutuellement avantageux entre deux ou plusieurs individus. En effet, *Williamson* précise nettement leur différence avec les coûts de coordination: ce sont les coûts résultant de la relation contractuelle, c'est à dire pour l'essentiel :

- les coûts qu'entraînent pour chaque agent, la recherche et l'énumération de toutes les éventualités pouvant survenir pendant la durée du contrat.
- Les coûts provoqués par les négociations et la rédaction du contrat.
- Les coûts inhérents à la recherche et au fonctionnement de système de garantie du respect des engagements (appareils de contrôle et de répression).

Le premier type de coût de transaction est inhérent à l'organisation du système, le deuxième est lié au comportement des individus et à leur rationalité limitée.

4-6 : Théorie de l'alliance

Selon la définition de Johnson et Scholes « si le partenariat est une collaboration entre des organisations complémentaires, à l'inverse, l'alliance est une collaboration entre concurrents ». (ANIKO S, 2004)

4-6-1 : Les alliances stratégiques

Les alliances stratégiques relèvent de trois grands types aux caractères contrastés. Ils les distinguent les unes des autres. L'une des distinctions est faite par la nature des contributions apportées par les alliés. Et on a deux types d'alliance :

- Les alliances de complémentarité : elles correspondent à la situation dans laquelle deux concurrents ou plus décident de collaborer afin de mettre en commun des ressources et compétences complémentaires. Donc, le fondement d'une alliance de complémentarité est le fait qu'un allié peut avoir une compétence supérieure dans une des étapes de la chaîne de la valeur et, a contrario, peut être moins compétent dans d'autres étapes. (ANIKO S, 2004)

Les alliances complémentaires sont le plus souvent des accords limités à la commercialisation d'un produit déjà développé par l'un des partenaires. La plupart d'entre elles sont créées pour ouvrir au produit concerné de nouveaux marchés géographiques. ***(Strategor, 1993)***.

- Les alliances d'intégration conjointe : Dans ce type d'alliance, D'après Johnson et Scholes, , « les alliés décident de joindre leurs ressources et compétences afin de donner naissance à une activité qu'aucun d'entre eux n'aurait été capable de développer isolément ». Ces alliances unissent généralement des entreprises qui s'associent pour réaliser des économies d'échelle sur un composant ou un stade isolé de production. (ANIKO S, 2004)

Chapitre 5 : Les théories des échanges internationaux.

Introduction.

Le but de ce chapitre c'est de présente les principaux raisonnements des déférentes théories d'échanges internationaux anciennes et nouvelles. Que nous aurons utilisé dans notre recherche (la filière d'exportation des dattes en Algérie) ; Soit pour l'explication des résultats obtenus ou par la proposition des solutions et des suggestions afin de lever les contraintes qui entravent le commerce extérieur des dattes en Algérie.

5-1 : Formulation progressive de la théorie des avantages comparatifs.

L'élaboration de la théorie de l'échange, ou commerce international repose sur le principe de la spécialisation internationale ou encore de la division internationale du travail. Cette théorie, a été fondée successivement par les économistes classiques anglais Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1770-1823), et J. Stuart Mill qui s'efforçaient de mettre en évidence l'avantage promis à chaque nation par une spécialisation naturelle que seule un régime d'échanges libres peut assurer par : (CHEMINGUI. M.A, 1996).

- Une explication des conditions déterminant la spécialisation internationale.
- Une mise en évidence des avantages retirés par chaque nation d'une spécialisation optimale.
- Et une définition des normes d'une politique économique de libre échange.

Cette théorie a été élaborée en réaction à la pensée mercantiliste qui défend le protectionnisme en s'appuyant sur le fait que la protection aux frontières favorise l'enrichissement monétaire et permet de protéger les industries en difficulté.

La vision mercantiliste, répandue depuis le 16ème siècle, et développée essentiellement par Jean BODIN (1530-1596) et Antoine de MONTCHRETIEN (1575-1621), considérait que le protectionnisme et plus globalement l'action de l'Etat sont le meilleur moyen pour accroître la richesse des différentes nations. Selon cette vision, le commerce est un jeu à somme nulle où l'un gagne ce que l'autre perd comme l'avait affirmé Jean BODIN. (MONTOUSE. M, 1999).

5-2 : Les théories traditionnelles de l'échange fondé sur l'avantage comparatif

5-2-1 : La théorie du libre échange

5-2-1-1 : Adam Smith et l'utilisation de l'avantage absolu

C'est Adam Smith en 1776 qui a introduit l'idée de la liberté de l'échange et de la spécialisation de chaque nation dans la production des biens pour lesquels elle avait un avantage absolu et l'importation des biens pour lesquels elle avait un désavantage absolu. (PIERRICK B, 1995)
En partant du principe que ce qui est vrai pour un, dix ou vingt individus doit être vrai, pour dix ou vingt millions et donc pour une nation, cet économiste comparaît les nations à des ménages. Ainsi, comme chaque ménage trouve intéressant de ne produire qu'une partie des biens dont il a besoin et de se procurer les autres avec les produits qu'il vend, les nations devraient suivre la même règle. (SAMUELSON. A, 1990).

La maxime de chaque chef de famille est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûter moins cher à acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ses souliers, mais il les achète chez le cordonnier. C'est le même principe et la même rationalité qui doit guider le commerce international (BYE. M, 1977). Selon cette vision, les échanges commerciaux

trouvent leur origine dans les différences de coût de production entre les nations. A partir de cela, Adam Smith formule ainsi le principe qui a servi comme base à toute la théorie de l'échange international : « Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes pas en état d'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie de notre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelques avantages ».(GRJEBINE, 1995) .

Ainsi, on peut conclure que chaque pays devrait se spécialiser dans l'activité pour laquelle il se trouve en position favorable, laquelle position est déterminée par la plus productive et rationnelle utilisation du travail et du capital. D'après CHEMINGUI. M.A ,(1996), «Cette utilisation rationnelle, au niveau de chaque pays, de la capacité de production permettrait une plus grande économie des facteurs de production et mettrait à la disposition des consommateurs une plus grande quantité de produits à moindre coût. Ainsi naissait l'argumentation sur la spécialisation ou division internationale de travail, qui supposait que chaque nation possède, à coup sûr, des avantages absolus suffisants sur ses partenaires commerciaux pour pouvoir faire autant d'exportations que d'importations au cas où le commerce international ne serait soumis à aucune réglementation pouvant l'entraver ».

Plusieurs auteurs tel que James Mill et Benjamin Vaughan ont par la suite développé ce principe avant que David Ricardo ne présente un nouveau raisonnement en termes d'avantage comparatif. Néanmoins, le principe d'Adam Smith aboutit à une situation impensable au sein de laquelle l'ouverture de l'échange conduit à l'impossibilité de l'échange. En effet, si un pays peut produire à un moindre coût et sans limitation de volume tous les biens dont a besoin un autre pays, celui-ci aurait intérêt à tout lui acheter et n'aurait rien à lui vendre en contrepartie. (LAUSSEL. D ET MONTET. C, 1993).

Selon PETER. H. ET KINDLEBERGER, (1983), cette théorie restait très limitée au sens qu'elle n'a pas apporté d'éléments de réponse à des questions qui ne cessent de se poser d'elles-mêmes :

- Que se passe-t-il si une nation n'a aucun avantage ?
- Les autres nations voudraient-elles faire du commerce avec elle ?
- Dans ce cas, cette nation ne devrait-elle pas craindre qu'en commerçant, elle finisse par importer d'avantage auprès des producteurs étrangers que ce qu'elle pourrait les inciter à lui acheter ?
- Le déficit commercial ne conduirait-il pas la nation à perdre de l'argent au profit des étrangers ?
- Comment pourrait-elle s'assurer que le libre échange résout ses problèmes et lui laisse un gain net dans les échanges ?

5-2-1-2 : David Ricardo et le principe des avantages comparatifs.

Pour résoudre cette impasse et en réponse à ses questions; Ricardo a cherché dans quelles limites l'échange est possible et souhaitable entre deux pays (Samuelson. A, 1990). Il définit les critères de spécialisation en illustrant son analyse par un exemple basé sur 7 hypothèses et en éliminant quelques unes restrictives antérieures et en retenant les quatre fondamentales suivantes : (MERCANDALI S, 1998)

- La première réduit le monde à deux pays et à deux biens.
- La deuxième suppose que les techniques sont fixes mais différentes entre les pays et que les rendements sont constants.

- La troisième stipule que les biens sont produits uniquement avec le travail, facteur de production mobile sur le plan interne et immobile sur le plan international.
- La quatrième considère que les goûts des consommateurs sont identiques dans les deux pays.

Sur la base de ces hypothèses, et à partir de quelques exercices numériques (SAMUELSON. A, 1990), il a pu construire une véritable théorie qui démontre que l'échange international est favorable à tous les pays quelles que soient leurs structures de production. Pour lui, une nation quelconque peut tirer un gain du commerce extérieur même si elle ne dispose d'aucun avantage de production vis à vis des étrangers, ou encore si elle dispose d'un avantage dans tous les domaines.

D'une autre façon, pour Ricardo chaque pays à intérêt à se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle il a la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. La spécialisation est, en régime de libre échange, potentiellement profitable à tous les pays. Elle améliore le bien être pour chacun de ces pays et pour l'économie mondiale dans son ensemble et conduit à la meilleure allocation possible des ressources productives entre les différents secteurs à l'échelle du monde. (ARFA L, 1993).

Toutefois, un certain nombre d'insuffisances limitent cette théorie selon (CEDRAS. J. et PORQUET. J , 1997).

- Elle suppose une mobilité totale des facteurs de production, alors que la terre, facteur très important, dans la production agricole, ne répond pas à cette hypothèse, de même elle ne s'appliquait qu'à deux pays et à deux biens.
- Dans le cas où les coûts comparatifs sont égaux dans les deux pays, l'échange ne se justifie pas.
- Entre les deux situations extrêmes, la théorie de Ricardo ne détermine pas les différentes possibilités intermédiaires de l'avantage que pourront tirer les deux pays.
- Le coût de production entraîne la spécialisation totale de chaque pays.
- Aucune explication n'est apportée quant à la différence des coûts nationaux de production.
- Aucune référence n'est faite au niveau de la demande des biens.

5-2-1-3 : John Stuart Mill prolonge le raisonnement de David Ricardo pour traiter la question du prix auquel s'effectue l'échange. Il démontre que les produits d'un pays s'échangent contre les produits des autres pays à des valeurs telles que la totalité de ses exportations puisse payer la totalité de ses importations.

Il démontre également que les pays qui bénéficient le plus du commerce extérieur sont ceux dont les produits sont les plus demandés à l'étranger et qui demandent le moins de produits étrangers. Les prix s'établissent donc conformément à la loi de l'offre et de la demande mais avec une réserve sur le prix d'un produit importé qui ne doit pas dépasser le prix de ce même produit fabriqué sur le territoire national. D'après BENAROVA. F et LANDAU .J. P, (1999,) Stuart Mill démontre que le partage des avantages de l'échange international entre deux pays dépend donc de l'élasticité de la demande d'importation de chacun d'eux et que le progrès technique intervenu dans la fabrication d'un produit dans un pays n'entraîne pas toujours un avantage accru.

5-2-1-4 :Le modèle (HOS) :Un raisonnement en terme de différence des dotations en facteurs de production.

Pour une nation, le commerce extérieur s'analyse donc, par delà les prix, en un échange de facteur abondant contre des facteurs rares. Plus récemment, des économistes néoclassiques, les Suédois B.O Sodersten et Elie Hecksher en 1919 et Berti Ohlin en 1933 ont enrichi et repris le modèle de Ricardo. Le premier explique que l'exportation de capital et de technologie par les Etats-Unis est déterminée par l'abondance dans ce pays du facteur « entreprise et savoir-faire ». Alors que pour les deux autres, ils stipulent que l'échange s'explique non seulement par des différences de productivité mais aussi par les différences dans les ressources des pays. B. Ohlin inclut même dans les facteurs de production les ressources naturelles ainsi que la qualité et la quantité des facteurs « terre » et « capital », les institutions ...etc. (KARINE. D, 1997).

La conclusion de cette théorie d'après (CHEMINGUI. M.A, 1996) est que sous l'influence du commerce international, il y a une tendance à l'égalisation internationale des prix des facteurs de production. Selon B. Ohlin, cette égalisation ne peut être que partielle. L'égalisation complète ne pouvant résulter que d'une mobilité internationale des facteurs de production. Cette loi reçoit d'autres développements avec A. Lerner et P. Samuelson selon lesquels, sous certaines conditions, il y a une complète égalisation des prix absolus des facteurs de production. (FERHAT I. D, 1995).

5-2-1-5 : Le paradoxe de Leontief.

Wassily Leontief en 1953 tente de vérifier statistiquement le théorème d'Ohlin-Hecksher-Samuelson (HOS), mais il aboutit à un paradoxe appellé par son nom. En effet, cet économiste, selon une hypothèse de bons sens concernant la nature de la concurrence des USA avec les autres pays, pense que ce pays a un avantage comparatif dans la production de biens nécessitant une grande quantité de capital. Or, l'étude statistique a montré que les USA sont spécialisés (pour le commerce international) dans les branches réputées « labour intensif » plutôt que capital intensif. (BENAROVA. F et LANDAU .J.P, 1999) :

En d'autres termes, l'étude a montré que le ratio capital–travail des exportations américaines était inférieur à celui des importations et que ce pays avait, par conséquent, un avantage relatif en facteur travail. Ce résultat paradoxal a été expliqué selon EMILINGER. C, (2003) par :

- Les différences qualitatives du facteur travail (richesse des USA en main d'ouvre qualifiée et plus efficace).
- L'importance des ressources énergétiques et minières dans les importations américaines. Ces productions exigent souvent des investissements massifs faisant gonfler la part du capital dans les importations.
- L'importance des droits de douane après la seconde guerre mondiale alors que le théorème HOS a été élaboré pour une situation de libre échange total.
- Les différences dans les techniques de production utilisées par deux pays aboutissent à un renversement dans l'intensité des facteurs incorporés dans la production d'un bien.

5-3 : Les nouvelles théories de l'échange.

Suivant les nouvelles théories, la compétitivité n'est pas déterminée par la dotation en ressources ou par la technologie mais plutôt par les économies d'échelle et les jeux stratégiques des firmes et des nations. Les avantages comparatifs sont plus une conséquence qu'une cause des échanges internationaux. La spécialisation et l'adhésion au commerce

mondial permettent à un pays de multiplier ses avantages comparatifs qui entraînent une plus grande ouverture internationale. Ce processus continue à procurer des gains cumulatifs et à engendrer trois types d'avantages expliqués d'après (GRJEBINE, 1995) par :

- L'effet dimension ou taille est un avantage compétitif déterminant qui permet à chaque nation de produire en plus grandes quantités et à moindres coûts certains produits.
- L'effet de diversification profite aussi bien au consommateur qu'au producteur.
- L'effet de concurrence permet à de nouvelles entreprises d'entrer sur les marchés nationaux, qui ont souvent des structures monopolistiques ou oligopolistiques, et engendre une situation avantageuse aussi bien pour les entreprises (profit) que pour le consommateur (baisse des prix) et l'économie dans son ensemble (accroissement du niveau de production).

5-3-1 : Rôle des économies d'échelle dans les échanges internationaux.

Certains secteurs se caractérisent non par des rendements constants, comme la théorie traditionnelle l'a supposé, mais par des rendements croissants ou économies d'échelle signifiant que le coût est d'autant plus faible que la production est plus importante. Ces économies peuvent se situer à l'intérieur de l'entreprise (économies d'échelle interne) ou au niveau de l'industrie (économies d'échelle externes). Comme elles jouent un rôle crucial dans l'échange international en incitant les nations à se spécialiser et à commercer entre elles, même en l'absence de différences des ressources ou des technologies (pays similaires). Elles présentent toutefois des différences pour la structure industrielle et la structure des échanges selon qu'elles sont internes ou externes. (BENAROVA. F et LANDAU .J.P, 1999).

5-3-1-1 : Les économies d'échelle internes

Elles permettent aux grandes entreprises d'avoir un avantage sur les petites et de dominer les marchés. Elles créent ainsi un environnement oligopolistique caractérisé par une interdépendance des politiques de prix des entreprises. Elles conduisent par conséquent à une structure de concurrence imparfaite du marché qui permet à son tour des pratiques comme le dumping(*)..

5-3-1-2 : Les économies d'échelle externes.

Elles s'appliquent plutôt au niveau l'industrie et sont liées à l'environnement économique notamment à l'intervention de l'Etat et à la localisation géographique des activités. Ces économies ne conduisent pas nécessairement à une situation de concurrence imparfaite des marchés, mais pourraient générer une situation où le commerce n'est pas profitable pour tous les pays. (KRUGMAN. P. L et OBSTFELD. M, 1996)

5-3-2 : La politique commerciale stratégique.

D'après BOUET. A , (1998) ; L'idée de protection a été retenue par la politique commerciale stratégique élaborée par Brander, Spencer, Krenini et finalisée par Krugman (fondateur principal) et Helpman. Cette politique qui ne représente qu'un seul aspect de la théorie de la nouvelle économie internationale, préconise une libéralisation du commerce tout en acceptant une politique étatique volontariste de protection et ou d'incitation à l'exportation. Elle s'oppose à une politique globalement protectionniste, mais accepte la mise en place d'un protectionnisme éducateur, de subvention des exportations ou de dévaluation. L'objet de cette

(*) *Il s'agit d'une forme dans la qu'el l'entreprise impose un prix plus bas pour le bien exporté que pour le même bien vendu à l'intérieur.*

politique et de capturer une plus grande part de profit que ce que l'on pourrait obtenir sans intervenir. Rappelons à ce sujet que, traditionnellement, les moyens de protection employés renfermaient les droits de douane, les taxes/subventions à la production ou à l'exportation et les quotas.

Depuis décennies, des techniques et moyens de protection nouvelles sont apparus, certaines sont caractéristiques du néo-protectionnisme. Il s'agit des procédures d'attribution des marchés publics, du protectionnisme monétaire et du dumping social, des restrictions volontaires à l'exportation, des normes environnementales, sanitaires, techniques, et procédures administratives, de la valeur en douane, des normes de contenu local. Le niveau d'application de ces mesures varie selon les objectifs des politiques commerciales mises en œuvre. En effet, la protection peut être offensive visant à changer le réseau des échanges internationaux et la haîne des avantages comparatifs ou défensive pour essayer d'empêcher la détérioration des activités menacées.

Outre, Les effets d'une politique protectionniste varient selon les modalités et les ampleurs des mesures mises en œuvre (moyens et types de protection). Les analyses économiques effectuées en équilibre partiel et général des différents moyens de protection ont permis l'appréciation de leur effet sur les agrégats (consommation intérieure, production, l'échange...) comme elles ont montré que l'effet global d'une politique protectionniste est généralement négatif pour la nation . (BOUET. A , 1998)

Le contexte actuel du commerce international ainsi que les politiques commerciales prônées par les pays; ont insufflé un nouvel élan simultané aux théories favorables à l'ouverture internationale et aux thèses protectionnistes, par la génération d'approches plus élaborées et plus réalistes. Un certain "consensus" entre le libre-échange et le protectionnisme, semble se dégagé de ces approches qui préconisent une ouverture des économies et une libéralisation des échanges modérées toutefois, par une politique étatique de protection adaptée au contexte de chaque pays. Le but est de parfaire le rôle des politiques commerciales dans les économies nationales et dans l'économie mondiale (bien être, emploi, satisfaction des consommateurs et satisfaction des producteurs) (CEDRAS J. ET PORQUET J., 1997).

Chaque nation devrait tirer profit de l'échange en s'accommodant d'une politique commerciale stratégique de subvention; et même d'un protectionnisme éducateur. P. Krugman l'a montré dans le sens où même une dévaluation peut être utile et efficace. Car, une part du profit des oligopoleurs ou des monopoleurs étrangers, peut aisément être accaparée par l'Etat ou les firmes nationales sur les produits importés grâce à la protection. Dans le même ordre d'idées, une plus large part du marché international est obtenue par les industries exportatrices à la faveur notamment d'une subvention à l'exportation ou une subvention de la recherche-développement. Si le supplément de profit excède la perte du consommateur ou le coût de la subvention, le bien être du pays protectionniste augmente (BOUET A., 1998).

CHEMINGUI M.A. (1996) modère le raisonnement des nouvelles théories internationales et le recentre beaucoup plus sur le plan de l'avantage compétitif plutôt que comparatif. En ce sens que les stratégies des entreprises et les politiques publiques introduisent progressivement des éléments dynamiques et plus qualitatifs.

Sous un autre angle, PORTER M. (1982) développe le point de vue basé sur la stratégie concurrentielle et l'avantage concurrentiel tiré des économies d'échelle, des courbes d'apprentissage au niveau de la production, de l'expérience, de la logistique, de la commercialisation, de la possession en propre d'une technologie, de la mobilité de la production...,autant de facteurs dits d'avantage comparatif traditionnel qui procurent un avantage au niveau de la compétition mondiale auxquels s'ajoute l'avantage issu de

l'interaction entre les différentes origines. Porter ne manque pas non plus de démontrer la corrélation qui existe entre la capacité d'une entreprise ou d'une nation à développer un avantage compétitif dans les industries avancées plutôt que de sa capacité à exploiter un avantage comparatif découlant de facteurs de production hérités (LATOUCHE D., 1996).

Ainsi, à l'exception de la phase de développement initiale, Porter ne trouve pas très avantageux de disposer d'espace, de travail ou même de capital bon marché (CHEMINGUI M.A., 1996). Il insiste bien plus sur l'innovation, devenue vitale selon lui pour gagner dans la compétition internationale, que sur les atouts au niveau des facteurs ou des économies d'échelle. L'avantage concurrentiel durable dans le commerce international, reste tributaire de la capacité de l'entreprise à développer et à renforcer l'attrait du secteur dans lequel elle exerce.

5-3-3 : Avantage concurrentiel et stratégie concurrentielle: un cadre pour l'analyse de la compétitivité dans une filière de production.

Dans un contexte mondial concurrentiel, l'entreprise se fixe comme préoccupation majeure de devancer ses concurrents et maintenir son avance (PORTER M., 1986). Toutefois, l'entreprise doit être en mesure d'élaborer et de mettre en œuvre une stratégie concurrentielle dont l'objectif principal est d'obtenir une position rentable et durable. L'attrait du secteur tout autant que la position de l'entreprise face à ses concurrents risquent d'être modifiés par cette stratégie qui enclenche un processus dynamique au sein duquel, l'entreprise doit être capable de comprendre la structure du secteur et le comportement de ces concurrents, pour se procurer un avantage concurrentiel durable.

Partie II
La filière dattes en Algérie : rôle dans l'économie nationale et position sur le marché international"

Introduction

Notre champ d'observation et d'investigation est, ici, la filière datte à l'exportation et notre objectif est de repérer les principaux opérateurs, d'étudier leurs comportements et d'évaluer leurs performances au niveau national et international pour déterminer la position concurrentielle de la filière. La partie se présente en trois chapitres.

Chapitre I: Dynamique et performances de la filière dattes au niveau national.

Chapitre II: Dynamique et performances de la filière dattes dans le monde

Chapitre III: Performance et position concurrentielle des exportations de dattes de l'Algérie

Chapitre I: Dynamique et performances de la filière dattes au niveau national.

Le premier chapitre de cette partie s'articule autour de trois sections. La première consiste en une rapide description de la filière. L'identification de la structure et le fonctionnement de la filière au niveau national sont l'objet de la seconde section puis nous traiterons les performances techniques et économiques de la filière au niveau national dans la section 3.

Section 1: Description de la filière

1-1: Présentation de la filière

Adaptée aux conditions édaphiques et climatiques du sud algérien, les dattes en Algérie occupe une place importante dans l'économie agricole et agroalimentaire. L'importance socio-économique du secteur a fait que celui-ci jouit d'une place importante dans les politiques de développement agricoles du pays depuis l'indépendance. En effet, les politiques pour la filière ont été axées sur la promotion de la datte «Deglet Nour» en tant que produit d'exportation et se sont traduites par d'importants programmes d'investissements publics, en particulier dans le cadre du PNDA.

Les palmeraies s'étendent sur une superficie de 162 372 ha soit 1,91% de la SAU nationale estimée à 8,5 millions d'ha en 2008; Le patrimoine phœnicicole de l'Algérie, avec plus de 800 variétés, atteint les 16 millions de palmiers en 2008 dont 50% de la variété Deglet Nour et génère 9% de la valeur de la production agricole et, environ, 1,85% des exportations hors hydrocarbures ou encore 50% de la valeur des exportations agroalimentaires durant les cinq dernières années. Les exportations de dattes, qui ont atteint environ 23 millions de $US en moyenne au cours des dernières années, occupent le premier rang des exportations agroalimentaires devant le vin. C'est donc un secteur important pour l'économie. Sur le plan social, la filière emploie un effectif significatif de salariés permanents et saisonniers aux différents stades et elle contribue pour une grande part à la formation des revenus agricoles des 2,6 millions d'habitants de ces régions.

Cependant, dans cette filière, chaque région et chaque variété a ses contraintes particulières liées aux problèmes de saisonnalité et de possibilités de conservation. Par ailleurs, cette production est soumise à de forts aléas climatiques tant au niveau de la production que de la conservation.

De plus, la production phœnicicole est soumise à forte concurrence sur le marché intérieur comme sur les marchés d'exportation. Cette concurrence est de trois types :

- celle due aux autres grands pays producteurs (Tunisie, Egypte, Arabie Saoudite, et autres).

- celle de pays ré-exportateurs de dattes (France, Grande Bretagne, ...) qui sont souvent concurrents ;

- celle d'autres produits alimentaires.

La filière connait actuellement un tournant important de son histoire. Sur le plan national, elle s'efforce d'améliorer ses produits et ses structures pour répondre aux attentes de consommateurs de plus en plus exigeants. Sur la scène internationale, elle doit se conformer aux réglementations internationales pour mieux exporter et faire valoir ses produits.

Les conditions agro-climatiques favorables et une politique agricole soutenant les spéculations capables d'exporter confèrent un avantage comparatif à l'Algérie ce qui a justifié et permis une telle spécialisation. Le développement de la production de dattes en tant que culture de rente a été considéré comme le fer de lance du secteur agro-exportateur algérien.

Selon le processus opératoire de la méthode retenue, nous délimiterons la filière qui sera étudiée. Il s'agit d'abord de fournir une définition précise des produits retenus (matières premières ou produits finis), de préciser les différentes phases du processus permettant de l'obtenir, de délimiter sur les plans vertical (hauteur), horizontal (largeur), volume (épaisseur) l'étendue de la filière et de préciser les espaces géographiques et temporels sur lesquels elle va être observée.

Concernant le produit, il faut distinguer les produits frais et les produits transformés comme les pâtes. Nous nous intéresserons à la datte fraîche ou conditionnée destinée à l'exportation, l'Algérie étant un producteur exportateur de dattes fraîches.

Pour la hauteur de la filière, bien qu'il soit nécessaire d'intégrer les problèmes génétiques et l'approvisionnement en intrants, ces questions ne seront pas intégrées dans notre analyse, comme nous laisserons de coté le problème variétal. Nous intéresserons successivement à la production, aux mécanismes et institutions de première mise au marché, aux transferts en direction des marchés de gros, à la distribution de détail et au consommateur. La filière sera analysée depuis le stade de la production jusqu'au stade de la consommation finale.

Pour la largeur de la filière, d'après plusieurs auteurs, la filière est appréhendée comme système, et on entend par système un ensemble d'éléments en relation doté d'une finalité qui consiste à satisfaire le consommateur. D'après (J.C.Montigaud, 2004), au sein de ce système, on peut faire apparaître quatre sous-systèmes : autarcique, artisanal, semi industriel et industriel.

L'épaisseur de la filière est déterminée par le fait qu'on ne peut comprendre le comportement d'un opérateur (un phoeniciculteurs par exemple) que si l'on prend en considération les principales et les plus fréquentes des associations de culture qu'il pratique. De ce point de vue, les producteurs de dattes peuvent être répartis au moins dans les deux systèmes de production suivants :

- de petites et moyennes exploitations.
- de grandes exploitations à main-d'œuvre salariée produisant des cultures maraîchères sous serres de plastiques

La délimitation géographique des limites de la filière est commandée dans notre travail par les critères suivants :

- Au niveau de la production et jusqu'à la première mise en marché, la description sera centrée sur la région de Tolga dans la wilaya de Biskra.
- Au niveau des circuits d'expédition et du commerce de gros et de détail, le champ d'investigation s'élargira aux régions limitrophes et au niveau national dans la mesure où 80% de la production est expédiée vers ces régions.
- Au niveau de l'exportation, nous intéressons principalement au marché européen, en particulier le marché français qui constitue un débouché problématique pour les exportateurs algériens, ainsi que les marchés belge, américain, canadien.

Sur un plan temporel, nous avons choisi d'observer les phénomènes intervenus au cours de la période 1998-2007. Ce choix s'explique par la nécessité de connaître les mutations de la filière consécutives à plusieurs politiques. Nous serons par ailleurs amenés à remonter parfois jusqu'aux années 1960 (après l'indépendance), pour réunir les séries statistiques sur une période assez longue au niveau macroéconomique, comme à intégrer les données de l'année 2008 en cas de disponibilité.

1-2 : Caractéristiques économiques des sous systèmes

La filière, en tant que système, doit être considérée comme l'ensemble des quatre sous systèmes cités précédemment qui fonctionnent avec des logiques différentes. Ces sous systèmes ne sont évidemment pas étanches, ils communiquent entre eux. Par ailleurs, le sous système industriel, communique avec l'extérieur (PIERRICK B, 1995). En ce sens, la filière dattes est un système ouvert sur l'environnement international.

- **Le Sous système autarcique**

Ce sous système est caractérisé par des exploitations de petite taille qui utilisent des techniques de production traditionnelles très peu exigeantes en capital, le but principal étant incontestablement la subsistance et la satisfaction des besoins familiaux.

L'insertion des producteurs de ce système dans le marché est très faible, et quand elle existe, elle ce fais occasionnellement, motivée par un besoin de liquidité plutôt que par le niveau de revenu offert. Cependant, cela ne veut pas dire que les prix n'ont pas d'impact sur la logique du producteur. En effet, dans le cas d'un marché rémunérateur, ces producteurs commercialisent le surplus par rapport à leurs besoins et parfois même une partie des quantités destinées auparavant à l'autoconsommation à travers des circuits directs (ventes à domicile, aux bords des routes ou sur l'exploitation) en acceptant dans la majorité des cas des prix inférieurs aux prix de marché.

L'importance de ce sous système au sein de cette filière est difficile à estimer. Néanmoins, comme une bonne part des exploitations sont de très petite taille (13% ont moins de 0,5 ha) suite essentiellement au morcellement que connaissent les oasis de la région, on peut dire qu'il joue un rôle non négligeable

- **Le sous système artisanal**

A l'instar du sous système autarcique, le sous système artisanal joue un rôle économique important dans les régions oasiennes y compris dans la région d'étude. Les producteurs utilisent peu de capital et appliquent un itinéraire technique simple dans leurs exploitations, souvent de petite ou moyenne taille. Ce sous système est le plus souvent familial ; il est très souple suite à la faible rémunération du travail. Concernant les échanges, ils sont caractérisés par des transactions sur les marchés de proximité ou sur les marchés de gros locaux ou régionaux.

- **Le sous système semi industriel.**

Ce sous système vise à approvisionner les marchés nationaux pour répondre aux besoins de consommation d'une grande partie de la population, spécialement en agglomérations urbaines. Plusieurs intermédiaires et opérateurs importants (grossistes, camionneurs....) interviennent dans ce sous système, leur primordiale fonction étant de regrouper l'offre qui est fortement éparpillée.

- **Le sous système industriel et exportateur**

Il est caractérisé par son exigence en capital, par l'utilisation de techniques plus modernes et par une concentration de l'information au niveau des intermédiaires (les exportateurs et les conditionneurs). Ce sous système a pour but la satisfaction de la demande à l'exportation au contraire des trois sous systèmes précédents qui ont pour but essentiel l'approvisionnement du marché interne et, dans une moindre mesure, de l'industrie de transformation. La quantité réceptionnée par ce sous système est importante. Et la seule communication avec les autres sous système notamment avec le sous système semi industriel, se fait par le biais des écarts de triage et des produits non exportables qui sont réorientés vers le marché domestique.

1-3 : Les opérateurs de la filière

Les agents qui opèrent le long de la filière datte en Algérie sont multiples. Nous allons identifier les principaux agents et leurs fonctions tout en sachant que, dans la réalité, il y a souvent un chevauchement des fonctions, notamment en aval de la filière où plusieurs agents remplissent plusieurs fonctions.

Par ailleurs, d'après P.FABRE, (1994), il est important de regrouper ces agents en catégories homogènes et significatives de point vue de l'analyse économique ou technique et socio-économique.

- **Le phoeniciculteur** : C'est le premier opérateur qui intervient dans la filière. Il s'occupe de la production et dans certain cas, il réalise lui même la commercialisation de la production sur de petits marchés, généralement à proximité des lieux de production.
- **Le collecteur** ou **kharasse,** comme il est nommé dans la région d'étude : c'est le deuxième agent dont le rôle est capital pour la commercialisation des dattes sur les marchés de gros locaux, régionaux ou nationaux. Parfois, ils vendent aussi aux exportateurs et aux conditionneurs. C'est le collecteur qui décide véritablement de l'avenir des dattes commercialisées pendant une campagne. Il joue un rôle important dans la détermination du prix de vente. La situation idéale qu'il occupe lui permet de jouer un rôle d'intermédiaire entre les opérateurs de la filière, par la maîtrise et la diffusion de diverses informations sur le marché dans diverses directions **(voir partie3).**
- **Les courtiers :** sont des intermédiaires qui interviennent à tous les niveaux de la chaîne de commercialisation des dattes ; le plus souvent, ils travaillent pour le compte des grossistes et/ou producteurs.

- **Les grossistes** implantés dans les régions de production ou prés des centres de transformation, de consommation et d'exportation. Ces grossistes sont dotés généralement de moyens de stockage frigorifique très importants qui leur permettent de spéculer dans les marchés des dattes à n'importe quel moment de l'année. Ainsi, c'est grâce à ces grossistes que les dattes sont disponibles sur le niveau national durant toute l'année avec des prix élevés généralement. D'autre part, ces grossistes jouent un rôle important dans la détermination des prix de vente de gros des dattes dans les régions oasiennes durant la période de récolte à l'instar des prix de détail au niveau national durant toute l'année. En d'autres termes, les grossistes exercent le contrôle du marché de la datte en Algérie.

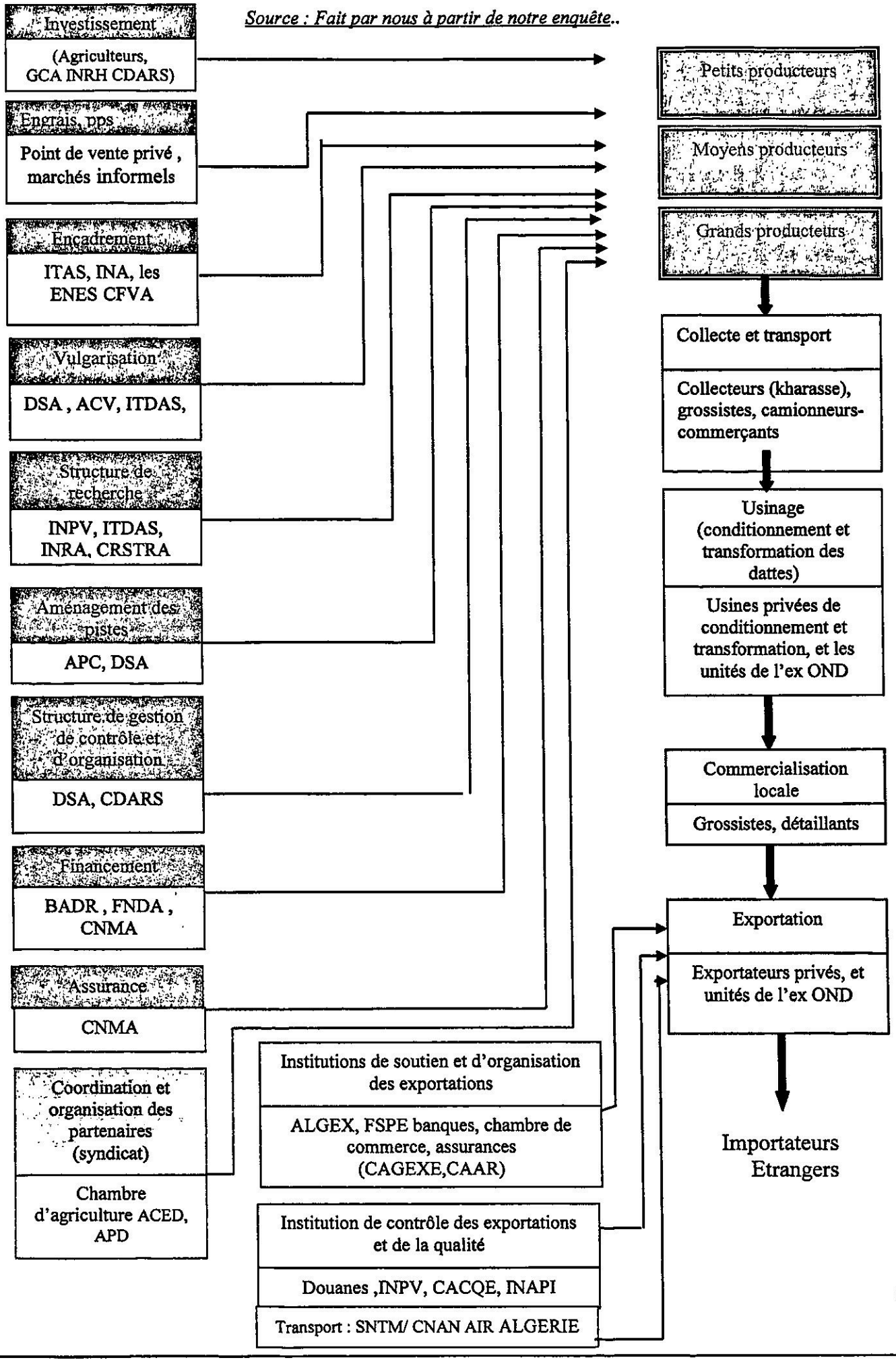
  Par ailleurs, les grossistes disposent de plusieurs sources d'approvisionnement direct auprès des producteurs, auprès des unités de conditionnement ou par l'intermédiaire des courtiers. Et parfois ils assurent la fonction de collecte par eux-mêmes avec leurs moyens de transport, comme ils peuvent s'associer à des collecteurs de la région ou des camionneurs - commerçants (ramasseurs). Des informations circulent ces derniers temps sur des installations massives de chambre froides et de hangars de stockage des dattes dans les régions frontalières Est et Ouest du pays. Cela peut confirmer l'existence d'opérations de transfert informel de grandes quantités de dattes vers les pays voisins, notamment avec la multiplication des commerçants d'origine de ces régions dans les zones de production.

- ***Les camionneurs commerçants (ramasseurs) :*** Malgré le déséquilibre qu'ils entraînent parfois sur les prix des dattes, ces agents jouent un rôle central dans la chaîne de commercialisation des dattes en Algérie, Ces opérateurs se chargent d'acheter les dattes des régions phoenicicoles pour les redistribuer en vrac ou conditionnées aux usines de conditionnement et sur les marchés du pays. Grâce à eux, les dattes sont disponibles même à des prix élevés sur ces marchés surtout en milieu rural **(voir partie III).**
- **Les mandataires** : Ce sont des agents commerciaux indépendants. Ils exercent sur des emplacements réservés (des carreaux) dans les marchés de gros pour le compte de certains phoeniciculteurs.
- **Les détaillants :** A l'instar des opérateurs cités précédemment, les détaillants ont aussi un rôle important dans la chaîne de commercialisation des dattes dans le pays. Ils assurent la vente directe aux consommateurs dans les marchés hebdomadaires et les petits commerces de proximité, que ce soit dans les régions de production ou dans les centres urbains du pays où le commerce de détail traditionnel est dominant. En revanche, ils peuvent s'approvisionner soit au niveau des grossistes, des collecteurs, des conditionneurs ou même directement au niveau des producteurs s'ils sont installés dans les régions oasiennes ou dans les zones où s'implantent les conditionneurs.
- **Les autres opérateurs :** Les agents qui opèrent dans la filière comprennent aussi les institutions de crédit et entreprises d'assurance, les administrations publiques et privées. Les administrations ont pour caractère général de produire des services non marchands ; elles organisent et gèrent les marchés nationaux ou locaux ; les collectivités locales orientent et régularisent les marchés ; les administrations privées exercent des fonctions d'organisation et de régulation (groupement des producteurs, associations professionnelles et interprofessionnelles) ou s'érigent en groupes de défense ou de pression (syndicat, groupement de consommateurs) comme l'association des phœniciculteurs et l'association des conditionneurs et exportateurs des dattes de Biskra (ACDE). Les centres de recherches et de développement, publics ou privés, sont particulièrement importants à repérer étant donné le rôle qu'ils jouent dans l'évaluation des filières. Ces opérateurs et institutions sont mentionnés dans le Graphe de la filière (figure n°1).

1-4 : Graphe de la filière.

Figure n°5:Graphe de la filière (Seuls les intrants les plus importants ont été reportés sur le graphe, et les agents responsables de chaque fonction sont indiqués en bas de chaque encadrement ou boite).

Source : Fait par nous à partir de notre enquête..



Section 2: structure et performance de la filière datte au niveau national

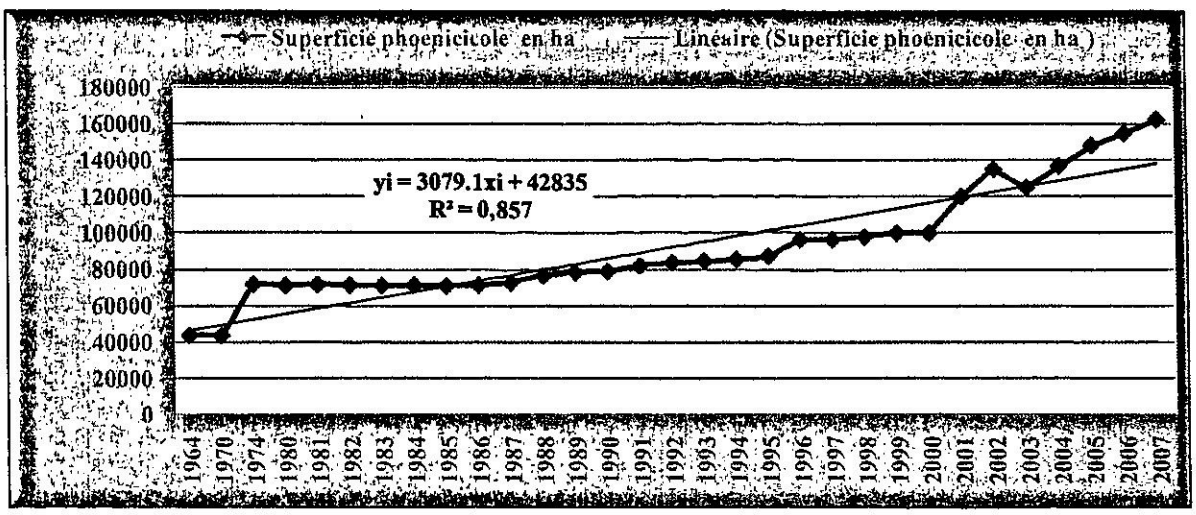
2-1: La superficie phoenicicole

L'analyse de l'évolution de la superficie phoenicicole de l'Algérie depuis l'indépendance à nos jours montre que celle-ci a connu une évolution très importante passant de 43290 ha en 1964 à 162000 ha en 2007 soit un accroissement de 274,22%. Néanmoins cette évolution était irrégulière et plusieurs chutes de la superficie sont enregistrées causées par la maladie du Bayoud au Sud-Ouest du pays. (Voir tableau n° 1 en annexe)

En revanche, l'étude de la tendance générale de l'évolution de la superficie phœnicicole algérienne présentée dans le tableau n°1 ci-dessous a assuré la signification statistique du modèle estimé, au niveau de point de signification 0,01. Cela s'explique par l'existence d'une croissance annuelle, statistiquement significative estimé de 3079,1 ha, soit un taux de croissance annuel de 5,05% de la moyenne annuelle de la superficie phoenicicole totale cultivée. À ce rythme et selon notre modèle estimé, la superficie phoenicicole de l'Algérie sera 187552,7 ha en 2010, et 202948,2 ha en 2015.

D'autre part, le cœfficient de détermination R^2 est estimé à 0,85; Cela signifie que 85% de la croissance de la superficie phoenicicole s'explique essentiellement par les facteurs dominants durant la période d'étude reflétés par le facteur temps. Notamment la mise en application de la loi portant sur l'APFA en 1983, suivi par la suite, par de nouveaux projets de rajeunissement et d'extension. Cependant, le grand essor est enregistré durant les deux dernières décennies, essentiellement à partir de 1998 jusqu' à 2007 avec l'application du PNDA et les réalisations des projets de la GCA et du CDARS.

Graphe n 1: Evolution de la superficie phoenicicole en Algérie depuis 1964 au 2007



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n° 1 en annexe.

Cette superficie localisée principalement dans les zones sahariennes, reste insuffisante. Elle ne représente que 1,91% de la surface agricole utile (SAU) de l'Algérie estimée à 8.5 millions ha, et que 25,47% de la superficie arboricole du pays en 2007 (sans vigne).

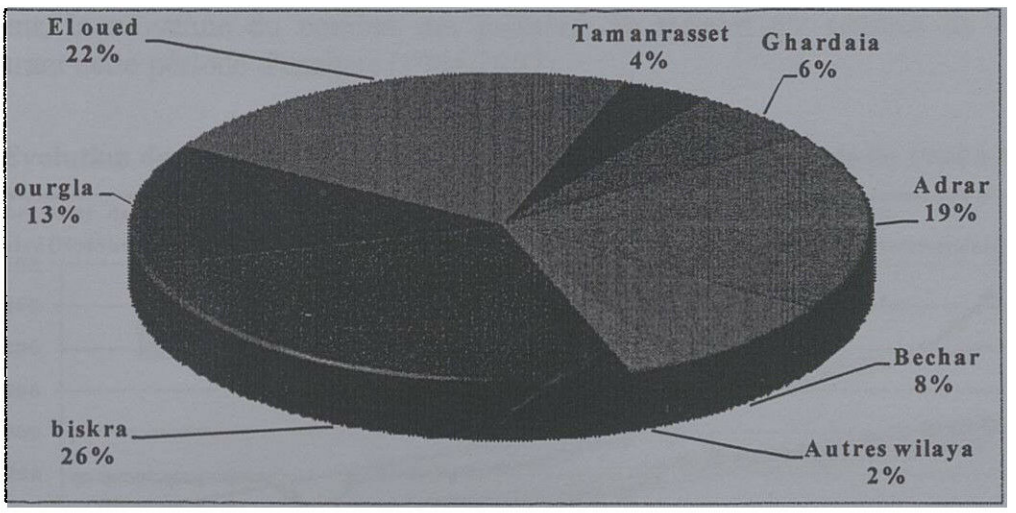
Tableau 1 : Estimation du modèle de la tendance générale de l'évolution de la superficie phoenicicole et du patrimoine phoenicicole en Algérie durant la période (1964-2007).

	La formule de la tendance générale	Moyenne arithmétique	Taux de croissance annuelle	Croissance annuelle en pieds	Cœfficient de détermination R2	Taux de corrélation r	Test Student F
Superficie phoenicicole en ha	Yi = 3079,1Xi + 42835	92 101,19	5.05%	3079,1	0,85	0.92	13.23*
Patrimoine phoenicicole en pied	Yi = 282567 Xi + 5413238	9 934 305,48	2.87%	282567	0,8476	0.92	12.70*
Patrimoine phoenicicole en rapport en pied	Yi = 165892 Xi + 4726086,64	7 380 350,97	2.05%	165892	0,8048	0.90	10.93*

- la tendance générale est calculée suivant l'équation linéaire suivante Yi = aXi + b
où : Yi= la valeur estimée des variables durant la période i.
b= le cœfficient de régression
Xi= le temps / i=1,2,3,.....44
-( ) : la valeur entre parenthèse représente les valeurs de (T) calculé.
-Le signe *:c'est la signification du cœfficient de régression au niveau du point de signification 0.01

Source: calculés par nous même à partir du tableau n°1, en annexe

***Graphe n2°:Répartition de la superficie phoenicicole de l'Algérie par wilaya* en 2007**



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°2 en annexe.

D'après les statistiques du ministère de l'agriculture, plus d'un quart (26%) de cette superficie est accaparé par la Wilaya de Biskra avec 39311ha ; vient en deuxième lieu la Wilaya d'El-Oued avec 31310 ha. Ces wilayas concentrent toutes les deux 47,73% de la superficie phoenicicole totale de l'Algérie en 2007. En troisième place vient la wilaya d'Adrar avec 18,88% puis Ouargla avec 13,25%. (cf tableau n° 2 en annexe).

2-2: Evolution du patrimoine phœnicicole de l'Algérie.

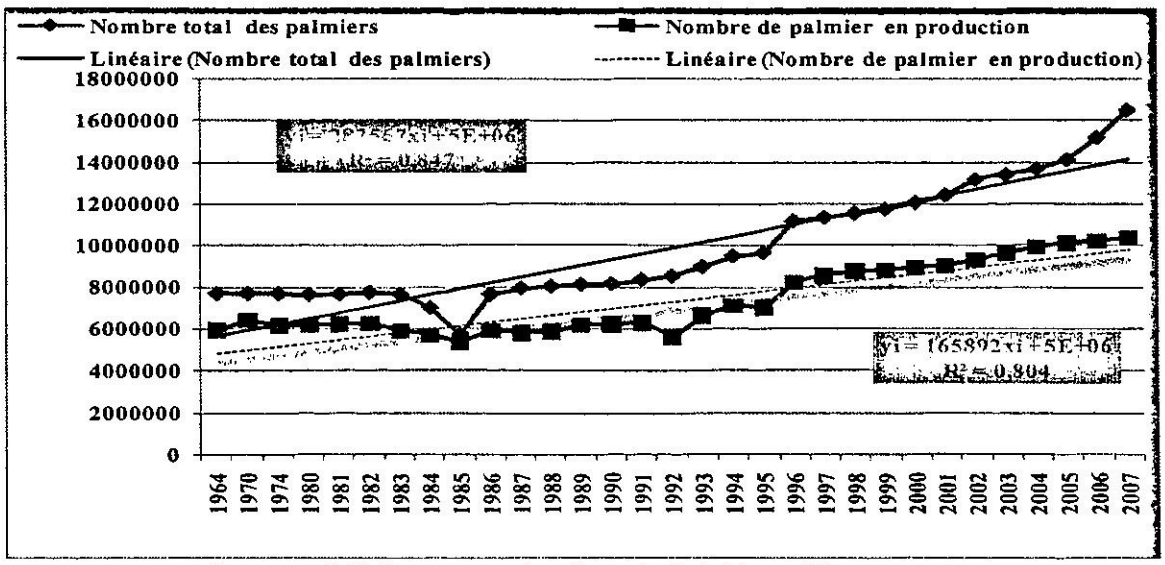
Les statistiques agricoles disponibles jusqu'en 2007 montrent que le patrimoine phoenicicole en Algérie est constitué de 16515090 palmiers, dont 10364890 palmiers sont en rapport, soit 62,76% de l'effectif total national.

A l'instar de la superficie, l'évolution du patrimoine phœnicicole s'est distinguée depuis 1964 à ce jour par différentes modifications, suivant les politiques adoptées et l'allocation des ressources pour son amélioration.

En effet, durant la première décennie de la période d'analyse, les palmeraies étaient dans leur quasi-totalité dans un état d'abandon, et spécialement les palmeraies héritées de la période coloniale qui se caractérisaient par un vieillissement dans leur ensemble. Des régressions du patrimoine ont été constatées certaines années, traduisant clairement l'âge très avancé de la palmeraie algérienne et mettant en évidence la stagnation absolue qu'a connue ce verger en matière de rajeunissement et d'extension, ainsi que le niveau des dégâts causés par la maladie du Bayoud dans le Sud-ouest du pays.

Grosso modo, d'après les données présentées dans le tableau n°1 en annexe; Le patrimoine phœnicicole total connaît une forte croissance, passant de 7669950 pieds en 1964 à 16515090 palmiers en 2007, soit une augmentation de 115,32%. Tandis que pour le nombre des palmiers en production, l'indice d'évolution est estimé à 175 durant la même période alors que le nombre des palmiers en rapport est passé de 5919870 en 1964 à 10364890 palmiers en 2007. Cependant, la moyenne du nombre des palmiers en rapport est estimée de 7 380 351palmiers durant cette période d'analyse (1964-2007).

Graphe n°3 : Evolution du patrimoine phœnicicole total et productif en Algérie de 1964 à 2007



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°1 en annexe.

L'analyse de la tendance générale d'évolution du patrimoine phœnicicole en rapport de l'Algérie durant la période (1964-2007) présentée dans le tableau ci-dessus; assure la signification statistique du modèle estimé, au niveau de signification 0,01. Ce modèle montre qu'il existe une croissance annuelle statistiquement significative estimée à 165892 palmiers, avec un taux de croissance annuel de 2,05% de la moyenne annuelle du total des palmiers productifs de la même période. D'après la valeur du cœfficient de détermination R^2, 80,48% des variations de ce patrimoine en rapport s'expliquent par les facteurs tels que l'entrée en production des plantations nouvelles grâce à la promulgation de la loi 83-18 portant sur l'accession à la propriété foncière (APFA) qui a permis la plantation de 2 millions de

palmiers. Cependant, ce patrimoine a connu une évolution très dynamique entre 1998 et 2007. Il est passé de 11.5 millions en 1998 à 16 millions en 2007 soit un taux de croissance de 39,1%, ceci grâce au Plan national de développement agricole PNDA, alors que 19,52% des variations reviennent à d'autres facteurs. Ainsi, le taux de corrélation atteint 0,90 ce qui signifie que la relation de corrélation entre les deux variables est la plus importante.

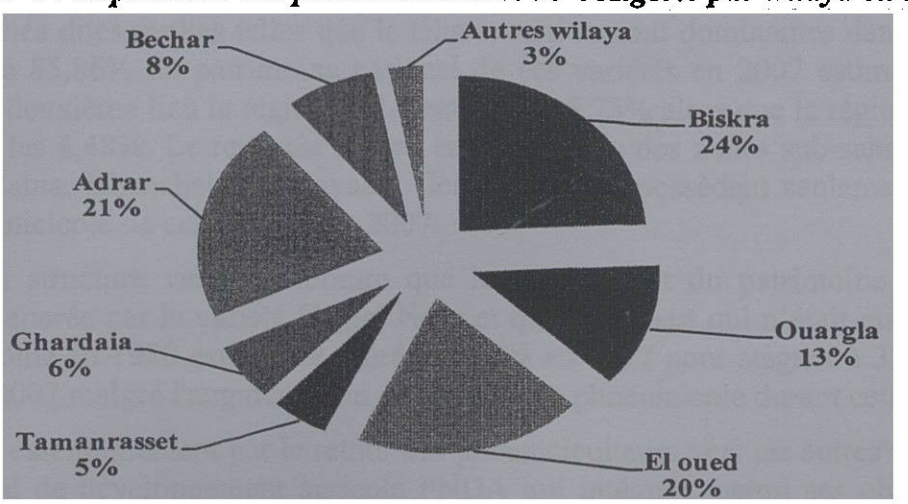
À ce rythme et selon notre modèle estimé, le patrimoine phœnicicole total de l'Algérie sera 18693887 palmiers en 2010, et 20106722 palmiers en 2015 alors que le patrimoine phœnicicole en production est de 11796924 pieds et 13626384 palmiers respectivement.

2-3: Répartition géographique des palmeraies en Algérie.

Bien que le patrimoine phœnicicole de l'Algérie soit reparti sur 17 wilayas du pays, il est concentré principalement dans les wilayas de Biskra, El Oued, Ouargla, Adrar, Béchar, Ghardaïa qui sont les principales zones phoenicicoles de l'Algérie. Ces wilayas contribuent pour 91,67% au patrimoine national en 2007. En revanche, ces chiffres masquent plusieurs différences entre ces wilayas, dans la mesure où les régions Sud- Est et Sud-Centre du pays, (où toutes les conditions écologiques sont réunies pour l'installation d'une phoeniciculture rentable) s'accaparent la grande part de ce patrimoine.

La première place est occupée par la wilaya de Biskra avec prés de 4 millions de palmiers soit 23,66% du patrimoine national estimé à 16515090 pieds. La wilaya d'Adrar vient à la deuxième place avec 21,14%, suivie par la wilaya d'El Oued avec 19,56%, Ouargla avec 13,47% et de Ghardaïa (6%). Alors que la contribution de Tamanrasset est de 4,88% et celle des autres wilayas (M'sila, Illizi, Tindouf, Batna, El Bayadh....) de 3% (Voir tableau n° 2 en annexe).

Graphe n°4 : Répartition des palmiers dattiers de l'Algérie par wilaya en 2007

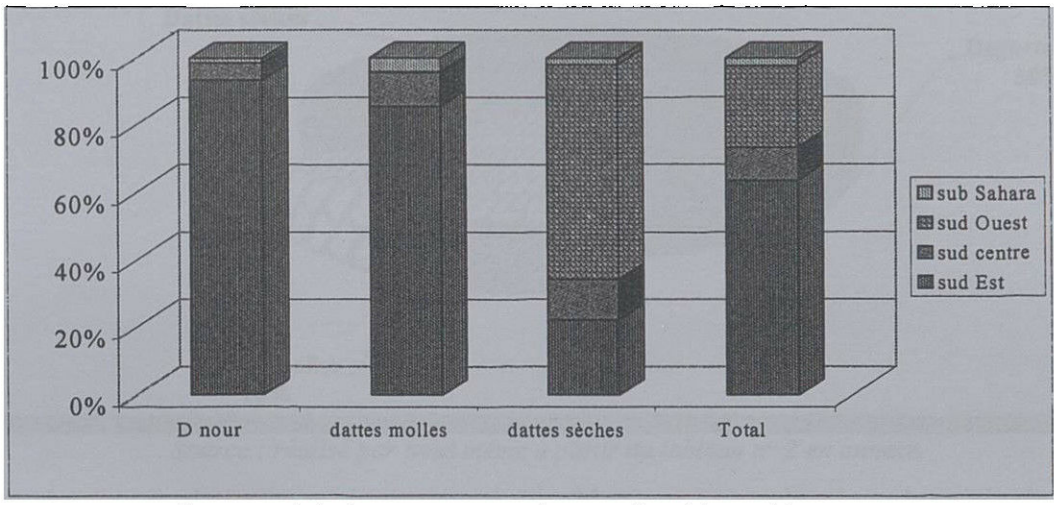


Source : réalisé par nous même à partir du tableau n° 2 en annexe.

Sur le plan qualitatif et variétal, la répartition géographique des variétés peut être résumée suivant la dominance de celles-ci dans chaque région:

La Deglet Nour à grande valeur marchande prédomine dans les zones Sud-est avec 91% (Zibans, Ouargla, et Souf) et à un degré moins dans le M'zab avec 410880 pieds soit 6,57% du total de cette variété au niveau national estimé en 2007 à 6246840 pieds. Cependant, elle est totalement inexistante dans les autres régions. Cette polarisation est due surtout à son adaptation aux conditions climatiques de ces régions. Notons que cette variété à aire géographique limitée est très exigeante et très sensible aux maladies comme le Bayoud.

Graphe n°5 : Répartition régionale de la structure variétale des palmiers dattiers de l'Algérie en 2007.



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°2 en annexe.

Les variétés dites communes (dattes sèches) à faible valeur marchande sont dominantes exclusivement dans les régions sub-sahariennes et les oasis du Sud-ouest (Saoura, Touat, ...), où le Bayoud est généré, dans la mesure où 4785510 pieds, soit 63,14% du total des palmiers national de ces variétés sont localisés dans ces régions en 2007. Ainsi, la région Sud-est occupe une part très importante dans le patrimoine des dattes sèches avec 20,09%. Elle est suivie par la région Sud-Centre avec 16,12%, alors que les autres régions sub-sahariennes ne s'accaparent que de 0,63% du total du patrimoine national de ces variétés, estimé à 7655790 pieds en 2007.

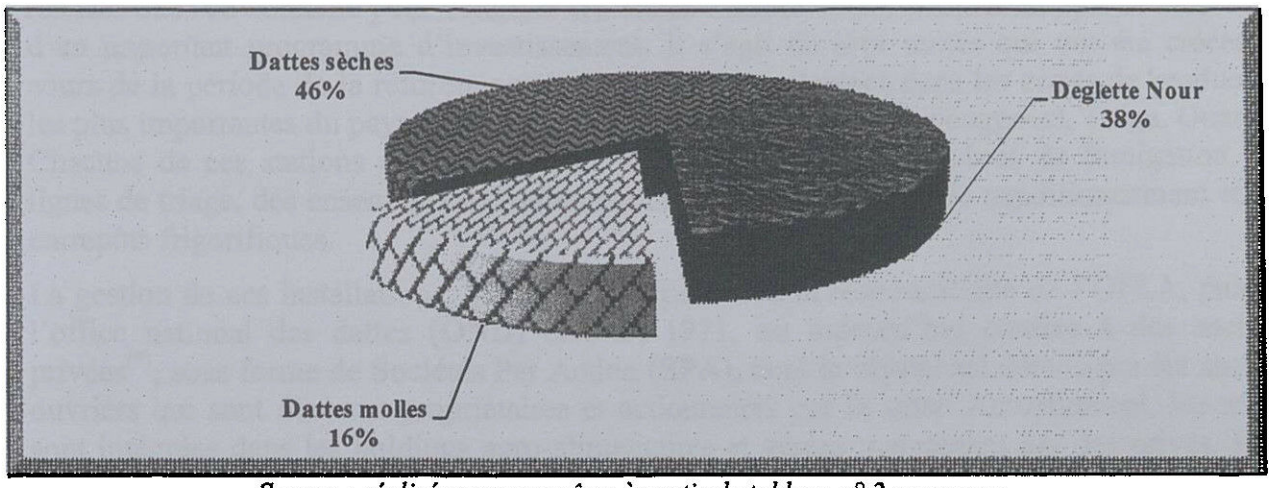
Les autres variétés dites molles telles que le Ghars, sont surtout dominantes dans les régions du Sud-est avec 85,86% du patrimoine national de ces variétés en 2007 estimé à 2612460 pieds. Vient en deuxième lieu la région Sud-Centre avec 6,75% alors que la région Sud-ouest, ne dépasse pas les 4,48%. Le reste est réparti entre les oasis des zones sub-sahariennes telle que Tébessa, Batna, Khenchela, El-Bayadh. Ces palmeraies possèdent seulement 2,91% du patrimoine phœnicicole de ces variétés en 2007.

L'analyse de la structure variétale montre que la grande part du patrimoine phœnicicole algérien est accaparée par la variété Deglet Nour et que cette part qui n'était que de 30% du total du patrimoine en 1980 est passée à prés de 37% en 1997 pour stagner à 38% durant la décennie1997-2007 malgré l'augmentation du patrimoine phoenicicole durant cette période.

Ceci s'explique essentiellement par le retour des phoeniciculteurs vers les autres variétés suite au Plan national de développement agricole PNDA qui intégrait, parmi ses objectifs, l'aide financière pour l'extension et le rajeunissement des vergers, ainsi que la diversification afin d'éviter l'érosion génétique phoenicicole du pays et protéger les variétés locales qui s'adaptent aux conditions pédoclimatiques de chaque région. Cela peut expliquer l'augmentation de la part des variétés Degla Beida et autre de 43% à prés de 47% entre 1997 et 2007.

Pour les dattes molles, bien qu'en augmentation de 57% en passant de 1661990 pieds en 1997 à 2612460 pieds en 2007, la part de cette variété dans le patrimoine totale a enregistré une légère diminution passant de 19,37% à 16% durant la même décennie causée surtout par les opérations de rénovation des anciennes palmeraies (voir tableau n°2 en annexe).

Graphe n°6 : Structure du patrimoine phœnicicole de l'Algérie par variété en 2007



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n° 2 en annexe.

En revanche, les statistiques montrent aussi que, bien que le patrimoine phœnicicole productif ait connu une augmentation très marquée entre 1964 et 2007 en passant de 5919870 à 10364890 palmiers en 2007, sa part dans le total du patrimoine phœnicicole du pays est en régression continue, passant de 80% à 75% entre 1980 et 1997. Cette part a continué à chuter pour se situer à 63% en 2007. Ceci s'explique essentiellement par le grand nombre des palmiers nouvellement plantés dans le cadre du PNDA et qui ne sont pas encore rentrés en production (moins de 5 ans) ainsi que par la politique de rajeunissement du patrimoine suivie par les phoeniciculteurs.

2-4 : Tissu industriel dans la filière dattes en Algérie

A l'instar de certains fruits, les recherches scientifiques sur la technologie de conditionnement et de transformation des dattes connaissent un essor important dans le monde vu ces caractéristiques biochimiques. Afin de gagner le marché et améliorer ses exportations qualitativement et quantitativement, l'Algérie était parmi les premiers pays producteurs de dattes dans le monde qui se sont intéressés à ce savoir-faire et à cette nouvelle technologie et à se doter relativement tôt d'une importante infrastructure de conditionnement de dattes, dont la capacité est à la mesure du volume de sa production.

Historiquement, le conditionnement des dattes algériennes se fait depuis longtemps à Marseille et les Marseillais avaient des comptoirs d'achat en Algérie. Cependant, les Français subissaient la lenteur des transports et les dattes transportées à cette époque en France, ne pouvaient arriver à Marseille qu'en état semi-déshydraté ce qui les classait dans la catégorie des tous venants. Elles étaient acheminées en France à l'état brut pour être traitées et valorisées au niveau des usines. Mais cela n'empêche pas certains colons installés dans la région de Oued Righ, d'établir de petites machines pour le conditionnement des dattes dans les fermes (à DJAMAA) avant de les transporter en France.

Aux premiers temps de l'indépendance, les Marseillais[1] étaient toujours intéressés par les dattes de l'Algérie et continuaient à les acheter à l'état brut ou en tout venant pour les traiter et les conditionner à Marseille, afin de les commercialiser sur les marchés français ou de les réexporter vers d'autres pays d'Europe en s'accaparant par la suite d'une grand part de bénéfices.

---

[1] Pour les Marseillais, la qualité des dattes algériennes est jugée la meilleure. Ils ont créé la marque algérienne en 1936. Cette marque a été officiellement promulguée par décret le 25 décembre 1936. Douze ans plus tard, le 30/7/1949 une réglementation est édictée par les Français en matière de standardisation des dattes algériennes pour surclasser leurs concurrents potentiels : les Américains. ***(EL MAHI T. 1997).***

Mais c'est dans les années 70 que l'Algérie a décidé de profiter des progrès techniques réalisés dans ce domaine pour valoriser ses dattes à faible valeur marchande; par le lancement d'un important programme d'investissement. Il s'agit de sept unités qui ont été créées au cours de la période de la réforme agraire et qui sont implantées dans les zones de production les plus importantes du pays. (Biskra, Mghaier, Djamaa, El Oued, Touggourt, Tolga, Ouargla) Chacune de ces stations comprenait, lors de sa création, des chambres de fumigation, des lignes de triage, des ensembles de traitement thermique, des lignes de conditionnement et des entrepôts frigorifiques.

La gestion de ces installations, qui était au départ sous la responsabilité de l'OFLA, puis de l'office national des dattes (**OND**) créé en 1971, est aujourd'hui confiée à des sociétés privées(*), sous forme de Sociétés Par Action (**SPA**), dont le capital est détenu par les anciens ouvriers qui sont devenus propriétaires et actionnaires par la suite. Actuellement, les unités sont intégrées dans les holdings agro-alimentaires et gérées maintenant par des privés. Elles continuent à travailler dans la tradition et sur les marchés de l'OND, tout en prenant des initiatives en vue d'élargir l'éventail de la clientèle. Mais, pour l'instant, elles desservent encore principalement les marchés hérités de l'OND.

2-4-1 : Un tissu industriel en cours d'innovation

Les capacités théoriques de ces 7 unités de conditionnement sont de 28000 T dont 12800T (GUIGOUP P. 1991) soit 45,71% du total reviennent aux deux unités de Djamaa et Mghaier dans la wilaya d'El Oued. Néanmoins, le taux d'utilisation des capacités régresse d'une année à l'autre, et aucune unité parmi les 7 n'est arrivée à utiliser rationnellement ses capacités. Le taux d'utilisation des capacités de production et le taux de réalisation des objectifs ne dépassent pas 49% en moyenne. Les équipements sont constamment modernisés et renouvelés suivant l'évolution et les progrès de la technologie du conditionnement de la datte. Les causes de cette régression et du faible taux d'utilisation des capacités de ces unités restent les mêmes que celles des entreprises des autres entreprises à capitaux publics du pays; ce qui explique la décision de dissolution de l'OND et la privatisation de ses unités.

Suite aux réformes économiques, plusieurs unités privées de conditionnement(**) de dattes, de différentes capacités et niveaux techniques, ont été réalisées ; comme la SOCODAT à Biskra. Mais c'est surtout depuis 2000 que le tissu industriel a connu une mutation profonde, dans le cadre du plan national de développement agricole (**PNDA**), marqué par l'amélioration des conditions de transport, de stockage et de conditionnement des dattes, mais aussi par la promotion d'une nouvelle activité de conditionnement et ce, conformément aux exigences des normes internationales. Le programme a encouragé l'entretien et la modernisation des unités de conditionnement anciennes, mais aussi l'augmentation des capacités de stockage et la création de nouvelles unités.

Dans ce cadre, quelques nouvelles entreprises de conditionnement se sont établies ou bien ont étendu leurs activités au secteur des dattes. L'ensemble de ces grandes unités, d'une capacité qui se situe entre 3.000 et 5.000 T/an, assure la grande majorité du conditionnement et de la transformation des dattes. Notons que le degré d'utilisation des capacités est différent suivant

(*) : En 1990, l'économie algérienne a connu plusieurs réformes, qui ont touché aussi le complexe agricole et agro-alimentaire à l'instar des autres secteurs et à ce niveau, plusieurs changements sont apparus tels que la libéralisation du commerce extérieur des dattes et l'encouragement des investissements privés

(**) : Les entreprises de conditionnement ont pour principal fonction de transformer les dattes hétérogènes issues des exploitations phoenicicoles, en produit normalisé pour répondre aux exigences commerciales des marchés à l'exportation.

les entreprises et les années. Il varie entre 30% et 70%, soit à cause de livraisons de matière première insuffisantes, soit parce que le matériel des unités est vétuste. En outre, il est à noter que le respect des exigences d'hygiène, surtout pour la production de la pâte, laisse à désirer.

En plus des grandes entreprises, il y a un grand nombre de petites unités (artisanales et semi-industrielles) qui pratiquent le triage et l'emballage pour le marché local. Elles achètent des cartons préfabriqués avec le nom Deglet Nour.

Ces unités ont un caractère " polyvalent ". Elles travaillent dans le domaine de la datte durant trois mois de l'année. Et ensuite, le reste de l'année, elles s'orientent vers d'autres activités de commerce plus rémunératrices.

D'autres unités sont en cours de réalisation et beaucoup de dossiers d'investissement dans le domaine du conditionnement des dattes ont été déposés au niveau des banques notamment la BADR, et au niveau des directions de services agricoles (**DSA**), et attendent l'accord définitif.

Depuis cette restructuration, le conditionnement des dattes fait également fonctionner un tissu industriel composé d'environ 50 unités avec des capacités différentes, et ayant une capacité théorique totale de conditionnement de 1800 milliers de T/an (y compris les investissements antérieurs dans le domaine); soit environ l'équivalent de 35% de la production totale du pays estimée en 2007 à 5162934 T.

La majorité de ces unités sont, non seulement mal conçues et en deçà du niveau exigé; mais également non conformes aux normes internationales. Moyennant une mise à niveau et une gestion plus efficace, ces unités pourraient répondre aux besoins d'une grande partie de la production des dattes et être compétitives avec celles de la Tunisie, où il existe 35 stations de conditionnement de dattes agréées, deux d'entre elles étant certifiées ISO et en cours de certification HACCP. (BELGUEDJ. A, 2004).

2-4-2 : Une capacité de conditionnement insuffisante et dominée par un système classique et géographiquement mal répartie.

La capacité de conditionneme[(1)] et de transformation des dattes a plus que doublé au cours de la dernière décennie en Algérie, grâce à l'extension de la capacité des unités existantes et à l'installation des nouvelles unités. La capacité actuelle est de 360T/an, alors qu'elle n'était que de 35T/an en 1990. Néanmoins, elle reste insuffisante par rapport à la production des dattes et à la quantité des dattes qui nécessitent une valorisation.

Il faut noter que le système classique de conditionnement des dattes est dominant et il représente plus de 80%, bien que l'extension de la capacité de conditionnement moderne a contribué à la régression de ce type de conditionnement classique Celui-ci reste dominant dans les régions Sud-ouest et au Sud-Centre avec 97% alors que dans les régions Sud-est il représente moins de 70%.

La répartition géographique de ces unités de conditionnement révèle, par ailleurs, une forte concentration des unités et des capacités dans les régions du Sud-est notamment à Biskra avec 29 unités, El Oued avec 5 unités, et Ghardaïa avec 5 unités. D'après cette répartition, il est clair que la région de Sud-ouest est dépourvue de ce type d'unités de conditionnement, mis à part la petite unité à faible capacité de Mascara assurant le conditionnement de différents produits agro-alimentaires, ainsi que quelques centres de collecte installés par quelques unités de conditionnement dans les régions voisines.

[(1)] Le Principe du conditionnement consiste à faire subir aux dattes un certain nombre de traitements et de manipulations de façon à obtenir un produit de bonne conservation et conforme aux normes. Les opérations sont identiques, qu'il s'agisse de Deglet Nour ou de dattes communes.

2-4-3 : Une industrie de valorisation des sous produits des dattes insuffisamment développée

Comme il est connu, la datte est un fruit qui ne se limite pas à une consommation directe, conditionné ou à l'état brut mais elle a ses propres dérivés et sa propre technologie de transformation. Cette transformation est devenue depuis quelques années, parmi les plus importantes industries, non seulement dans les pays producteurs de dattes tels que l'Irak qui a vraiment fait de grands progrès dans cette industrie ainsi qu'en matière de recherche appliquée au profit du secteur phœnicicole, mais aussi en Europe et aux USA, après que la recherche ait découvert jusqu'à 30 dérivés. Toutefois, ce produit reste vendu pour l'essentiel en vrac.

Cependant en Algérie; aucune activité de transformation à l'échelle industrielle ou semi-industrielle n'a été identifiée. On constate une absence totale de production de produits finis à base de dattes, tels que confiture, jus ou barres de fruits avec des fragments de dattes, et la technologie existante ne permet que la production des pâtes de dattes Ghars pratiquée par certains conditionneurs malgré l'incitation au développement de ce segment et la sensibilisation faite par les institutions spécialisées, notamment dans le cadre du projet de l'IPIGRI.

Il est vrai que quelques unités recourent à un certain type de conditionnement destiné à l'exportation tel que le dénoyautage des dattes Deglet Nour de première qualité. Cette opération (manuelle ou mécanique) qui consiste à enlever les noyaux des dattes, permet la préparation de divers produits à base de dattes comme les dattes fourrées qui sont très demandées par certains clients européens.

D'autre part, certains agriculteurs extraient d'une manière traditionnelle certains produits des fruits des dattes et des sous produits du palmier tels que le miel ou la confiture, ces dérivés étant destinés généralement à l'autoconsommation.

Il y a toutefois certaines idées et intentions exprimées par des opérateurs dans ce sens, à savoir : la production de l'éthanol, de la farine de dattes et du vinaigre. La connaissance insuffisante des technologies appropriées, l'absence supposée d'un marché preneur, le renchérissement du coût de cette opération, l'absence d'encouragement par l'Etat aux opérateurs économiques, l'absence de coordination entre la recherche et l'industrie, la satisfaction des producteurs du bénéfice provenant du commerce de ce fruit préféré à l'état brut et les problèmes de financement ont été les principaux facteurs de blocage jusqu''à présent.

En effet, les sous produits sont jusque là négligés et très faiblement rémunérés; alors qu'ils pourraient constituer une source supplémentaire de revenu aussi bien pour les phoeniciculteurs que pour les conditionneurs.

2-4-4 : Le processus de conditionnement des dattes en Algérie.

Les techniques de conditionnement des dattes peuvent être traditionnelles ou modernes. En premier lieu, nous avons abordé la technique de conditionnement moderne telle que pratiquée dans toutes les unités de conditionnement.

Ce travail entre en vigueur après la collecte des dattes par les conditionneurs eux-mêmes ou après la livraison quais usine par les phoeniciculteurs et les collecteurs. Ces dattes sont soumises à un deuxième triage, après celui fait par les producteurs et les collecteurs des dattes, selon des catégories préalablement définies par les conditionneurs. Ce triage qualitatif visant à répartir la marchandise d'une façon homogène, est généralement effectué à la main ou d'une façon semi mécanique à l'aide d'un tapis roulant.

Les dattes sont ensuite mises dans des caisses en plastique de 20 kg ; après la pesée, elles sont mises dans des autoclaves pour la désinsectisation (pyrales et la cochenille blanche) par le passage au bromure de méthyle (remplacé dans certaines unités par un autre produit chimique « *PHOSALONE* » ayant moins d'impacts néfastes sur l'environnement). Cette opération qui est effectuée par des techniciens spécialisés, est suivie par le lavage et le nettoyage des dattes selon les catégories, surtout parce que les dattes collectées dans les palmeraies sont souvent souillées par des particules de terre, de poussières.. etc. Ce lavage se fait soit par un trempage dans des bacs d'eau bouillante, méthode la plus courante, soit par l'utilisation de laveuses électriques qui par la pression d'eau bouillante et le mouvement des dattes, permet non seulement le lavage des poussières mais en même temps d'hydrater les dattes sèches tout en les rendant, de ce fait, très sensibles à l'action mécanique, donc relativement fragiles.

Après trempage et lavage, ces dattes sont mises à égoutter dans de petites caisses, tout en subissant une légère pression, puis passées à la vapeur des chaudières pour minimiser l'humidité. Cette technique permet d'avoir un taux d'humidité bien déterminé. Toutes ces opérations sont faites par des agents spécialisés et selon des normes bien déterminées, répondant dans la majorité des cas, aux normes internationales. Par la suite, ces dattes conditionnées sont rangées, par une main-d'œuvre féminine, (recrutée saisonnièrement pour cette raison), dans des emballages de poids et de qualité différente en fonction des commandes reçues et de la destination. Il s'agit généralement de raviers de 100, 250, 500 g ou 2 kg de fruits en vrac, ou encore de boites en carton de 1 à 5 kg, fermées ou pourvue d'une fenêtre en cellophane transparent, revêtues intérieurement de cellophane.

Après étiquetage et ajout d'un papier mouchoir et d'une fourchette en plastique, ces emballages sont souvent enveloppés d'un film de cellophane à l'aide d'une machine. Enfin, les emballages sont rangés dans des caisses en carton afin de les stocker dans des chambres froides de grande capacité jusqu'à leur écoulement.

Une activité secondaire consiste à transformer les dattes en pâte. Dix unités ont cette ligne de produit, avec chacune un volume de production par an de 200 T à 500 T. Des nouvelles unités, comme celle localisée dans la Wilaya de Ghardaïa (Zelfana), ont commencé récemment la fabrication de pâte comme activité exclusive. La chaîne de production est partout la même : les fruits sont écrasés, dénoyautés, moulus et pressés en paquets de 1 kg qui sont emballés dans des feuilles de cellophane puis rangés dans une caisse de carton. Le produit est destiné au marché local ou à l'exportation vers la France et le Canada, où la communauté des musulmans est le principal client, notamment pour les fêtes religieuses et pour la période du Ramadan. (BELGUEDJ. A, 2004).

D'une manière générale, le conditionnement et l'industrie de transformation des dattes sont principalement orientés vers l'exportation. En effet, le marché algérien est peu consommateur des produits transformés. Le niveau du pouvoir d'achat des consommateurs, ainsi que les habitudes de consommation qui privilégient la consommation des produits frais expliquent cette situation. Par ailleurs, le développement de ce secteur connait plusieurs obstacles qu'on va déterminer à travers notre étude au niveau de la région de Tolga (voir partie III).

2-5 : Tissu institutionnel et rôle de l'Etat dans la filière dattes en Algérie

L'évolution de la politique économique en Algérie, marquée par la privatisation des entreprises et la libéralisation des marchés, a eu des répercussions sur le cadre institutionnel du secteur phoenicicole. L'Office National des Dattes (OND), gérant des usines de conditionnement étatiques et opérateur des exportations, a été dissout en 1996. Les usines

sont en cours de privatisation et les marchés et les exportations sont libres. Aucune autre organisation (étatique ou privée) n'est chargée de définir, mettre en œuvre et piloter une politique sectorielle. Tout récemment, une initiative a vu le jour visant la création d'un bureau de filière de la datte, placé dans les Chambres d'Agriculture des Wilayate (CAW) du Sud.

En plus de ses principaux acteurs, la filière datte renferme une gamme assez diversifiée, d'institutions représentant la profession. Bien que la volonté d'implication des privés soit exprimée depuis 1997, l'Etat continue toujours à intervenir au niveau des différents maillons de la filière, à travers ses institutions relevant de différents ministères et ayant des fonctions diverses. Il y a lieu de rappeler surtout les institutions de recherche et de formation, compte tenu du rôle qu'elles peuvent assumer dans l'avenir. Plusieurs institutions de recherche ont des antennes et des sections dans la zone saharienne et travaillent principalement sur l'agriculture saharienne :

- **Le Ministère de l'Agriculture et ses institutions** : ce ministère joue un rôle premier dans l'identification des problèmes et des besoins du secteur agricole en général, la définition des grandes orientations en matière de développement agricole et des stratégies sectorielles, ainsi que dans la coordination et le suivi de la mise en œuvre des dites politiques et stratégies. Pour ce qui est de la filière dattes, celle-ci bénéficie donc de l'intérêt du ministère, comme toute autre filière mais une attention particulière lui est accordée, eu égard à son importance économique.

- Depuis sa création, **l'Institut National de la Recherche Agronomique d'Algérie (INRAA)** dispose de deux stations régionales (Touggourt et Adrar) et une unité de recherche à Biskra et il consacre un effort particulier de recherche sur le palmier dattier en Algérie. L'objectif du programme initial était essentiellement la production des connaissances fondamentales et l'analyse des problèmes dans le domaine des sciences agricoles en milieu saharien notamment sur le palmier dattier. Les activités sont réparties entre la recherche fondamentale, l'expérimentation, l'analyse des problématiques agricoles et les études.

- **L'Institut National de la Protection des Végétaux (INPV):** est un institut de puissance publique et de recherche appliquée. Il est chargé du contrôle phytosanitaire. Il fait des études et sert d'appui à la production et à travers les stations régionales Sud-est installée à Biskra et Sud-centre de Ghardaïa; l'INPV constitue un grand support de la phoeniciculture et de l'agriculture saharienne, spécialement en matière de protection phytosanitaire.

- **Le Centre de Recherche Scientifique et Technique des Zones Arides (CRSTRA)** dont le siège est à Biskra est un Établissement Public à caractère Scientifique et Technologique (EPST) créé par Décret N° 91-478 du 14 Décembre 1991. Ce centre qui est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, est placé sous la tutelle du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique. Le Centre est chargé de financer et de coordonner des projets de recherche fondamentale et appliquée dans les régions sahariennes et steppiques, de réaliser les programmes de Recherche Scientifique et Technique sur les Régions Arides, d'entreprendre ou de participer à toute recherche à caractère pluridisciplinaire relative aux régions arides.et de constituer une banque de données scientifiques et techniques sur ces régions pour en assurer le traitement, la conservation et la diffusion (Site web du CRSTRA, 2009).

- **L'Agence Nationale des Ressources Hydrauliques (ANRH)** à travers plusieurs stations régionales y compris les régions oasiennes; elle est chargée de la recherche dans le domaine de l'hydrologie.

Certaines institutions sont principalement chargées de la formation de techniciens et de cadres moyens :

- **Le Centre de Formation et de Vulgarisation Agricole (CFVA)**, situé à Sidi-Mahdi (Touggourt), est chargé de la formation des adjoints techniques de l'agriculture et de l'appui à la production dans les régions sahariennes, en collaboration avec les autres instituts.
- **L'Institut Technique de Développement de l'Agronomie Saharienne (ITDAS)**, créé en mai 1986, a son siège à Biskra et dispose de stations expérimentales. Il a pour mission de produire les référentiels techniques adaptés et performants en vue d'améliorer les espèces, variétés et races dans le domaine de l'agriculture saharienne. Ses activités sont la recherche appliquée et l'expérimentation, l'appui technique à la production et les études surtout la phoeniciculture.
- **L'Institut Technique Moyen Agricole (ITMA)** est situé à Timimoune (Adrar) ; il forme des techniciens de l'agriculture dans le domaine de l'agriculture saharienne.

Il convient de souligner que la structure institutionnelle du secteur phoenicicole est encore relativement disloquée. Chaque institution a son domaine. Il serait difficile actuellement de confier un programme d'appui au secteur à une institution avec un mandat sectoriel.(BELGUEDJ. A, 2004).

L'essentiel de l'encadrement au niveau des Wilayate est assuré par les services déconcentrés du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural au niveau de la Direction des Services Agricoles (**DSA**).

- **La direction des services agricole DSA** : implanté dans chaque wilaya, cette institution fournit de l'appui au secteur agricole.
- **La chambre d'agricultur (CA)** qui représente les intérêts de la profession agricole ; elle constitue le partenaire privilégié des institutions de l'Etat dans tous les domaines intéressants le développement agricole. C'est un établissement public sous la tutelle du ministère de l'agriculture et du développement rural, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. La **CA** est chargé d'organiser le secteur par activité et de promouvoir le développement. Les prérogatives de la chambre nationale d'agriculture sont : ***(Site web de la CA)***
    - d'organiser et développer les formes de coordination et d'information entre les adhérents et les institutions publiques intervenantes dans les sphères de la production, du financement et de la transformation.
    - de contribuer à la mise en œuvre de la politique de développement des activités agricoles et à leur diversification.
    - de promouvoir la création de toute structure susceptible d'améliorer les performances des producteurs agricoles, sur le plan de la production et de favoriser la fourniture des services dont ils ont besoin.

- d'organiser les foires, expositions, concours et de faciliter la diffusion de l'information scientifique, technique et économique en direction de leurs membres.

La CA est financé sur la base de ses ressources propres, des cotisations de ses membres (frais de cartes). et des subventions de l'Etat.

- **La Générale Concession Agricole (GCA)** est un organisme de gestion du programme de mise en valeur des terres agricoles par la concession, adopté par le Conseil du gouvernement en janvier 1998. Les principaux objectifs du programme sont de créer et rendre permanentes les activités de production et de services en milieu rural dans le cadre de la préservation, de la valorisation et de l'exploitation des ressources naturelles. En s'adressant directement aux populations locales, il vise à l'implication des populations rurales dans la gestion des ressources naturelles, mais aussi l'amélioration des niveaux de productivité. La mise en valeur des terres concerne essentiellement les terres du domaine privé de l'Etat situées en zones sahariennes, steppiques, montagneuses, ainsi que les terres de statut privé incluses dans les périmètres de mise en valeur par la concession. Donc la concession agricole s'insère dans le cadre du processus global du développement de l'agriculture, d'amélioration des conditions de vie, de travail des populations rurales et de préservation durable de l'environnement. (GCA BISKRA, 2009)

Depuis quelques années, les régions phoenicicole connaissent un fort développement de petites associations qui commencent une série d'actions à petite échelle dont le but essentiel et le développement de la filière dattes. L'approche vise à soutenir les producteurs regroupés en coopératives en matière de traitement et de conditionnement de la datte. Cette valorisation de la datte devrait produire des effets bénéfiques sur le revenu des producteurs face à un marché dominé par les intermédiaires.

- **L'Association des producteurs de dattes est une ONG** qui fournit de l'appui et un soutien aux producteurs. Son but est aussi le développement de la production des dattes.

- **L'Association des conditionneurs et exportateurs de dattes (ACED:** Créée en 1996 et restructurée en 2006 ; c'est une association des conditionneurs et des exportateurs de dattes dont le siège est à Biskra ; son objectif est de défendre les exportateurs et de promouvoir l'exportation des dattes. Elle constitue le cadre approprié pour la réflexion, le diagnostic et la recherche des solutions aux problèmes que connait la filière dattes en Algérie. Elle englobe tous les conditionneurs et exportateurs de dattes (27) qui sont implantés à Biskra (OURAR. N, 2009)

- **L'Agence Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX)**: créée par le décret exécutif n°04-174 du 12 Juin 2004 est un établissement public à caractère administratif sous la tutelle du Ministère du Commerce. Il remplace L'Office de Promotion des Exportations (PROMEX). Sa mission se limite à l'information commerciale et au conseil ainsi qu'au soutien à apporter aux entreprises à tous les stades de leurs démarches internationales. Elle est chargée (ALGEX, 2009) par :

  - d'analyser toutes les données de l'offre algérienne et de contribuer à la définition des secteurs, des branches, des produits ou services exportables ou potentiellement exportables ;

- de procéder à l'identification, l'étude et l'analyse des données concernant les marchés extérieurs pour les produits et services exportables. Elle peut contribuer ou réaliser des études de marché globales ou sectorielles ;
- de constituer et de gérer des bases de données relatives au commerce extérieur de l'Algérie et des pays partenaires ;
- l'**ALGEX** est chargée également de collecter, de traiter et de diffuser l'information sur les normes en vigueur dans les opérations de commerce international. A ce titre, elle doit assister sur le plan normatif les opérateurs économiques nationaux ;
- enfin, elle est chargée d'élaborer un fichier national des exportateurs et un annuaire des produits à l'exportation y compris les dattes.
- d'accroître les exportations.
- d'améliorer les performances des exportateurs.
- d'explorer de nouveaux marchés.
- d'aider à faire connaître les produits sur le marché extérieur.

Par rapport à l'importance de ses missions sur le plan de l'information commerciale, l'**ALGEX** constitue un établissement clé pour la promotion des exportations hors hydrocarbures.

- **l'Association Nationale des Exportateurs Algériens** *(ANEXAL)*.Créée le 10 juin 2001, l'ANEXAL dont le siège social est domicilié à Alger, est une association agréée qui regroupe aujourd'hui une centaine d'entreprises exportatrices et potentiellement exportatrices issues des diverses filières de l'économie nationale y compris la filière datte. La création de L'ANEXAL, qui est venue renforcer le mouvement associatif, a été encouragée par les pouvoirs publics, eu égard aux problèmes pertinents soulevés par les exportateurs. L'ANEXAL, dont la vocation première est de rassembler les exportateurs algériens, constitue un espace privilégié d'écoute, de concertation et de promotion au service de tous les opérateurs économiques algériens dans la perspective de contribuer efficacement à la promotion des exportations hors hydrocarbures (ANEXAL, 2009).En fait, l'ANEXAL a pour objectifs :
  - de constituer de fait un trait d'union entre les exportateurs et les auxiliaires à l'exportation
  - de rassembler tous les exportateurs nationaux
  - de défendre les intérêts matériels et moraux des exportateurs aux niveaux national et international
  - de représenter ses adhérents auprès de tout organisme ou institution en relation avec son objet.
  - d'être un espace d'échanges d'expériences et d'entraide entre les entreprises algériennes exportatrices.
  - de créer des réseaux de relations aux niveaux national et international.
  - de perfectionner ses membres dans les techniques du Commerce international.
  - de promouvoir des actions communes pour mieux exporter.

- de participer de concert avec les pouvoirs publics aux actions de promotion des exportations hors hydrocarbures
- de favoriser le partenariat avec le Programme d'appui de la Société Financière Internationale (SFI) de la Banque Mondiale, le Programme MEDA pour l'assistance aux entreprises algériennes et avec d'autres organismes nationaux et internationaux.

2-6: Capacité logistique en croissance

Jusqu'à l'année 2000 la capacité de stockage des dattes en Algérie était très faible, ne dépassant pas les 28000 m^3, la totalité appartenant aux 7 anciennes unités de conditionnement des dattes issues de la dissolution de l'ex OND. Néanmoins, la mise en place du plan national de développement de l'agriculture (PNDA) en 2000 a multiplié cette capacité dans les régions phoenicicoles à l'instar des autres régions agricoles du pays et ceci à travers les aides de l'Etat aux agriculteurs par le biais de ce programme pour construire des chambres de froid; En effet, en l'espace de 8 ans le nombre de chambres froides est passé de 100 à 1000 chambres d'une capacité de 500 milles m^3, dont 200 chambres à Biskra seulement avec une capacité de 115077 m3.

Grâce à ce programme, l'Algérie dispose actuellement d'une capacité de stockage de dattes de l'ordre de 100 mille m^3. Le reste est détenu par les phoeniciculteurs et les nouvelles unités de stockage. L'extension de la capacité de stockage enregistrée ces dernières années a été réalisée par les privés moyennant la création de capacités additionnelles au niveau des unités de conditionnement des dattes existantes et la création de capacités nouvelles au niveau des unités nouvellement installées. Cependant, cette capacité de stockage reste insuffisante par rapport aux quantités de dattes produites, notamment parce que ces chambres froides sont aussi utilisées pour le stockage d'autres produits agricoles.

Dans toutes les filières d'exportation agroalimentaire, la logistique du transport joue un rôle primordial. Une bonne organisation logistique des exportations aura un impact décisif sur leurs performances. La maîtrise de cette logistique constitue donc un enjeu qui contribue à l'avantage compétitif pour les entreprises qui exportent. L'enjeu est de s'adapter, dans les meilleures conditions de coût et de qualité de service, à une demande de plus en plus exigeante suite à l'environnement concurrentiel actuel.

On entend par logistique le processus qui anticipe les désirs des clients (ce client peut se trouver aux quatre coins de la planète, ce qui exige la mise en œuvre d'une logistique internationale), permet de se procurer les ressources pour réaliser ses désirs et volontés au bon endroit, au moment approprié, en optimisant les coûts pour l'entreprise.

A l'international, la logistique a pour vocation d'accompagner les activités des firmes à l'export ; elle va consister à acheminer le produit vers un client qui se trouve dans un pays étranger.

La logistique internationale est un argument commercial décisif face aux concurrents car elle est source de valeur ajoutée au produit vendu par l'exportateur à un client qui, à l'autre bout de la chaîne, va recevoir le produit qu'il a commandé à la bonne date de livraison et à un prix incluant l'assurance et le transport. Pour COLIN. J. et PACHE,G .(1988), la logistique est la science des flux quantitatifs et des informations qui les accompagnent (ou qui les précèdent), en vue de satisfaire les besoins du consommateur."

Enfin, la logistique est une fonction ayant pour but la mise à la disposition au moindre coût de la quantité d'un produit et au moment où la demande existe. Concrètement, l'objectif économique est de réduire les coûts logistiques associés à l'obtention d'un niveau de qualité de service donné.

Dans la filière dattes en Algérie, beaucoup d'exportateurs considèrent la non efficacité de la logistique maritime comme un grand handicap parmi d'autres pour l'exportation des dattes, ayant des répercussions et des conséquences sur l'amont de la filière, notamment à cause de l'éloignement entre les zones production, les zones de consommation et les ports. Donc, la mise en œuvre de nouvelles démarches organisationnelles dans ce domaine sera plus que nécessaire.

Dans le commerce extérieur de chaque pays, l'avion joue un rôle de plus en plus important pour les produits frais ou de haute valeur. Les transports terrestres sont au centre des échanges intracontinentaux, mais la plus grande partie des échanges internationaux se fait sur des navires.

Dans la chaîne logistique de la filière dattes en Algérie, nous avons vu que les transports portuaires représentent globalement 80% des expéditions contre 15% pour la partie terrestre et seulement 5% pour la partie aérienne alors que les caractéristiques spécifiques de ce fruit imposent plutôt ce dernier type de transport.

De 1998 à 2007, les quantités de dattes exportées par voie aérienne vers toutes les destinations ne dépassent pas les 500 T avec une nette amélioration en 2007 par rapport aux années antérieures. Ces quantités sont exportées surtout par l'aéroport de Biskra avec 70%, d'Alger avec 25% et rarement par d'autres aéroports nationaux comme Oran et Constantine pour lesquels les quantités ne dépassent pas les 5% du total des exportations par voie aérienne.

La situation s'explique essentiellement par le coût élevé de l'opération par rapport aux exportations par voie maritime ainsi que par les lourdeurs administratives et l'insuffisance des avions cargos (2 avions dans la flotte de 33 avions de la compagnie d'Air Algérie en 2008).

Le transport terrestre, bien qu'en croissance depuis 1998, reste toujours dérisoire et les quantités acheminées par camions ne dépassent pas les 1500 T soit 15% des exportations totales du pays durant la décennie 1998-2007 y compris les quantités destinées au troc. Il se limite aux quantités exportées vers quelques pays voisins comme le Mali, le Niger et la Mauritanie dans le cadre de l'économie de troc. Ces exportations de dattes ne se feront plus que par trois points de sortie terrestre (Tamanrasset, Adrar et Illizi). En effet, pour certaines variétés peu périssables comme la variété Degla Beida, c'est ce type de transport qui prédomine.

La logistique maritime comprend les opérations de chargement des marchandises, le transport et les opérations de déchargement effectuées par les transitaires au port d'arrivée. Les dattes sont des produits périssables et le temps consacré à l'acheminement des produits doit être le plus court possible et effectué dans les meilleures conditions.

Vu l'insuffisance des autres types de transport, la destination des dattes algériennes (généralement ver l'Europe) ainsi que les caractéristiques du produit (pondéreux), le transport maritime reste prépondérant et le plus économique en terme du coût face à l'alternative des autres types de transport des dattes En moyenne, 80% des exportations de dattes ont été expédiés par voie maritime à partir de quatre ports (Alger, Skikda, Oran et Bejaia) durant la décennie d'analyse (1998-2007). Cependant, ce chiffre global masque des différences selon les variétés exportées, la variété Deglet Nour restant la plus concernée par ce type de transport.

L'importance relative des volumes qui transitent par chacun des ports est illustrée dans le tableau ci-dessous. Le port d'Alger est le premier port d'expédition, suivi de celui de Skikda et de Bejaia avec 19%. Le port d'Oran avec 5% du trafic de dattes arrive en troisième position.

Tableau n°2 : Structure des exportations des dattes par port d'expédition en Algérie durant la décennie 1997-2007

Port	Structures %
Alger	**76**
Skikda	**12**
Bejaia	**7**
Oran	**5**
total	**100**

Source: fait par nous à partir des estimations du président de l'ACED.

Sur le marché européen, les dattes algériennes sont réceptionnées essentiellement par deux ports : Marseille (France) avec 70% des exportations de dattes algériennes réceptionnées en Europe et Anvers (Belgique) avec 25%.

Dans un contexte de libéralisation de l'économie algérienne et afin de promouvoir le transport maritime en tant que facteur essentiel de développement économique, l'Etat a fait plusieurs réformes dans ce secteur. (CNAN , 2009).

Depuis sa fondation en 1963, la Compagnie Nationale Algérienne de Navigation (CNAN) est devenue, grâce au programme d'investissements obtenu dans les plans de développement successifs, un des plus grands armateurs algériens. Suite à plusieurs restructurations en profondeur en 1982, en 1987 et en 1990, la CNAN s'est convertie en SNTM/CNAN (Société Nationale des Transports Maritimes/Compagnie Nationale Algérienne de Navigation) et a perdu ses compétences en transport d'hydrocarbures et dans les activités de remorquage portuaire. Depuis 1990, la SNTM/CNAN ne se consacre plus qu'au transport maritime de marchandises.

Dans le cadre de son plan de restructuration, la Société CNAN Group Spa, a été autorisée par les pouvoirs publics à entreprendre de manière directe ou en partenariat les investissements nécessaires au renouvellement de la flotte de manière urgente. Par ailleurs, la Société CNAN Group a opté pour un schéma d'organisation dynamique afin de répondre au mieux aux exigences de l'activité de transport maritime, de matérialiser la volonté des pouvoirs publics par la réhabilitation du pavillon national.Une nouvelle restructuration de cette entreprise a eu lieu en 2005, l'entreprise est alors constituée d'une société mère et des filiales suivantes :

- ✓ CNAN MED Spa dont la mission demeure le transport maritime de marchandises (roulants-conteneurs et conventionnel) dans la zone sud européenne (France – Espagne et Italie.
- ✓ CNAN NORD Spa avec une mission identique dans la zone Amérique/Nord Europe et Turquie .
- ✓ CNAN BULK Spa dont la mission demeure le transport maritime de marchandises homogènes en tramping international.
- ✓ CNAN MAINTENANCE Eurl dont la mission est la petite réparation de navires et équipements .

Les deux premières filiales, la CNAN Nord et la CNAN Med, après les conclusions du Conseil des participations de l'Etat (CPE) en mars 2008 quant à l'avenir de la compagnie maritime nationale, ont vu l'ouverture de leurs capitaux à hauteur de 51% au groupe français Gofast-Aigle Azur.

Reste sous pavillon algérien, en 2007, 65 navires représentant 1,5 millions de tonnes avec une moyenne d'âge de 25 ans environ. Durant cette année, le trafic des lignes régulières de SNTM/CNAN a été de 680.000 tonnes. Au titre du plan d'investissement pour la période 2005-2010, la CNAN Group prévoit l'acquisition de navires RO/RO ,Porte-Conteneurs, Car-ferries, Vraquiers et Trampco.

Tableau 3 : Age de la flotte de la CNAN en 2007

Type de navire	Nombre de navires	Age moyen	Capacité moyenne en T
Ro-ro	11	27,7	3500 T
Charbonniers	1	21,0	3000T
Céréaliers	8	19,98	4000T
Cargos	21	24,6	4500 T
Car-ferries	5	26,6	3600T

Source: Ministère des Transports de l'Algérie

Cette restructuration a été suivie par la création dans chaque port d'entreprises portuaires qui assurent les opérations aux différents niveaux de la chaîne logistique : manutention, entreposage, stockage frigorifique, etc. Comme la Société Générale Maritime (GE.MA), c'est une Spa dont l'activité est la consignation navires, la Consignation conteneurs, la Gestion parc conteneurs. Ce processus vise la démonopolisation des activités connexes liées à la manutention et aux activités portuaires, processus qui devrait à terme diminuer les surcoûts de leurs prestations.

Par ces mesures d'incitation, l'Etat a fortement réduit son intervention et a encouragé la création d'une flotte maritime suffisamment importante pour atténuer la dépendance vis-à-vis du marché international du fret et ainsi réduire des dépenses en devises surtout que la flotte algérienne d'une capacité de 250 000 T ne couvrait que 1.2% du commerce extérieur du pays.

Ainsi, la CNAN Group propose à ses interlocuteurs une nouvelle démarche qui consiste en des associations non pas dans la société mère qui connaît certaines difficultés, mais dans de nouvelles sociétés de droit algérien qui seront mises en place en partenariat et distinctement dans les différents créneaux d'activités et zones géographiques d'intervention qu'elle maîtrise. Les apports attendus des dits partenaires concernent notamment les aspects financiers et le management.

Depuis sa création, la **CNAN** offre un marché de lignes régulières. Ainsi, la société met à la disposition de ses clients des navires de toutes tailles, à des dates déterminées et aux ports désignés, et les frets fluctuent en fonction du comportement du marché. (CNAN, 2009)

Mais pour encourager l'exportation des dattes, la société offre des prix spéciaux exceptionnels dattes par container sur les expéditions vers la France (Marseille, depuis 1993) et vers Anvers (Belgique, depuis 1994). Dans le cadre de la ligne régulière, les départs suivants sont proposés :

- Alger⇐Marseille : une fois/semaine.
- Skikda⇐Marseille : une fois/15 jours.
-Oran ⇐Marseille : une fois/15 jours.

L'effort consenti en matière de prix n'aura pas de sens s'il n'est pas accompagné de régularité. Dans ce cadre, la compagnie par son réseau d'agences maritimes et de sociétés mixtes étrangères, offre aussi des conseils et des services aux exportateurs notamment sur le choix des ports de débarquement et sur ses coutumes et même sur les coûts des ports et les prix d'acheminement des produits. Ces informations engendreront une nette baisse des coûts mais surtout une maîtrise du transfert de risque de responsabilité et de propriété des produits exportés.

Mais le problème posé par la société est celui de la faiblesse des exportations de l'Algérie. Ce qui laisse ses navires partir quasiment à vide avec 10% de leur charge totale. Alors comment satisfaire les besoins des exportateurs de dattes qui demandent 2 à 3 départs par semaine. Selon les responsables, la société est prête à déclencher des départs suivants les exigences des exportateurs et vers toutes destinations si les exportateurs disposent de quantités justifiant l'escale des navires ce qui n'est pas le cas jusqu'ici.

2-7 : Dysfonctionnements de la logistique dans le secteur des dattes

Concernant l'exportation des dattes, toutes les réformes effectuées et les dispositions prises restent insuffisantes et les objectifs tracés ne sont pas atteints. La logistique maritime reste un grand goulot d'étranglement qui entrave l'épanouissement des exportations de dattes algériennes. (MOHAMED-CHERIF. F.Z, 2007)

L'absence de grands opérateurs organisés capable de prendre le relais a constitué un frein important au développement du pavillon algérien et des infrastructures logistiques portuaires. Bien que les exportations de dattes algériennes soient assurées à 100% par la compagnie algérienne CNAN, le pavillon algérien ne couvrait que 12% des échanges du pays contre 25% en 1985.

Ce recul s'explique en partie par l'absence d'une politique dynamique d'adaptation de la logistique maritime aux spécificités des produits périssables ainsi que par les obstacles bureaucratiques et administratifs (l'insuffisance de qualité des prestations logistiques, absence de coordination) au niveau des institutions qui interviennent dans le processus d'exportation au niveau des ports. A cela s'ajoute les contraintes qui ne cessent d'être dénoncées par les exportateurs que nous avons enquêtés dans la région d'étude (Voir partie III).

A l'instar des autres produits exportés, les exportations des dattes rencontraient un dysfonctionnement logistique, notamment des problèmes relatifs au chargement des bateaux dus essentiellement aux difficultés rencontrées pour identifier avec précision les quantités qui devaient être expédiées, ce qui entraînait des décalages plus ou moins importants entre la capacité de transport proposée et les besoins réels des exportateurs.

La détermination de la capacité de transport nécessaire se fait sur la base des déclarations des tonnages à exporter par chaque exportateur. Néanmoins, dans les ports algériens, pour les dattes, il semblerait que le manque de fiabilité et l'impossible contrôle de la sincérité de ces informations entraînent des déséquilibres dans la gestion de l'offre de transport. Ainsi, le tonnage des dattes à exporter peut être inférieur aux prévisions car tous les groupes n'auront pas respecté leurs engagements de chargement, ce qui entraîne des coûts supplémentaires. Ces coûts sont augmentés par les problèmes d'organisation des opérations de chargement des bateaux.

D'autre part, les délais de chargement des bateaux dans les ports algériens sont trop longs. En effet, d'après les statistiques recueillies par certains spécialistes, 50% des navires quittent le port dans un délai de 4 jours et 30% prennent de 6 à 10 jours pour être chargés, alors que les normes des institutions internationales dans ce domaine considèrent qu'un délai de plus d'un jour et demi pour charger un navire de 1500 palettes est anormalement long et que le déroulement des opérations de chargement devrait se faire dans des délais plus rapides.

Ce dysfonctionnement résulte du fait que lorsqu'un navire rentre au port, les produits ne sont pas intégralement disponibles et le navire est obligé d'attendre. Par conséquent, ces attentes entraînent sur le plan financier des coûts supplémentaires importants qui viennent majorer les coûts logistiques. Ces problèmes ont des conséquences néfastes pour les exportateurs de dattes au niveau commercial et au niveau des coûts.

Une logistique peu performante dont la faible maîtrise des coûts est l'une des conséquences, constitue un désavantage de taille dans la mesure où elle est un élément significatif du coût total de mise en marché qui agit sur la compétitivité des entreprises. C'est pourquoi une optimisation de la chaîne logistique est indispensable.

La création de plateformes logistiques de regroupement permettrait une meilleure coordination des opérations logistiques dès l'amont de la filière et une gestion plus rationnelle des exportations en évitant notamment les encombrements au niveau du port et, d'une manière générale, en facilitant la circulation des flux.

Les améliorations dans le domaine logistique participent au renforcement de la programmation des expéditions. C'est cette capacité qui déterminera la force des exportateurs algériens. En définitive, la logistique qui doit être au service de la stratégie commerciale apparaît comme un enjeu stratégique. Partant de là, elle suppose des choix organisationnels.

Notre analyse au niveau de la logistique maritime qui assure la majeure partie des exportations de dattes algériennes nous a permis de constater que les trois objectifs d'une logistique ne sont pas atteints, que ce soit pour l'amélioration de la qualité des produits, la réduction du coût du produits, ou pour la réduction du délai de mise à disposition des produits.

L'Etat a annoncé, en septembre 2007, la mise à la disposition des exportateurs d'un couloir vert pour l'exportation de la datte. Cette disposition a pour objectif d'assurer une fluidité maximale des opérations d'exportation permettant l'acheminement rapide de la datte aux ports d'entrée. Et ceci par la simplification des transactions bancaires, des opérations de douanes et des contrôles de protection phytosanitaire, ainsi qu'un meilleur entreposage dans les ports et un meilleur envoi des conteneurs. (Voir partie 4).

Section 3: Performances techniques et économiques de la filière

3-1: La production des dattes en Algérie

Étroitement, corrélée avec la situation et le nombre de palmiers en rapport ainsi qu'avec l'alternance biologique des palmiers, la conduite culturale et les aléas climatiques, la production des dattes en Algérie est variable selon les campagnes. En effet, depuis 1964 jusqu'à 2007, cette production a connu un grand essor passant de 177167 T en 1964 à 516293 T en 2007, d'après les données du tableau n° 1 en annexe, soit une hausse de 191,41%. Cette évolution a été irrégulière. Son maximum est enregistré en 2007 avec 516293 T, et son minimum en 1970 avec 79265 T alors que la production moyenne durant cette période d'analyse est estimée à 249201 T.

Tableau 5: Estimation des modèles de la tendance générale de l'évolution de la production et le rendement des dattes en Algérie durant la période (1964-2007).

	La formule de la tendance générale	moyenne arithmétique	Taux de croissance	croissance annuelle en pieds	Coefficient de détermination R2	Taux de corrélation r	Test Student F
Production en Qx	Yi = 8471,2Xi + 58598	249 201,03	4.84%	8471,2	0,8	0.89	13.25*
Rendement en kg/pied	Yi = 0,64 Xi + 20,13	34.44	3.26%	0,64	0,7781	0.88	12.21*

- la tendance générale est calculée suivant l'équation linéaire suivante $Yi = aXi + b$

avec : Yi= la valeur estimée des variables durant la période i.
b= le cœfficient de régression
Xi= le temps / i=1,2,3,.....44
-( ) : la valeur entre parenthèse représente les valeurs de (T) calculé.
-Le signe:c'est la signification du cœfficient de régression au niveau de point de signification 0.01*

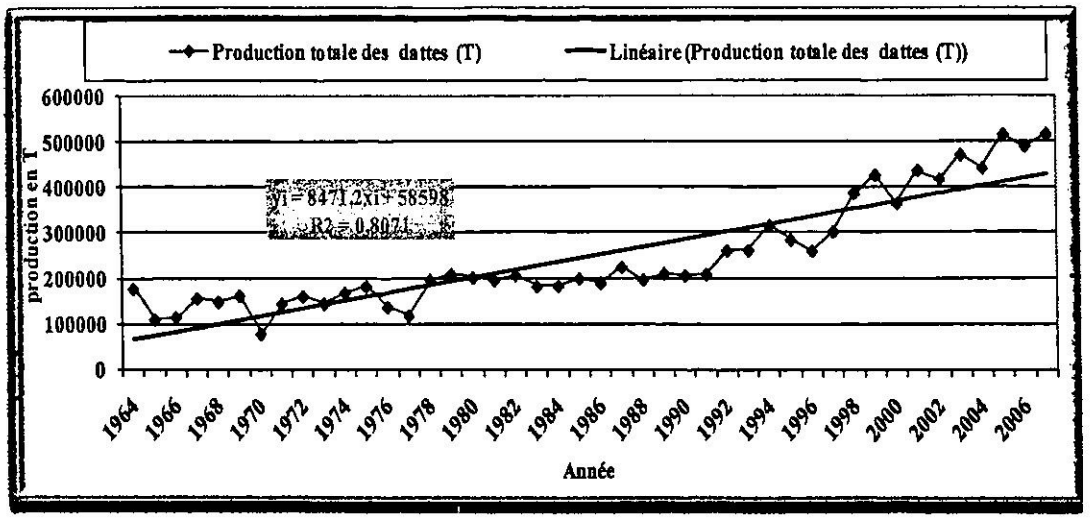
Source: calculé par nous même à partir du tableau n°1 en annexe

Pour approfondir notre analyse de la variation de la production des dattes en Algérie durant la période 1964-2007, un modèle, estimé au niveau de signification 0.01, indique l'existence d'une croissance annuelle de la production des dattes (toutes variétés confondues) significative statistiquement, de l'ordre de 8471,2 T soit un taux moyen de croissance annuelle de prés de 4.84%.

Le cœfficient de détermination R^2 de ce modèle indique que 80% de cette variation des quantités de production de dattes s'expliquent par les facteurs qui ont prévalu au cours de cette période et qui reflète le facteur temps tels la croissance du patrimoine phoenicicole. Cependant, 20% de ces variations reviennent à d'autres causes. En outre, la valeur du coefficient de corrélation qui est autour de 0.90 démontre l'union entre ces variables.

D'après ce modèle estimé, la production de dattes en Algérie devrait passer à environ 456744,4 T et 499100,4 T en 2010 et 2015 respectivement (toutes variétés confondues).

Graphe n°7 : Evolution de la production des dattes en Algérie durant la période 1964-2007

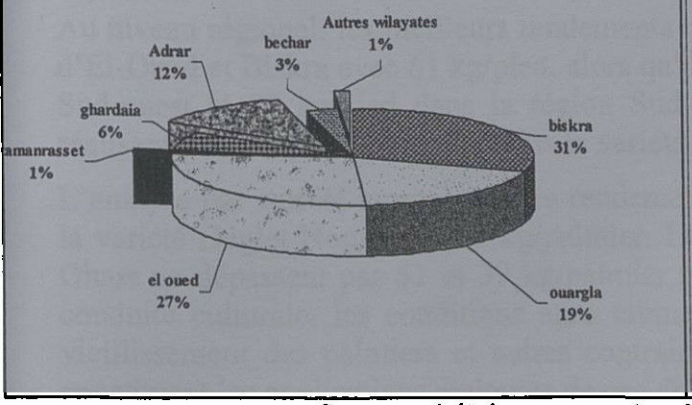


Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°1 en annexe.

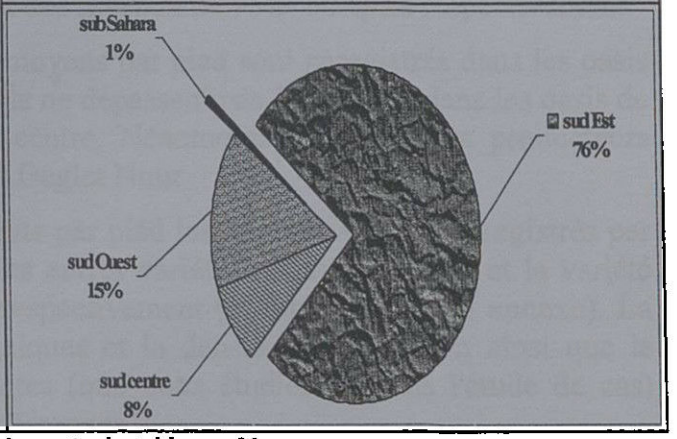
Cette augmentation de la production, enregistrée surtout après 1992, s'explique essentiellement par l'entrée en production des nouvelles plantations de palmiers, dans le cadre de l'APFA et du PNDA, mais aussi par l'importance accordée ces derniers temps à ce secteur par les Pouvoirs publics.

Les statistiques montrent que la production des dattes en Algérie est concentrée principalement dans la région Sud-est qui est à l'origine de 76.19% de la production nationale. La wilaya de Biskra occupe la première place avec 30.15%, suivie en deuxième lieu par la wilaya d'El Oued avec 27% puis Ouargla (18.83%) en troisième place. Les spécificités édaphiques et pédoclimatique de ces régions ainsi que l'alternance de la production, la conduite culturale et la valeur marchande des variétés; expliquent les fluctuations plus prononcées de la production dans ces régions. (voir tableau n° 3 en annexe).

Graphe n°8 : La structure de production des dates par wilaya en 2007



Graphe n° 9: Répartition de la production des dattes en Algérie. Par région (%) en 2007



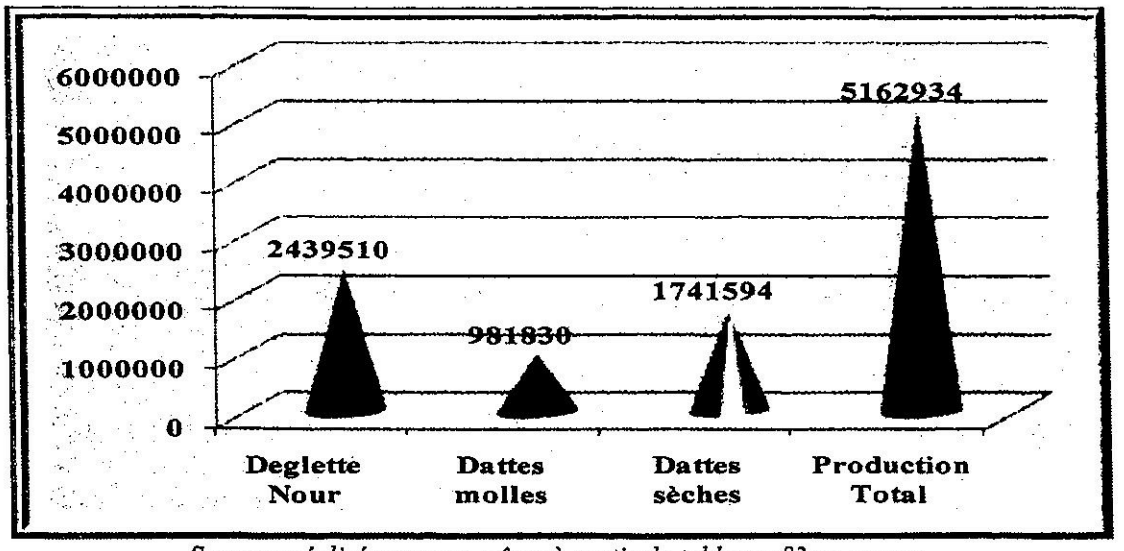
Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°3 en annexe.

Par ailleurs, dans les autres palmeraies du pays, la production est moins importante et elle ne contribuer qu'avec moins de 30% de la production totale répartis comme suit : Sud-ouest (15.28%), Sud-Centre (7.63%) et enfin les régions subsahariennes avec 0.9% de la production moyenne de 2007.

L'analyse de la structure de la production par variété montre que la part du lion de cette production est de type Deglet Nour (soit 47.27%) ; vient en deuxième lieu la Degla Beida et

les variétés communes avec 33.73 %, tandis que les variétés Ghars et analogues ne participent qu'avec 19% à la production totale de 2007 estimée à 5162934 Qx. Mais, cette part n'était que de 12.93% en 1997 ce qui traduit un recul de la part de Deglet Nour et Degla Beida qui représentaient alors 50% et 37.12% respectivement.

Graphe n° 10 : Structure de la production de dattes par variété en 2007 (T)



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°3 en annexe.

Néanmoins, bien que cette production connaisse une évolution à la hausse, elle reste relativement faible et stagnante par rapport aux potentialités phoenicicoles mises en place et aux objectifs tracés, ainsi que par rapport à la production des pays concurrents

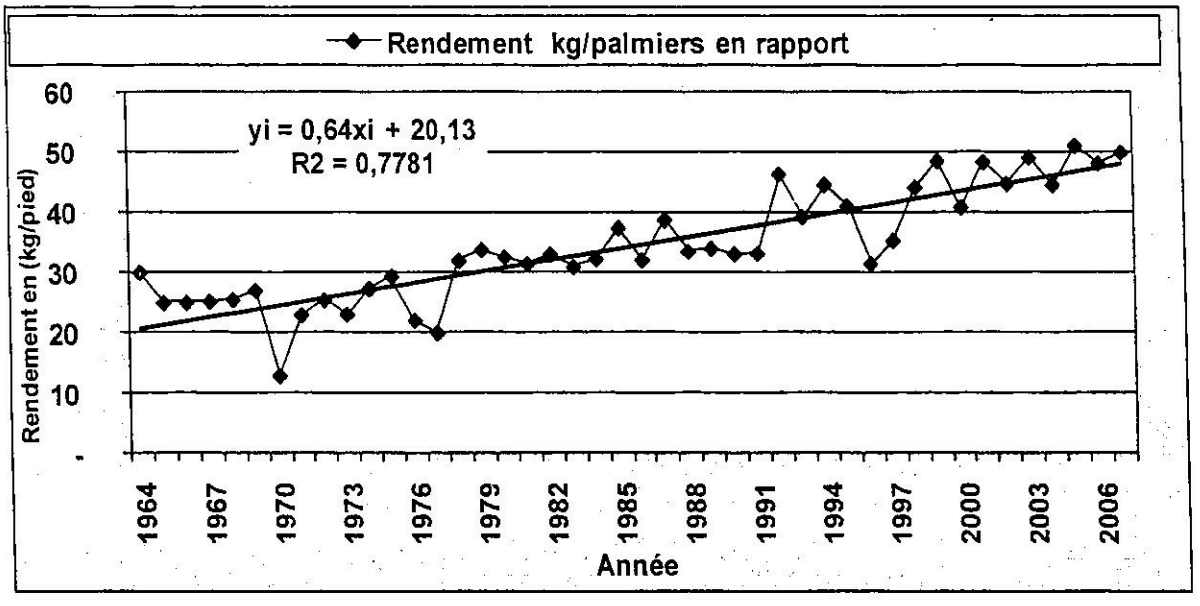
Le tableau en annexe illustre la croissance des rendements enregistrée (66.04%) durant la période d'analyse (1964-2007), ceux-ci passant de 30 kg/p durant l'année de base (1964) à 49,81 kg/palmier en 2007. Mais, ces rendements moyens sont très faibles et ne dépassent pas les 34,33 kg/pied de palmiers en rapport ou, en d'autres termes, 34,33 Q/ha. Le maximum est enregistré en 2005 avec prés de 51 kg/palmier et le minimum en 1970 avec 13 kg/p. Ces rendements enregistrés sont en dessous des normes escomptées de 70 Q/ha et des rendements enregistrés aux USA et en Tunisie qui affichent des niveaux de 95 et 60 Q/ha respectivement.

Au niveau régional, les meilleurs rendements moyens par pied sont enregistrés dans les oasis d'El-Oued et Biskra avec 61 kg/pied, alors qu'ils ne dépassent pas 29 kg/pied dans les oasis de Sud-ouest et 37 kg/pied dans la région Sud-centre. Néanmoins, les meilleurs producteurs réalisent jusqu'à 150 kg à Tolga dans la variété Deglet Nour

L'analyse par variété montre que les rendements par pied les plus élevés sont enregistrés par la variété Deglet Nour avec 62 kg/palmier. Les autres variétés dites communes et la variété Ghars ne dépassent pas 51 et 39 kg/palmier respectivement (cf tableau n° 4 en annexe). La conduite culturale, les conditions agro climatiques et la densité de plantation ainsi que le vieillissement des palmiers et autres contraintes (que nous étudierons dans l'étude de cas) constituent les explications majeures de ces différences.

L'équation de la tendance générale de l'évolution du rendement des palmiers dattiers en Algérie durant la période, est présentée dans le tableau n° ci-dessous. Elle indique que l'augmentation annuelle du rendement a été de 0.64 kg, soit un taux de croissance annuel de 3.26%.

Graphe n°11: Evolution du rendement des palmiers dattiers de 1964 à 2007



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°1 en annexe.

En revanche le cœfficient de détermination R^2 est estimé à 0.78, ce qui signifie que 78% des causes d'augmentation du rendement des palmiers dattiers en Algérie durant la période d'étude (1964-2007) reviennent aux facteurs dominés durant cette période qui reflète le facteur temps comme l'amélioration de l'itinéraire technique et du savoir faire grâce aux actions du PNDA.

D'après ce modèle estimé, le rendement devrait passer à environ 50.21 kg/pied et 53.41 kg/pied en 2010 et 2015 successivement (toutes variétés confondues).

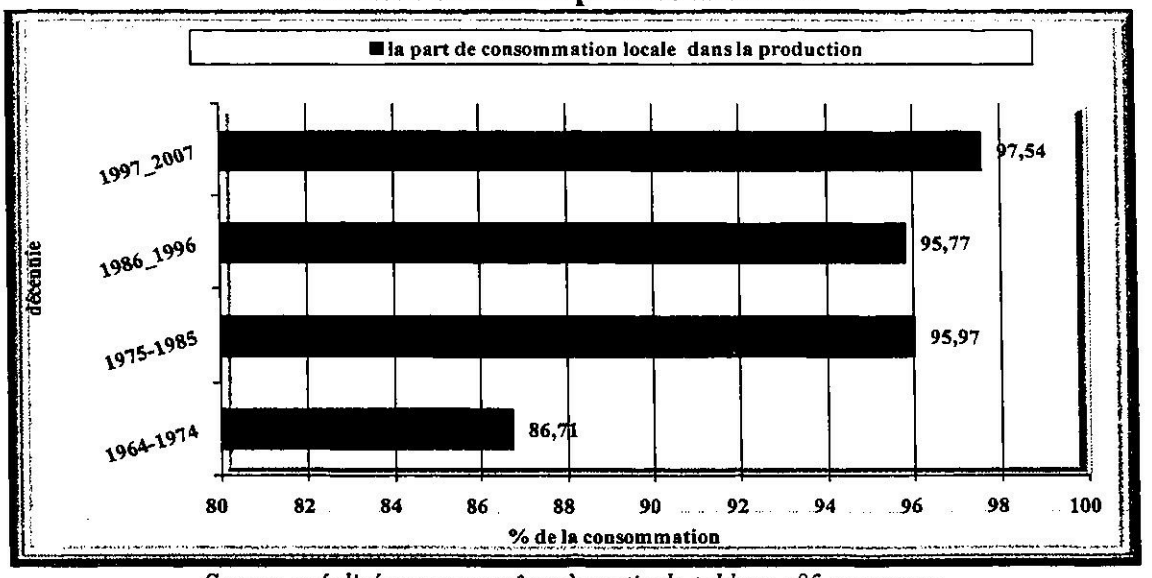
La comparaison des potentialités phoenicicoles et de la production des dattes de l'Algérie avec celles de certains pays producteurs de dattes, permet de constater que l'Egypte, qui dispose d'un effectif de palmiers presque égal en 2007, enregistre une production deux fois plus élevée.

L'analyse de la structure de destination de la production des dattes en Algérie (toutes variétés confondues) de l'indépendance à ce jour, montre que la plus grande proportion de cette production est destinée à la commercialisation intérieure. Cette part a nettement augmenté pour atteindre 98% dans les dernières années. En parallèle, on constate un recul permanent des quantités exportées. La part des exportations a subi une baisse considérable en passant de 15% à l'indépendance à 2.08% durant la dernière décennie malgré les politiques mises en place par l'Etat pour la promotion des exportations hors - hydrocarbures.

La part de la transformation reste dérisoire par rapport aux quantités produites, bien qu'elle ait connue quelques progrès durant les deux dernières décennies passant de 0.5% dans les années 1970 à 1% en 2007.

Cette structure des ventes s'explique par l'accroissement de la demande locale mais aussi par les difficultés d'exportations rencontrées et qui seront examinées plus loin

Graphe n°12 :Evolution de la part de la production commercialisée sur le marché intérieur durant la période 1964-2007



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°5 en annexe.

3-2:La consommation des dattes

La consommation est le fait de consommer des biens et services, alors que le mode de consommation alimentaire c'est l'ensemble des quantités de différents types d'aliments consommés par une société à un moment et endroit donnés. Le mode de consommation d'un individu ou d'une société est déterminé par plusieurs facteurs. Ainsi, le niveau de consommation alimentaire en quantité et en qualité est considéré comme un indicateur très important du niveau de développement économique et du niveau de vie des individus et des sociétés, aussi que la capacité des systèmes de production et de commercialisation à fournir des produits alimentaires.

Ce fruit saharien est très riche en éléments nutritifs nécessaires aux êtres humains. Les dattes sont considérées comme une grande source des principales vitamines (B1, B2 et BB), protéines, éléments minéraux et avec des proportions égales ou supérieures à celles d'autres aliments. Les dattes sont aussi très riches en phosphore, en proportions meilleures que l'abricot, les pêches et le raisin, en fer et calcium.

Les dattes sont aussi riches en sucres (glucose, lactose, fructose, saccharose) avec des proportions de prés de 70%. C'est pour cette raison que ce fruit est considéré comme source d'énergie de premier degré. Ces sucres sont facilement et rapidement absorbés par le corps humain et leur solubilité ne demande pas des opérations gastriques et biochimiques compliquées contrairement aux matières grasses. En d'autres termes, l'estomac peut digérer les dattes et absorber les sucres qu'elles contiennent en 1 à 2 heures. (EL KABANI. S,1980).

Afin d'approfondir l'analyse on va examiner ce maillon de la filière à l'aide de plusieurs indicateurs : l'évolution de la consommation de dattes, la part de chaque individu et le taux d'autosuffisance durant la période 1964-2007 en Algérie.

Pour des raisons surtout religieuses, les dattes rentrent avec une grande part dans la ration alimentaire de l'Algérien, notamment durant le mois de ramadan. Ainsi, le mode de consommation de ce fruit varie d'une région à l'autre. Avec le développement des techniques de conditionnement, le marché algérien des dattes connaît une forte croissance des ventes à l'état frais alors que la consommation des dérivés est cantonnée aux pâtes de dattes ce qui s'explique par une absence de publicité et de vulgarisation du mode de consommation des dérivés.

En outre, la consommation des dattes est liée à plusieurs facteurs dont le revenu individuel, le prix, la taille du ménage, le degré de persuasion de l'importance nutritive des dattes, mais aussi les traditions alimentaires, le lieu de résidence et le type de production en quantité et en qualité, les conditions d'hygiène et sanitaires, le goût. Elle dépend aussi des innovations et du progrès en matière d'emballage satisfaisant les besoins des consommateurs.

La quantité totale des dattes disponibles à la consommation en Algérie passe de 149 267 T en 1964 à 505 093,4 T en 2007 soit un accroissement de 238.38%

L'analyse de l'équation de la tendance générale de l'évolution de la consommation des dattes en Algérie présentée dans le tableau ci-dessous montre que la croissance annuelle de la quantité totale de dattes disponible à la consommation durant la période est estimée de 8650.1 T avec un taux annuel de croissance de 5.90%.

Tableau 6 : Estimation du modèle de la tendance générale de l'évolution de la consommation et de la part de consommation individuelle des dattes en Algérie durant les périodes 1964-2007 et 1990-2007.

	La formule de la tendance générale	moyenne arithmétique	Taux de croissance	croissance annuelle	Coefficient de détermination R2	Taux de corrélation r	Test Student F
Consommation en Qx	Yi = 8650,1Xi + 43137	237 764,22	5.90%	8650,1	0,82	0.90	13.88*
la part individuelle de consommation en	Yi 0,045Xi + 0,74	1.17	4.88%	0,045	0,83	0.91	8.86*

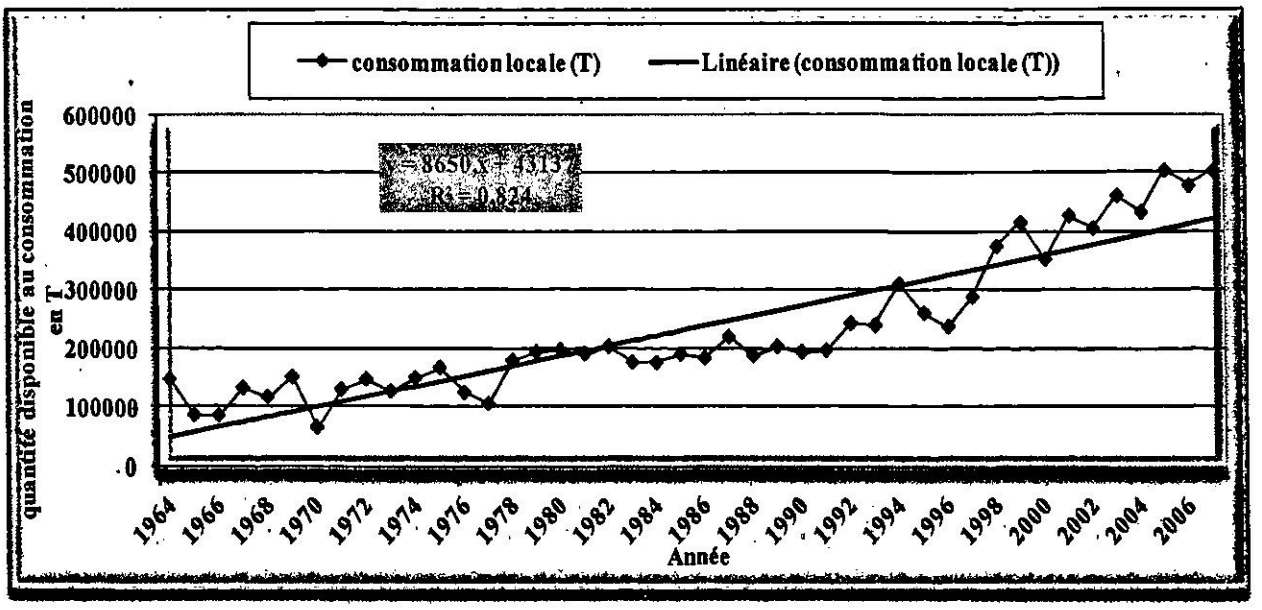
- la tendance générale est calculée suivant l'équation linéaire suivant Yi = aXi + b
Dont : Yi= la valeur estimée des variables durant la période i.
b= le cœfficient de régression
Xi= le temps / i=1,2,3,.....44 pour la consommation
Xi= le temps / i=1,2,3,.....18 pour la part individuelle de consommation
-( ) : la valeur entre parenthèse représente les valeurs de (T) calculé.
-Le signe:c'est la signification du cœfficient de régression au niveau de point de signification 0.01*

Source: calculé par nous même à partir des tableaux n°5et n° 6 en annexe.

Le cœfficient de détermination dans ce modèle R^2 est estimé à 0.82, ce qui indique que 82% de cette variation de la consommation des dattes en Algérie s'expliquent par les facteurs qui ont prévalu au cours de cette période et qui reflète le facteur temps comme la croissance de la production et la diminution des prix dans les périodes de récolte. Cependant, 18% de ces variations reviennent à d'autres causes a titre d'exemple la coïncidence du mois de ramadan certaines années avec les périodes de récolte et la régression des exportations. En outre, la valeur du coefficient de corrélation qui est autour de 0.90 démontre l'union entre ces variables.

D'après ce modèle, la consommation des dattes en 2010 et 2015 devrait atteindre environ 449691,7 T et 492942,2 T en 2010 et 2015 respectivement (toutes variétés confondues).

Graphe n°13 :Evolution de la consommation de dattes en Algérie durant la période 1964-2007



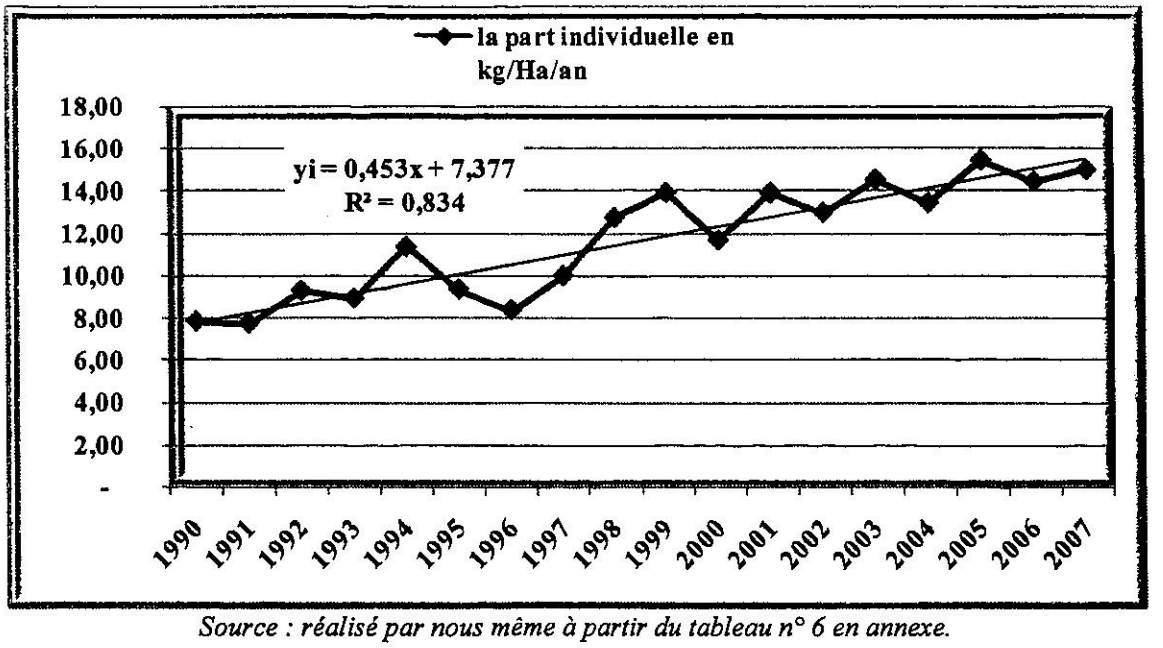
Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°5 en annexe.

D'après le tableau n°6 en annexe, la part moyenne de consommation de dattes par individu en Algérie durant la période 1990/2007 est estimée à 11.68 kg/an, avec un maximum de 15.4 kg/an en 2005 et un minimum de 7.72 kg/an en 1991.

Ce ratio a connu un grand essor durant la période d'analyse pour atteindre 14.9 kg/an en 2007 soit une augmentation estimée à 91.58% par rapport à l'année de base1990 où il ne dépassait pas 7.8 kg/Hab/an.

La tendance générale de l'évolution de la part individuelle de la consommation des dattes en Algérie entre 1990 et 2007, représentée dans le tableau ci-dessous indique une augmentation annuelle moyenne estimée à 45g/an, soit un taux de croissance annuel de 4.88%. Le cœfficient de détermination dans ce modèle est R^2=0.83 ce qui indique que 83% de cette variation s'expliquent par les facteurs qui ont prévalu au cours de cette période et qui reflètent le facteur temps comme la croissance de la production, le changement du mode de consommation et l'amélioration du niveau de vie ainsi que la diminution des prix dans les périodes de récolte. Cependant, 17% de ces variations reviennent à d'autres causes. En outre, la valeur du coefficient de corrélation qui est autour de 0.91, est un bon argument qui renforce et explique l'union entre ces variables .Si l'on veut faire une prévision pour cet indicateur en 2010 et 2015; ce ratio devrait passer à environ 16.9 kg/Ha/an et 18.7 kg/Ha/an respectivement (toutes variétés confondues).

Graphe n° 14: Evolution de la part individuelle de la consommation des dattes en kg/Ha/an, (1990-2007)



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n° 6 en annexe.

Les statistiques des enquêtes de consommation réalisées par l'ONS montrent que la part de consommation des dattes par individu en Algérie, exprimé en kg/an; a régressé de 47% en 20 ans; passant de 6.15 en 1988 à 3.3 kg/Ha en 2006. La croissance démographique, d'une part, et la stagnation de la production nationale de dattes, d'autre part, le changement du modèle de consommation, l'augmentation du prix sur le marché local sont considérés comme autant de causses à l'origine de cette régression.

Cette part varie d'une région du pays à l'autre et d'une année à l'autre ; dans les régions du Sud où la datte est considérée comme l'aliment de base, la part par individu était 8Kg/hab/an alors que dans le reste des régions du pays où la datte est considérée comme un dessert parmi d'autres, ce ratio ne dépasse pas 3 kg/hab/an en moyenne en 2007. Dans la totalité des aliments consommés par chaque individu chaque année, la part des dattes ne dépasse pas 9% mais dans les régions du Sud, elle dépasse 30% en moyenne.

Tableau 7: Répartition de la consommation des dattes par région géographique Unité: kg

Rubrique	Centre	Est	Ouest	Sud
Consommation de fruits	37.45	29.05	30.07	25.89
Dont consommation de dattes	1.59	3.13	3.61	7.96
% dattes/fruits	4.23	10.78	12.02	30.77

Source : EL MAHI T. ; 1997 à partir des donnés de l'ONS (enquête de 1988).

L'analyse saisonnière de la consommation des dattes en Algérie montre que la consommation varie d'une variété à l'autre et d'une période à une autre. A titre d'exemple, la Deglet-Nour est la plus consommée durant le mois de ramadan et au cours de la campagne de récolte, alors que les dattes molles (Ghars et analogues) sont plus consommées en hiver et durant les périodes de festivité.

La consommation en Algérie reste faible par rapport à la consommation dans d'autres pays producteurs. En effet, l'Arabie saoudite, la Libye et l'Egypte sont considérés comme les plus grands consommateurs de dattes, malgré la régression enregistrée ces dernières années puisque la consommation par individu atteint les 30 kg/personne/an en Arabie saoudite, 29 kg/an en Libye et 16 kg/an en Egypte contre un peu moins de 9 kg/individu/an dans le reste des pays producteurs comme la Tunisie et le Maroc.

3-3: La modélisation de la production des dattes en Algérie

3-3-1: Méthode utilisée

Afin d'approfondir l'analyse de la production des dattes en Algérie, la modélisation de cette fonction économique est apparue plus que nécessaire. On va utiliser à cette fin une fonction de production du type Coob-Douglas[1] qui est la plus adaptée aux conditions de la production agricole (AMMARI.Z ,2006). Elle est utilisée suite à la facilité de calcul de cette fonction à caractère linéaire dans sa forme logarithmique et qui indique directement les élasticités de productivité de chaque facteur de production ; les résultats estimés de cette fonction sont souvent utilisés dans les économies des pays. Pour éviter les critiques[2] avancées contre cette fonction (BOURBONNAIS. R, 2005), on introduit d'autres facteurs de production que nous croyons explicatifs de la variation de la production en plus des facteurs classiques travail et capital. Et pour éviter la problématique de la statique de la fonction, on va la transformer en un modèle économétrique de production sous la forme suivante :

$$Q_t = Y_t = A \cdot L^{\alpha}_t \cdot K^{\beta}_t \cdot e^{\mu t}$$

Avec :

- $L > 0$, $k > 0$, $0 < \beta < 1$, $0 < \alpha < 1$, $A > 0$
- Y : la quantité de production
- A : facteur d'élasticité de la production
- k: le capital
- L: le travail (main-d'œuvre)
- β : l'élasticité de production par rapport au capital
- α : l'élasticité de production par rapport au travail
- μt : c'est les erreurs d'estimation ou les écarts ; représente les autres variables qui ont une importance dans la production et qui ne sont pas introduites dans cette fonction, où

$$\mu t = Y_t - Y\hat{}_t$$

- t : le facteur temps.

3-3-2: La forme générale de la fonction de production utilisée

Après avoir déterminé le modèle économétrique de la production des dattes en Algérie à partir de la fonction **Coob-Douglas**, on va essayer d'introduire les principaux facteurs de production économiques et naturels qui influent et expliquent la production des dattes en Algérie, et pour lesquels des données sont disponibles à l'instar du nombre de palmiers, la consommation, le prix des dattes sur le marché. En revanche on exclura les facteurs pour lesquels nous n'avons pas de données, comme l'eau, le capital, le travail, la fertilisation, l'organisation et le progrès technique. En conséquence, notre modèle s'écrit comme suit (AMMARI.Z, 2006):

$$y = A * X\alpha 11 \; * X\alpha 22 \; * X\alpha 33 * X\alpha 44 * X\alpha 55 * e^{\mu t}$$

Avec:

[1] : Attribuée aux deux scientifiques américains **P.H.Douglas**, et **Charles.W.Cobb** qui ont contribué en 1928 à l'analyse de la fonction de production et à mettre les bases théoriques de cette fonction, basée seulement sur le facteur travail et capital. (BRESSON. G et PIROTTE. A ,1996)

[2] Parmi ces critiques, l'explication de la production par deux facteurs de production seulement qui sont le travail et le capital alors ceci est un paradoxe avec la théorie économique qui explique la production par le capital, le travail, la terre, l'organisation.(MEBAREK. B, 1997)

y= la production de dattes en T
X_1 : la superficie phœnicicole en ha.
X_2: le nombre de palmiers en production.
X_3: la consommation des dattes en T.
X_4 :le prix moyen des dattes en DA/Kg.
X_5: le facteur temps.
$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5$: les élasticités des facteurs de production utilisés successivement

3-3-3: Modélisation de la fonction de production des dattes en Algérie

A l'aide de la méthode du petit carré normal MCO, on obtient le modèle économétrique de la production des dattes en Algérie déterminé à partir de la fonction de production Coob-Douglas et qui s'écrit comme suit : (HASNAOUI. H.K, 2002)

$$LogYt=LogA + \alpha_1 LogX_{1t} + \alpha_2 LogX_{2t} + \alpha_3 LogX_{3t} + \alpha_4 LogX_{4t} + \alpha_5 LogX_{5t} + \mu t$$

Au début, on va estimer le modèle linéaire directement par l'introduction des facteurs variables extérieurs dans le modèle, et par la suite on va l'étudier et le tester de point de vue économique et économétrique.

Ensuite, on va refaire la même chose après avoir ignoré des facteurs variables de production qui n'ont pas un grand impact sur la production des dattes en Algérie, et on inclura d'autres qui ont plus d'impact et expliquent la production.

3-3-4: Le premier modèle

L'étude de la relation entre la production algérienne des dattes comme variable dépendante et les facteurs variables extérieurs explicatifs qui auraient influé sur cette variable dépendante (qui sont la superficie phœnicicole et le prix des dattes), nous sommes arrivés au modèle ci-dessous :

$$\log \hat{Y}_i = -1.860 + 0.0368 \log Xl_i + 1.3610 \log X2_i \ . \ et \ R^2 = 0.8595 \ . \ F = 76$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée du total de la production de dattes algériennes en Tonne dans l'année I.
- XI_i : la superficie phoenicicole en ha dans l'année I.
- $X2_i$: le prix moyen des dattes en DA/Kg dans l'année .I.

Les résultats (Tableau 76 en annexe) de ce modèle estimé montrent que les principaux facteurs qui influent sur les quantités de production de dattes en Algérie, c'est la superficie phoenicicole en ha, et le prix moyen des dattes en DA/Kg. En effet, la valeur du coefficient de détermination est estimée à 0.86 ce qui signifie qu'il existe une forte relation entre le variable dépendante et les variables extérieures. En d'autres termes, 86% des variations de la production s'expliquent par la variation des facteurs utilisés dans ce modèle, durant cette période 1980-2007, alors que 14% de la variation reviennent à d'autres facteurs non inclus dans le modèle.

Par ailleurs, le modèle indique qu'il existe une corrélation directe entre les quantités produites, la superficie phœnicicole et le prix moyen des dattes en DA/Kg, ce qui est cohérent avec la théorie économique de la production. Ainsi, l'augmentation de cette variable de 1%, conduira à une augmentation des quantités produites de 0.036% durant la période d'étude et une augmentation du prix des dattes de 1% aboutira à une croissance de 1.361% des quantités produites.

L'étude de la signification de ce modèle par le Test Student assure que les résultats du T calculé des variables extérieures incluses dans ce modèle est statistiquement significatif au niveau du point 0.05 de signification et que toutes les valeurs d'élasticité économique de la production des dattes par rapport aux facteurs variables extérieurs sont acceptables du point de vue économique suite au signe positif de ces valeurs à l'instar de la partie fixe du modèle qui est aussi positive (0.15)[1]. A partir de ces résultats, le modèle est accepté économiquement puisque ces variables extérieures incluses dans le modèle expliquent en grande partie la variation.

3-3-5: Le deuxième modèle

Dans une autre tentative, pour la même relation, nous avons construit le modèle ci-dessous dans lequel on a remplacé le facteur variable « superficie phœnicicole » par le variable extérieur « nombre de palmiers dattier en rapport » et on a gardé le facteur variable « prix moyen des dattes dans le marché local en DA/kg ».

$$\log \hat{Y}_i = -2.524 + 1.102 \log xli + 0.465 \log X2_i \ . \ et \ R^2 = 0.9089 . \ F = 124$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée du total de la production des dattes en Algérie en Tonnes durant l'année I.
- XI_i : le nombre de palmiers en production dans l'année I.
- $X2_i$: le prix moyen des dattes en DA/Kg dans l'année .I.

Les résultats de ce modèle (Tableau ci-dessous) montrent que les principaux facteurs qui influent sur la production des dattes en Algérie; c'est le total des palmiers dattier en production et le prix moyen des dattes en DA/Kg. En effet, la valeur du coefficient de détermination est de 0.91. C'est à dire qu'il existe une forte relation entre la variable dépendante (la production) et les variables extérieures utilisées. En d'autres termes, 91% de la variation des quantités produites durant cette période sont dus à la variation des facteurs variables indépendants utilisés alors que 9% de la variation reviennent à d'autres facteurs non inclus dans le modèle.

Tableau 7* : Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la production des dattes en Algérie entre 1980 et 2007.

Dependent Variable: LPROD
Method: Least Squares
Date: 05/15/11 Time: 15:41
Sample: 1980 2007
Included observations: 28

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.524046-	0.474962	5.314208-	0.0000
LPALMPROD	1.102657	0.262797	4.195858	0.0003
LPRIX	0.465230	0.250104	1.860146	0.0747

R-squared	0.908965	Mean dependent var	4.958600
Adjusted R-squared	0.901682	S.D. dependent var	0.370300
S.E. of regression	0.116110	Akaike info criterion	1.367596-
Sum squared resid	0.337040	Schwarz criterion	1.224860-
Log likelihood	22.14634	F-statistic	124.8094
Durbin-Watson stat	1.581394	Prob(F-statistic(	0.000000

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

[1]: C = LogA, $A = e^{c} = e^{-1.860314} = 0,15$

Ce deuxième modèle montre aussi qu'il existe une relation de corrélation directe entre les quantités produites, le nombre de palmiers en production du pays et le prix moyen des dattes en DA/Kg.

L'augmentation de cette variable de 1% induit une augmentation de la production de l'Algérie de 1.102% durant la même période d'analyse (1980-2007) ce qui est aussi cohérent avec la théorie économique.

Le modèle montre aussi qu'il existe une relation directe entre les quantités de dattes produites et le prix moyen des dattes en DA/Kg ; en effet, l'augmentation de 1% de cette variable provoque la croissance de la production de 0.46% dans cette même période

L'étude de la signification de ce modèle par le Test Student assure que les résultats du T calculé des variables extérieures incluses dans ce modèle sont statistiquement significatifs au niveau du point 0.05 de signification. Toutes les valeurs d'élasticité économique de la production des dattes par rapport aux facteurs variables extérieurs sont acceptables du point de vue économique suite au signe positif de ces valeurs, à l'instar de la partie fixe du modèle qui est aussi positive (0,08)[(1)] A partir de ces résultats, le modèle est accepté économiquement et ces variables extérieures expliquent en grande partie la variation.

3-3-6: Le troisième modèle

Dans la troisième tentative, pour la même relation, nous avons construit le modèle ci-dessous dans lequel on a remplacé le facteur variable « superficie phœnicicole » par le variable extérieur « les exportations des dattes en quantité (T) » et on a gardé le facteur variable « prix moyen des dattes dans le marché local en DA/kg ».

$$\log \hat{Y}_i = -1.807 + 0.028 \log xli + 1.384 \log X2_i \ . \ et \ R^2 = 0.8477. \ F = 69$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée du total de la production des dattes en Algérie en Tonnes durant l'année I.
- XI_i : la quantité des dattes algérienne exportée dans l'année I.
- $X2_i$: le prix moyen des dattes en DA/Kg dans l'année .I.

Les résultats de ce modèle (Tableau 77 en annexe) montrent que les principaux facteurs qui influent sur la production des dattes en Algérie; c'est le total des palmiers dattier en production et le prix moyen des dattes en DA/Kg. En effet, la valeur du coefficient de détermination est de 0.84. C'est à dire qu'il existe une forte relation entre la variable dépendante (la production) et les variables extérieures utilisées. En d'autres termes, 84% de la variation des quantités produites durant cette période sont dus à la variation des facteurs variables indépendants utilisés alors que 16% de la variation reviennent à d'autres facteurs non inclus dans le modèle.

Ce troisième modèle montre aussi qu'il existe une relation de corrélation directe entre les quantités produites, la quantité des dattes exportée du pays et le prix moyen des dattes en DA/Kg.

L'augmentation de cette variable de 1% induit une augmentation de la production de l'Algérie de 0.028 % durant la même période d'analyse (1980-2007) ce qui est aussi cohérent avec la théorie économique.

---

(1) : $C = \text{Log}A$, $A = e^{c} = e^{-2.524046} = 0,08$

Le modèle montre aussi qu'il existe une relation directe entre les quantités de dattes produites et le prix moyen des dattes en DA/Kg ; en effet, l'augmentation de 1% de cette variable provoque la croissance de la production de 1.38 % dans cette même période

L'étude de la signification de ce modèle par le Test Student assure que les résultats du T calculé des variables extérieures incluses dans ce modèle sont statistiquement significatifs au niveau du point 0.05 de signification. Toutes les valeurs d'élasticité économique de la production des dattes par rapport aux facteurs variables extérieurs sont acceptables du point de vue économique suite au signe positif de ces valeurs, à l'instar de la partie fixe du modèle qui est aussi positive (0,16)[1] A partir de ces résultats, le modèle est accepté économiquement et ces variables extérieures expliquent en grande partie la variation.

En conclusion, l'utilisation des données statistiques des variables extérieures qui influent sur la variation de la production des dattes en Algérie nous a permis de réaliser trois modèles économétriques qui sont acceptés économiquement et cohérents avec la théorie économique. Néanmoins, on ne prendra en considération que le deuxième modèle qui explique la variation de la production des dattes par le nombre de palmiers productifs et par le prix moyen d'un kg des dattes dans le marché algérien exprimé en DA/kg. Ce choix est fait essentiellement en référence au cœfficient de détermination R^2 le plus grand (dans notre cas, le R^2 du premier modèle est de 0.86, le troisième 0.84, alors que pour le deuxième il est 0.91).

Les principaux facteurs de production qui influent donc sur la variation de la production sont le nombre de palmiers en production qui a connu un grand essor suite à la loi de l'APFA et au PNDA. Vient en deuxième lieu le prix moyen d'un kg de dattes, suite à l'application de la politique de libéralisation des prix qui ne sont plus déterminés que par la loi de l'offre et de la demande. Mais 9% s'expliquent par d'autre facteurs variables que nous n'avons pas introduits dans notre modèle comme la consommation, l'irrigation, la fertilisation, l'itinéraire technique utilisé, le capital, le travail. Enfin, le modèle se présente comme suit:

$$\Rightarrow \boxed{y_t = 0.08\, x_{1\,t}^{1.102} * x_{2\,t}^{0.465}}$$

Cependant, la somme des élasticités que nous avons obtenue dans le modèle (1.102+0.465) est supérieure à 1 ce qui veut dire que la relation entre la production de dattes d'une part et le nombre des palmiers en production et le prix des dattes d'autre part, est une corrélation directe. Et par conséquence l'évolution de la production est ici plus que proportionnelle par rapport à l'évolution des facteurs de production.

Conclusion

En guise de conclusion de ce chapitre qui traite des performances de la filière dattes au niveau national, les principaux résultats que nous avons obtenus, c'est l'évaluation de l'efficacité et de l'importance de la filière dans l'économie algérienne ainsi que ses faibles performances dans tous les domaines analysés au niveau national au regard des résultats escomptés et des objectifs tracés par les actions mises en œuvre afin de promouvoir la production des dattes en quantité et en qualité. Ceci s'explique essentiellement par plusieurs contraintes techniques, socioéconomiques et naturelles qu'on va aborder dans la troisième partie avec les causes de la faible compétitivité au niveau international qui seront traitées dans le deuxième chapitre de cette partie.

---

[1] : C = LogA, A= e^c=$e^{-1.8077}$ = 0,16

Chapitre II: Dynamique et performance économique de la filière algérienne de dattes dans le monde

Introduction.

L'objectif de ce chapitre qui s'articule autour de quatre sections, est de présenter en premier lieu l'origine, la répartition géographique et l'aire d'extension du palmier dattier, et, en second lieu, l'analyse des performances technique et économique des palmiers dattiers a travers l'étude de la situation de la production mondiale ainsi que la structure et le fonctionnement du marché mondial des dattes.

L'accent est mis sur l'accessibilité et la potentialité des débouchés, sur l'évolution, de la position relative des principaux pays producteurs, consommateurs, importateurs et exportateurs, depuis 1990, et sur la structure, le mode et les stratégies de concurrence entre ces différents pays.

Nous portons un intérêt particulier à quelques pays de l'Union Européenne qui représentent à la fois un client important de l'Algérie pour ce produit, et qui ont fait l'objet d'une analyse approfondie de leurs marchés. Enfin, on analysera la position de l'Algérie par rapport à d'autres pays producteurs de dattes tels la Tunisie qui sont ses principaux concurrents, notamment sur le marché européen considéré comme principal débouché pour ce produit. On se propose d'identifier les possibilités réelles de renforcement de la position de l'Algérie sur ce marché.

Section 1 : Performances techniques et économiques des palmiers dattiers dans le monde et position de l'Algérie.

Bien que la culture du palmier dattier soit connue depuis l'antiquité par l'homme, et bien que son origine exacte reste inconnue, l'exploitation de ses différents produits dans la vie quotidienne ainsi que ses différentes variétés sont très connues. Grâce à ses fruits, il est considéré comme l'arbre producteur de l'aliment de base des régions sahariennes, et sans cet arbre la vie et la sédentarisation seraient impossibles dans ces régions.

1-1 : Origine et répartition géographique du palmier dattier

1-1-1 : Origine du palmier dattier :

D'après DJERBI.M, (1992) ; le palmier dattier constitue une des plantes les plus anciennement cultivées. Sa culture a probablement commencé simultanément en Mésopotamie et dans la vallée du Nil en Egypte. D'ailleurs, 400 ans avant Jésus-Christ, les dattes étaient déjà connues et cultivées à des fins commerciales dans la zone qui constitue aujourd'hui le sud de l'Irak. Mais de nombreuses hypothèses ont été émises sur l'origine du ***Phoenix dactylifera. L*** qui reste inconnue.

Plusieurs chercheurs considèrent l'Europe comme le centre d'origine du genre *phoenix*, puisque plusieurs fossiles appartenant au genre ***phoenicites*** ont été trouvés en France, en Suisse et en Italie du nord ; ils ont été dénommés *Phoenix **dactylifena fossilis.*** (TOUTAIN. G, 1977).

Aux USA (Texas), EDWARD W. BERRY selon (TOUTAIN. G, 1977) a trouvé des dattes fossiles dans un dépôt tertiaire qu'il a attribué à ***Phoenicitea occidentalis***. Un fossile datant du début du quaternaire, a été trouvé dans des dépôts de pléistocène et a été décrit sous le nom de ***Phoenix dactylifera.***

Mais l'abondance des palmiers en Europe, selon ces hypothèses, s'explique par le climat qui y régnait durant la première ère géologique. En effet, le réchauffement climatique d'Europe a débuté en fin du secondaire et a atteint son apogée au lutécien (Tertiaire).

A l'oligocène, les palmiers sont particulièrement abondants en Europe occidentale où le climat de la région parisienne, par exemple, était comparable à celui de l'Egypte actuellement. Le refroidissement de l'Europe a commencé seulement au miocène et a atteint son maximum à la première phase glacière du quaternaire, entraînant la disparition quasi-totale des palmiers au pliocène. Seuls, quelques reliquats de peuplement naturels ont pu se maintenir dans certains microclimats privilégiés à Elche en Espagne, sur la côte d'Azur en France, dans la riviera en Italie et en Grèce. (DJERBI.M. 1992).

CATHY, en 1929 et **WERTH** 1933 ont résumé et classé les différentes hypothèses en groupes ; dans la première, les auteurs pensent que le dattier pourrait provenir d'un croisement entre une ou plusieurs formes sauvages de palmiers dont l'aire de répartition s'étend de la vallée de l'Indus jusqu'aux îles Canaries. Dans la seconde hypothèse, le dattier proviendrait des espèces du genre *Phoenix* existant encore dans le voisinage de son aire de disparition. (MUNIER. P, 1973).

Selon MUNIER. P, (1973) Le palmier dattier provient par hybridation de plusieurs *Phoenix*. Par ailleurs, l'origine probable des formes cultivées se situerait dans la zone marginale septentrionale ou orientale du Sahara où, à l'époque pluviale, passait un nombre très important de *Phoenix* à habitats semblables aux dattiers, et qui offraient les plus grandes potentialités d'hybridation; la désertification du Sahara ayant entraîné la régression des *Phoenix* a aussi entraîné la disparition des formes primitives de dattiers, seules les formes cultivées purent subsister grâce à l'intervention de l'homme.

Toutes ces divergences d'opinion s'expliquent par le fait que jusqu'à présent la forme sauvage ou ancêtre du palmier dattier n'a pas encore été trouvée. Avec les progrès récents réalisés dans le domaine de l'identification précise du génome d'un organisme, grâce aux techniques modernes, il est permis d'envisager la possibilité d'établir la carte d'identité des principaux *Phoenix*.

1-1-2 : L'aire d'extension du palmier dattier :

Bien que le Proche Orient et l'Afrique soient considérés comme régions productrices des dattes, la zone de culture du palmier dattier s'étend de la vallée de l'Indus à l'Atlantique. La limite nord suit à peu près le 32ème parallèle dans la vallée de l'Indus, puis contourne la lisière méridionale du massif montagneux afghano-persan pour atteindre le 35eme degré de latitude nord en Iran. Elle s'infléchit ensuite vers le sud-ouest correspondant alors au tracé du pipeline Haïfa et atteint la Méditerranée au golfe de Gaza. De là, elle se confond avec le littoral jusqu'en Tunisie, avant de passer au sud de l'Atlas pour arriver à l'Atlantique.

La limite sud se trouve à l'ouest, à hauteur du 17ème degré de latitude nord, elle descend au 15eme parallèle au Soudan, puis suit la côte de la mer Rouge et du golfe d'Aden, atteignant en un point le 10eme parallèle (ce qui inclut dans la zone la Somalie septentrionale et l'île de Socotora) avant de se confondre avec le littoral méridional de la péninsule arabique et du Makran (Pakistan) jusqu'à l'embouchure de l'Indus. En Europe, il n'y a de culture commerciale qu'à Elche et Orihuela en Espagne (DOWSON. V H et ATEN. A, 1963).

Actuellement, le fruit du palmier dattier est très connu dans le monde, et l'aire de culture de cet arbre n'a cessé de s'accroître dans des régions à conditions pédoclimatiques favorables, dans la mesure où d'importantes plantations de création récente existent en Californie méridionale à environ 33 degrés de latitude nord et dans la péninsule américaine de Bejd Californie à quelques 6 ou 7 degrés plus au sud, ainsi que dans d'autres régions comme la Namibie.

Certains expliquent cette extension de la zone de culture et de commercialisation de la datte essentiellement par la découverte de l'importance de la valeur nutritive de ce fruit, le développement de la recherche scientifique au niveau des techniques de culture, de conditionnement et de transformation de ce fruit, mais aussi par l'amélioration des techniques de commercialisation et le développement des échanges commerciaux dans le monde.

L'analyse des facteurs naturels donne une première idée sur la vocation d'une région donnée pour la culture des dattes mais n'explique pas pourquoi celle-ci est peu développée dans certains pays où les conditions naturelles sont favorables tandis qu'elle prospère dans d'autres régions moins favorisées.

Le milieu physique reste certes la condition *sine qua none*, mais non la seule .car l'individu et son environnement jouent un rôle déterminant pour lever les obstacles de toute nature, pour amener le décideur à produire ici et à s'abstenir là. On peut citer principalement le facteur économique avec comme objectif de réaliser le maximum de bénéfice à moindre coût, ce qui explique dans bien des cas le caractère extensif de la production des dattes.

1-2 : L'importance relative des palmiers dattiers dans le monde et position de l'Algérie.

Selon les statistiques de la FAO, le nombre total de palmiers dattiers dans le monde n'a cessé de croître d'une décennie à l'autre ; il passe de 106 millions de palmiers en 1994 à 180 millions en 2005 soit un accroissement de prés de 69,44%. Ce patrimoine est réparti entre 30 pays sur trois continents (l'Asie, l'Afrique et l'Amérique), mais il est concentré dans des régions bien précises.

L'analyse par continent permet de constater que l'Asie vient en tête avec 125.5 millions de palmiers, (soit 70% du patrimoine phœnicicole mondial), dont une grande partie se trouve surtout en Iran et en Iraq avec 25 millions et 21 millions de palmiers respectivement en 2005. Ces deux pays sont les premiers producteurs de dattes au monde avec l'Egypte, l'Arabie Saoudite et l'Algérie.

En Afrique, qui vient en deuxième position, on compte environ 52.6 millions de palmiers en 2005 soit 29.22% du patrimoine mondial. Ce patrimoine est concentré surtout dans les pays du nord de l'Afrique, notamment l'Algérie qui occupe la première place avec 14 millions de palmiers en 2005 (actuellement plus de 16 millions), suivie par l'Egypte et le Maroc.

Le reste, soit 1.34% du patrimoine mondial est dispersé dans le reste du monde, et on ne compte que 1 million de palmiers en Amérique (Mexique, USA..) et 40000 palmiers en Europe (Espagne, Grèce) et seulement 32 000 palmiers en Australie. (Voir le tableau n°7 en annexe)

Notons que, tous ces pays ont connu des accroissements de leur patrimoine phœnicicole d'une année à l'autre, suivant l'intérêt et l'allocation des investissements effectués par leurs Etats respectifs qui lancent des politiques adaptées pour cette culture.

Le tableau 7 en annexe, et le graphe n°montre que la superficie phoenicicole mondiale durant la période (1990-2006) n'a cessé de s'accroître d'une année à une autre. Son minimum est enregistré en 1990 avec 625200 ha, alors que le maximum est de 1183809 ha en 2006 soit un accroissement de 89.34%.

D'autre part, l'équation de la tendance générale de l'évolution de la superficie phoenicicole au niveau mondiale présentée dans le tableau ci-dessous indique que la croissance annuelle de cette superficie est estimée de 37135 ha au cours de la période 1990-2006, soit un taux de croissance annuelle de 4.11%. Par ailleurs; le cœfficient de détermination R^2 indique que 98% de la variation de cette superficie revient aux facteurs qui reflètent le facteur temps.

Tableau 8 : Estimation des modèles de la tendance générale de l'évolution de la superficie, le rendement et la production des dattes dans le monde durant la période (1990-2006).

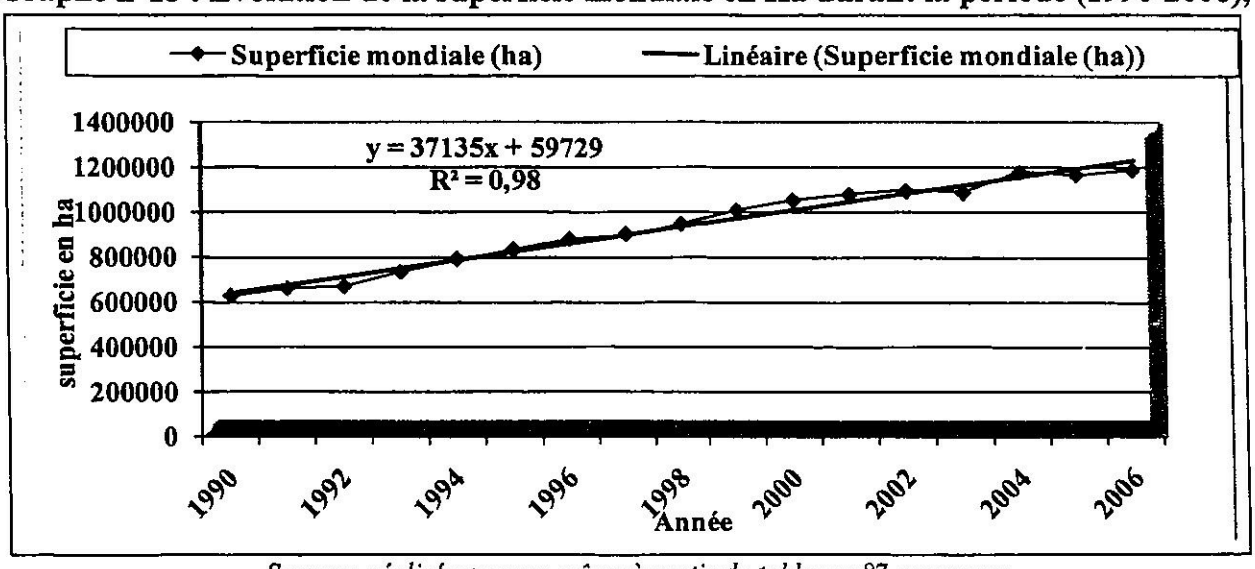
	La formule de la tendance générale	moyenne arithmétique	Taux de croissance	croissance annuelle	Cœfficient de détermination R2	Taux de corrélation r	Test Student F
Superficie en ha	Yi = 37135Xi + 597290	931503,5	4.11%	37135	0,98	0.98	27.14*
Rendement en Qx/ha	Yi= 0,2128Xi + 56.11	58.03	0.26%	0,2128	0,2341	0.48	2.13*
Production en T	Yi= 254825Xi + 2982411	5275835,18	5.11%	254825	0,9402	0.96	15.36*

- la tendance générale est calculée suivant l'équation linéaire suivante Yi = aXi + b
Dont : Yi= la valeur estimée des variables durant la période i.
b= le cœfficient de régression
Xi= le temps / i=1,2,3,.....17
-( ) : la valeur entre parenthèse représente les valeurs de (T) calculé.
-Le signe:c'est la signification du cœfficient de régression au niveau de point de signification 0.01*

Source: calculé par nous même à partir des tableaux n°7 , 9 et 11 en annexe

À ce rythme et selon notre modèle estimé, la superficie phoenicicole mondiale sera de 1377125 ha en 2010 et de 1562800 ha en 2015.

Graphe n°15 : Evolution de la superficie mondiale en Ha durant la période (1990-2006),

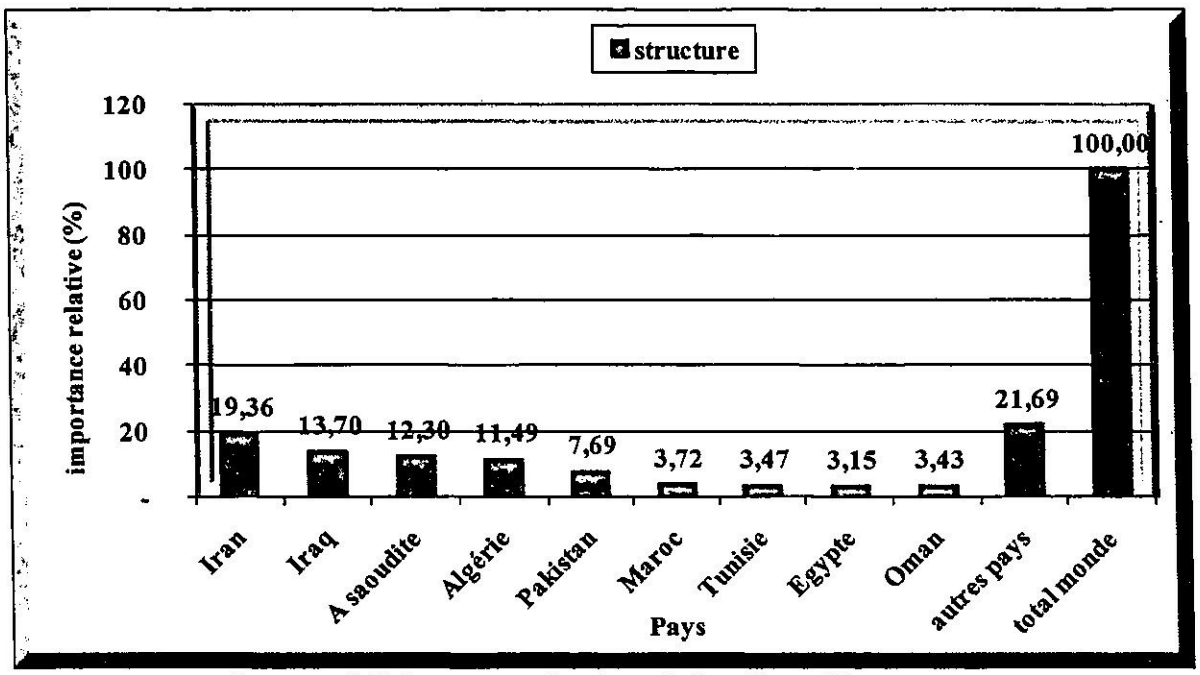


Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°7 en annexe.

Le tableau n°7 en annexe relatif à l'évolution de l'importance relative de la superficie phœnicicole des principaux pays producteurs de dattes durant la période 1990-2006 montre que l'Algérie occupe la quatrième place et que les sept principaux pays phoenicicoles sont l'Iran, l'Iraq, l'Arabie Saoudite, l'Algérie, le Pakistan, le Maroc la Tunisie et l'Egypte. Ces pays accaparent respectivement 19.36%, 13.70%, 12.30%, 11.49%, 7.69% 3.72% 3.47% et 3.15%, de la superficie phoenicicole mondiale moyenne de cette période estimée à 931503,5 Ha.

Les statistiques du même tableau indiquent que le poids de chacun de ces pays a augmenté entre 1990 et 2006 pour six de ces pays (l'Iran, l'Arabie Saoudite, l'Algérie, le Pakistan, le Maroc et la Tunisie) alors que pour l'Iraq et l'Egypte cette structure a régressé de 19,76% à 8,66% pour le premier pays et de 3,49% à 2,96% pour le second pays.

Graphe n°16 : Importance relative de la superficie phœnicicole des principaux pays producteurs des dattes durant la période (1990-2006) en moyenne



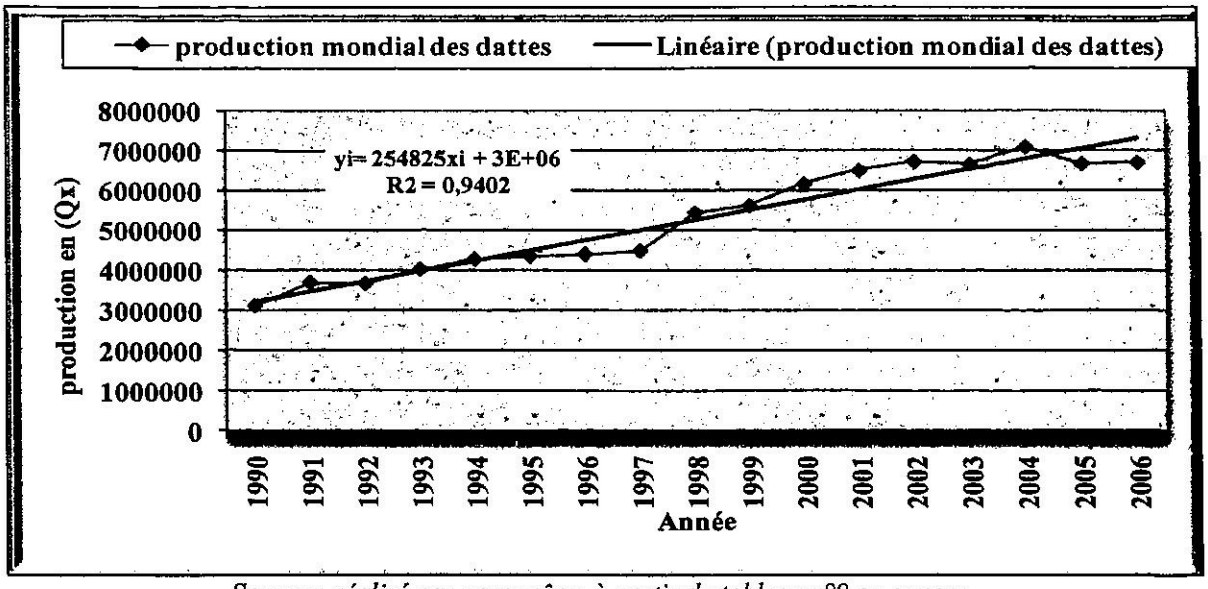
Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°8 en annexe.

1-3 : La production mondiale des dattes et position de l'Algérie

L'analyse statistique des données du tableau n°9 en annexe permet de constater que la production mondiale moyenne de dattes durant la période 1990-2006 ne dépasse pas 5275835 T, bien qu'elle ait augmentée de 114.8% durant cette période passant de 3121000 T en 1990 à 6704203 T en 2006. Cette évolution est irrégulière et le minimum de cette production est enregistré en 1990 alors que le maximum est de 7092949 T en 2004.

L'étude de l'équation générale de l'évolution de la production des dattes dans le monde durant la période 1990-2006 dont les résultats sont présentés dans le tableau n°8, confirme la signification statistique du modèle estimé et ses résultats au niveau de signification 0.01. Ce modèle indique que la croissance annuelle de la production de dattes (toutes variétés confondues) dans le monde est de 254825 T au cours de la période d'étude avec un taux de croissance annuelle de cette production de 5.11%.

Graphe n°17 : Evolution de production mondiale des dattes durant la période (1990-2006) ,en tonne.



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°9 en annexe.

Le cœfficient de détermination R^2 de ce modèle indique que 94% de ces variations de la production mondiale s'expliquent par les facteurs qui ont prévalu au cours de cette période et qui reflètent le facteur temps. La croissance du patrimoine phoenicicole est due, cependant, dans certains pays comme les U.S.A., la Namibie, et la Chine, à une adaptation provoquée du dattier. Ainsi, la Chine a augmenté sa production de 30000 T en 1993 à 125000T en 2006, soit une hausse de 316.66%, et produit actuellement une nouvelle variété de datte, destinée tant à l'industrie alimentaire qu'à la consommation directe et considérée de bonne qualité par les spécialistes d'Europe occidentale.

Cependant, 6% de ces variations reviennent à d'autres causes, telles le développement de l'échange international de ce produit suite à l'amélioration du pouvoir d'achat et aux perfectionnements des moyens de transport à longue distance. En outre, la valeur du coefficient de corrélation qui est autour de 0.96 démontre la forte corrélation entre ces variables.

D'après ce modèle estimé, la production mondiale des dattes devrait passer à environ 8333736 T en 2010 et 9607861T en 2015 (toutes variétés confondues).

Si le patrimoine phœnicicole est dispersé dans le monde; l'essentiel de la récolte est concentré seulement dans quelques régions telles que le Moyen Orient et le bassin Méditerranéen qui constituent en effet les principales zones de production.

D'après les statistiques du tableau ci-dessous, la plus grande part (soit 93.7%) de la production mondiale moyenne de dattes durant la période d'étude 1990-2006 est concentrée au niveau de 10 pays producteurs y compris l'Algérie qui est à l'origine de 6.75% de cette production estimée à 5275835,18T. Cela lui permet d'occuper la 6eme place parmi les pays producteurs. Suivis par le Soudan, Oman, la Libye, et la Tunisie avec 4,10%, 3,67%, 2,13%, 1,94%. En revanche les 5 premières places sont accaparées par l'Egypte, l'Iran, l'Arabie saoudite, l'Iraq, et le Pakistan avec 24,77%, 15,31%, 13,52%, 11,84% et 9,68% respectivement.

Tableau 9 : Classement des pays producteurs de dattes entre 1990 et 2006

Pays	Structure moyenne (1990-2006) en %	Classement
Egypte	24,77	1
Iran	15,31	2
A saoudite	13,52	3
Iraq	11,84	4
Pakistan	9,68	5
Algérie	6,75	6
Soudan	4,10	7
Oman	3,67	8
Libye	2,13	9
Tunisie	1,94	10
Maroc	1,59	11
Chine	1,51	12
Yémen	0,51	13
USA	0,40	14
Bahrayn	0,35	15
Mexique	0,04	16
Autres pays	1.87	17
Total monde	100,00	

Source : calculé par nous à partir des données de la FAO.

1-4 : Productivité des palmiers dattiers dans le monde et position de l'Algérie.

Les rendements moyens par hectare enregistrés au niveau varient non seulement d'une année à l'autre, d'une variété à l'autre mais aussi, d'un pays à l'autre et dans un même pays, Ceci s'explique par les itinéraires techniques suivis mais aussi par le type de variété cultivée et son poids.

En effet, si les plus grands rendements moyens par hectare pour la période 1990-2006 sont enregistrés aux U.S.A avec prés de 95 Q/hectare (100 kg/palmier) et de 90 Q/hectare en Egypte et au Soudan, ils restent faibles dans les autres pays producteurs pour la même variété malgré les augmentations enregistrées ces dernières années : 46 Q/hectare en Iran, 30.75 Q/hectare en Tunisie, 24 Q/hectare au Maroc, alors que l'Algérie arrive au 10ème rang avec un rendement qui ne dépasse pas les 34.33 Q/hectare.

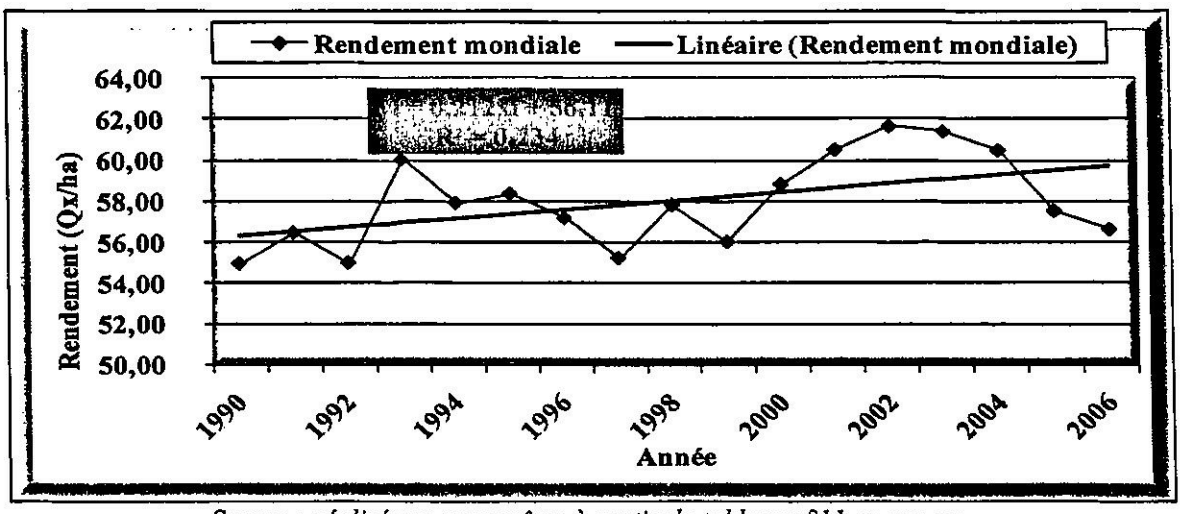
Tableau 10 : Classement des pays producteurs des dattes selon l'importance relative du rendement du palmier dattier par hectare (1990-2006).

Pays	Rendement q/ha	Classement
USA	94,73	1
Egypte	93	2
Soudan	91,73	3
Pakistan	72,95	4
Oman	66,48	5
Arabie Saoudite	62,70	6
Iraq	57,95	7
Libye	54,76	8
Iran	46,61	9
Algérie	33,86	10
Tunisie	30,75	11
Maroc	24,55	12
Yémen	15,49	13

Source: calculé par nous à partir des de la FAOSTAT.

l'analyse du tableau n°11 en annexe montre que la productivité par ha cultivé en palmier dattier dans le monde est en moyenne de 58 Q/Ha durant la période 1990-2006 et elle a enregistré une évolution irrégulière durant cette période, le maximum ayant été enregistré en 2002 avec 61.70 Q/Ha et le minimum en 1990 avec 54.94 Q/Ha.

Graphe n°18 : Evolution du rendement du palmier dattier par hectare au niveau mondial entre 1990 et 2006



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°11 en annexe.

En parallèle, le tableau n°8 ci-dessus donne l'équation de la tendance générale de l'évolution de cette productivité par hectare durant la période observée ; ce modèle estime que la productivité par hectare cultivé de palmier dattier s'accroît de 21.28 kg/ha chaque année au cours de cette période, soit un taux de croissance annuelle de 0.26%. Le coefficient de détermination a également montré que seulement 23.41% des variations sont dus à des facteurs qui reflètent les effets du facteur temps.

Si cette tendance se poursuit, ce rendement sera de 60.57 Q/Ha en 2010 et de 61.64 Q/Ha en 2015.

Section 2 : Le commerce extérieur des dattes et position de l'Algérie sur le marché international

La datte est un produit qui, sur le marché, a deux caractéristiques particulières : le produit est peu connu, et la majorité écrasante de sa production est située dans une zone agro écologique précise et géographiquement limitée.

Le commerce mondial des dattes a connu une grande impulsion dans le sillage de la croissance des échanges internationaux, de l'amélioration du niveau des transactions inter pays et des progrès réalisés dans les transports. Ce commerce n'intéresse cependant que 375,48 mille Tonnes, soit 7.23% de la production mondiale durant la période 1990 -2005. En d'autres termes; plus de 92.7% de la production sont consommées dans les pays producteurs, et la consommation hors frontière n'atteint pas 10%. Ce taux connaît une évolution irrégulière durant cette période ; il atteint, son maximum en 1996 avec 12,39%, et son minimum est de 5.16% en 1998 (cf. tableau 14 en annexe).

2-1: Les exportations mondiales de dattes.

Les statistiques disponibles concernant les échanges internationaux de dattes au cours de la période 1990-2005 (tableau n°13), révèlent que l'évolution des exportations mondiales des dattes est irrégulière. Après une fluctuation importante de 43,78% entre 1990 et 1991 passant de 358,07 mille T à 201,29 mille T, le volume des exportations de dattes a connu une croissance pour atteindre 546,18 mille T en 1996 soit un taux de croissance de 52.53% par rapport à l'année de base 1990 avant de régresser de 34.67% l'année suivante avec 233,91 mille T. Mais, à partir de 1998, l'exportation a repris sa croissance pour atteindre les 416,66 mille T en 2005. Cependant le maximum des quantités exportées des dattes durant la période est enregistré en 1996 avec 546,18 mille T, et le minimum est de 220,04 mille T en 1991.

L'estimation de l'équation de la tendance générale d'évolution des exportations mondiales de dattes en tonnes durant la période 1990-2005, nous a permis de constater que sa croissance annuelle est de 18,99 mille T. soit un taux de croissance de 5.05%. D'autre part, le cœfficient de détermination R^2 est estimé à 0,35; Cela signifie que 35% seulement de la croissance des exportations des dattes dans le monde pendant la période de l'étude s'expliquent par le facteur temps. Le taux de corrélation atteint 0.59 ; cela signifie que la relation de corrélation entre les deux variables est peu importante. A ce rythme d'évolution, les exportations de dattes au niveau mondial seront de 613 mille T en 2010 et de 708 mille tonnes en 2015

Tableau 11 : Estimation des modèles de la tendance générale d'évolution des exportations mondiales de dattes en quantité et en valeur et du prix à l'exportation durant la période 1990-2005.

	La formule de la tendance générale	moyenne arithmétique	Taux de croissance	croissance annuelle	Cœfficient de détermination R2	Taux de corrélation r	Test Student F
Exportation en quantité en mille T	Yi = 18,996xi + 214,01	375,48	5.05%	18,99	0,3554	0.59	51.32*
Valeur d'exportation en millions $	Yi = 10900xi + 135097	227.74	4.78%	10.9	0,6042	0.78	4.10*
Prix à l'exportation en $/ T	Yi = -2,9359xi + 682,04	657.09	0.44%	-2,9359	0,0059	0.07	-0.30

- la tendance générale est calculée suivant l'équation linéaire suivante Yi = aXi + b

Dont : Yi= la valeur estimée des variables durant la période i.

b= le cœfficient de régression

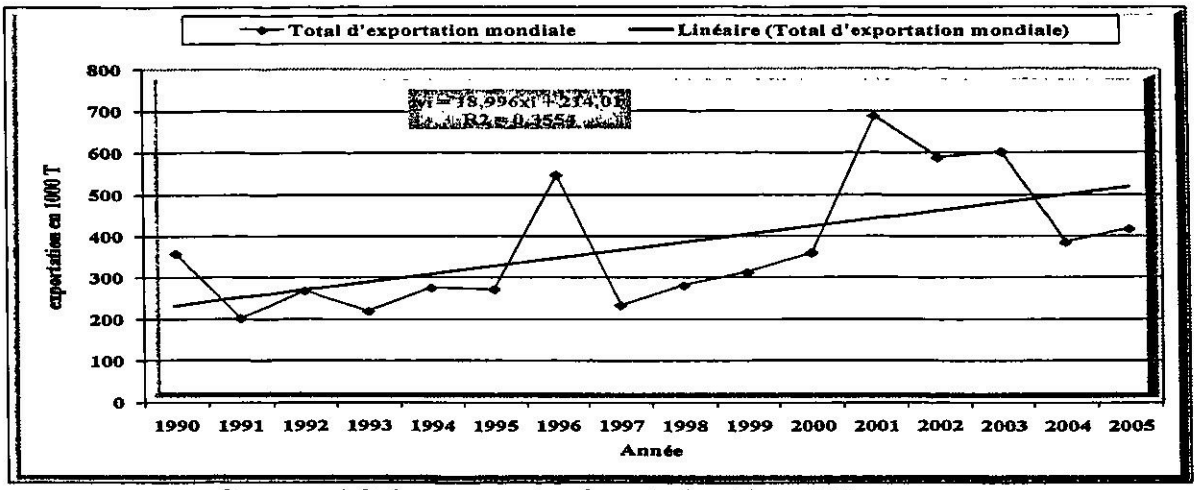
Xi= le temps / i=1,2,3,.....16

-( ) : la valeur entre parenthèse représente les valeurs de (T) calculé.

-Le signe:c'est la signification du cœfficient de régression au niveau de point de signification 0.01*

Source: calculé par nous même à partir des tableaux n° 13 ,15 et 16 en annexe.

Graphe n°19 : Evolution des exportations mondiales de dattes en quantité durant la période (1990-2005) en 1000T

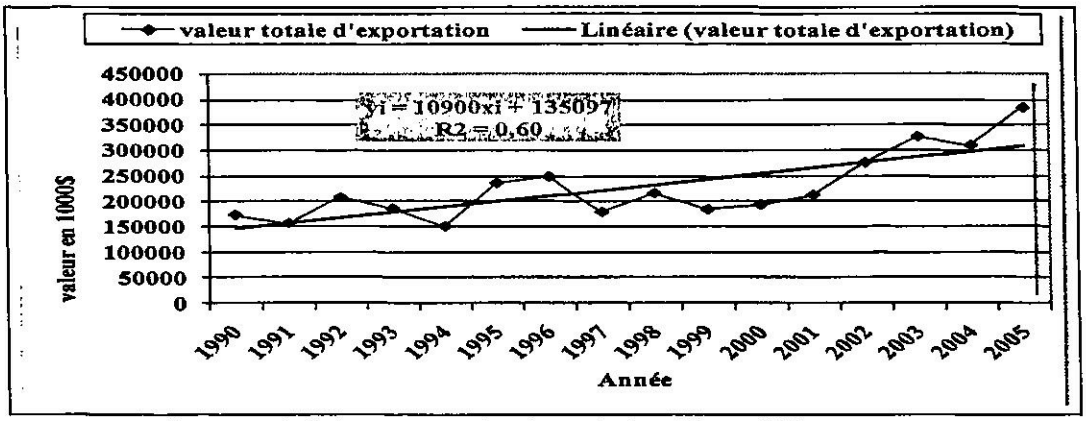


Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°13 en annexe.

En revanche, les données du tableau 15 en annexe montre que la moyenne de la valeur des exportations mondiales des dattes pendant la période (1990-2005) est de 227,74 millions de dollars avec un minimum de 150,26 millions de dollars en 1994, et un maximum de 385,32 millions de dollars en 2005, soit un accroissement de prés de 132% par rapport à la valeur de l'année de base et 1990.

Cependant l'équation de la tendance générale relative à l'évolution de la valeur des exportations mondiales des dattes représentée dans le tableau n°11 ci-dessus montre que la valeur des exportations mondiales de ce fruit durant la période 1990-2005 connaît une croissance annuelle de 10.9 millions de dollars, soit un taux de croissance annuelle de 4.78%.

Graphe n°20 : Evolution des exportations mondiales de dattes en valeur durant la période 1990-2005 en US$



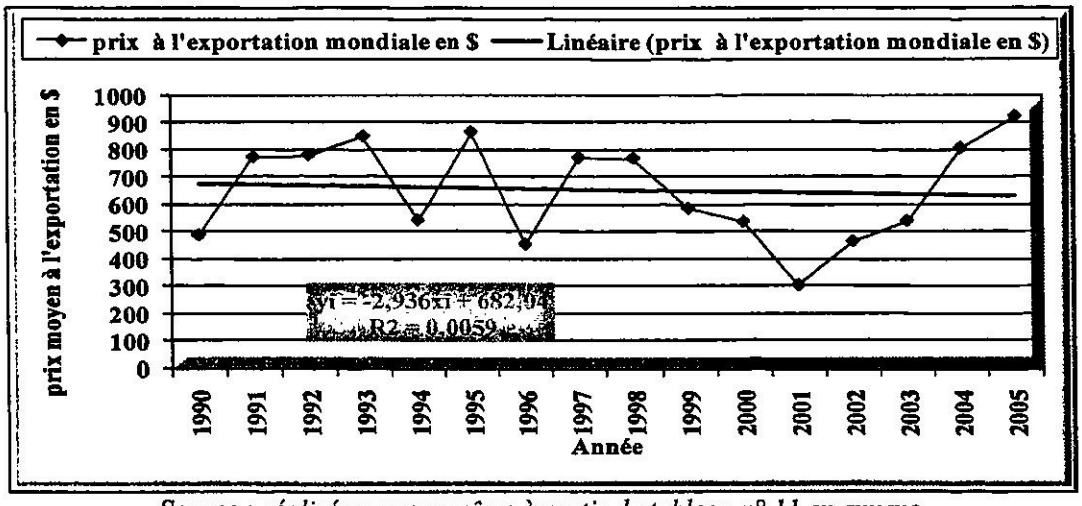
Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°15 en annexe.

Le coefficient de détermination R^2 de ce modèle estimé révèle que 60.42% de ces variations s'explique par les facteurs qui reflètent l'impact du temps tels l'évolution des quantités exportées, le prix unitaire à l'exportation, la valeur du US$. Alors que 39.58% des variations reviennent à d'autres facteurs. Ainsi, le taux de corrélation atteint 0.78 ce qui signifie que la relation de corrélation entre les deux variables est importante.

D'autre part, le tableau n°16 en annexe illustre que prix à l'exportation des dattes durant la période 1990-2005 a connu une évolution irrégulière. Néanmoins, le prix moyen à l'exportation est estimé à 657,09 US$ et son minimum est enregistré en 2001 avec 308,8 US$ et le maximum en 2005 avec 925,75 US$ en 2005; soit un accroissement de 88% par rapport à l'année de base 1990.

Par ailleurs, l'analyse de l'équation de la tendance générale n°3 présentée dans le tableau n°11 révèle que ce prix décroît annuellement d'un montant statistiquement significatif de 2.93 US$ soit un taux de régression annuelle de 0.44%.

Graphe n°21 Evolution du prix moyen à l'exportation des dattes durant la période (1990-2005) en US$



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n° 11 en annexe.

2-2 : Position de l'Algérie sur le marché mondial des dattes.

Contribution aux exportations mondiales : $CE = \frac{(EXij)}{(Pim)} * 100$ Avec :

Eij: Exportations du produit (i) par le pays (j)

P_{im} : Exportation mondiale du bien (i)

Les résultats issus de cette formule pour chaque pays exportateurs, montre que l'essentiel des exportations de dattes est assuré par deux groupes différents de pays :

Le premier groupe concerne les pays du Moyen-Orient et du Golfe qui exportent vers les pays sous-développés et pour la plupart des pays très peuplés comme la Chine, l'Inde, l'Indonésie où les dattes constituent une partie importante dans les régimes alimentaires de ses populations.

Le second groupe est constitué par les pays du Nord de l'Afrique qui exportent vers les pays développés surtout l'Europe, et quelques pays du Sahel. Les dattes exportées par ces pays sont d'excellente qualité.

À l'instar de la production et du patrimoine phoenicicole, les exportations sont aussi concentrées dans des endroits précis dans le monde. D'après les données du tableau n°13 en annexe, on ne trouve qu'un nombre réduit de pays qui gardent toujours le rôle des fournisseurs prépondérants sur le marché mondial. L'Algérie, qui occupe la 8ème place avec 3.27% de la moyenne des exportations mondiales de dattes durant la période 1990-2005, a une part qui reste faible par rapport à les EAU, l'Iran, le Pakistan, la Tunisie, l'Arabie Saoudite, l'Iraq qui occupent les 7 premières places avec 25,68%, 24,68%, 15,19%, 7,39%, 6,71% et 4,04% respectivement.

Tableau 12: classement des pays exportateurs de dattes en quantité (1990-2005)

Pays	Moyenne en 1000T	Structure	Classement
E.A.U	**96,41**	**25,68**	**1**
Iran	**92,67**	**24,68**	**2**
Pakistan	**57,05**	**15,19**	**3**
Tunisie	**27,74**	**7,39**	**4**
A saoudite	**25,20**	**6,71**	**5**
Iraq	**15,17**	**4,04**	**6**
Algérie	**12,29**	**3,27**	**7**
France	**7,63**	**2,03**	**8**
Oman	**6,27**	**1,67**	**9**
Israël	**5,02**	**1,34**	**10**
USA	**4,77**	**1,27**	**11**
Chine	**3,64**	**0,97**	**12**
Egypte	**3,30**	**0,88**	**13**
autre pays	**18,34**	**4,88**	**14**
total monde	**375,48**	**100,00**	

Source: calculé par nous à partir des données du tableau n°13 en annexe.

Cette régression persistante est due aux fluctuations des exportations de l'Iraq, considéré comme l'un des plus grands pays exportateurs de dattes dans les années 1980 et qui subi les dommages entraînés par la guerre du Golfe. Actuellement, ce pays n'est plus le premier pays exportateur ; il est largement dépassé par les EAU, l'Iran, le Pakistan, la Tunisie, l'Arabie Saoudite qui ne font qu'augmenter leurs exportations d'année en année. D'ailleurs, en 2005, l'Iran et le Pakistan seuls ont assuré 48.26% des exportations mondiales.

En revanche, les pays de l'Afrique du nord et du Bassin Méditerranée ont réalisé plus de 10.66% des exportations mondiales. La grande part des exportations méditerranéennes de dattes provient de l'Algérie et de la Tunisie. Ce dernier pays exporte 27.74 mille ce qui lui permet d'occuper la 4ème place des pays exportateurs dans le monde.

L'Egypte, en dépit de sa première place dans la production mondiale, n'est que faiblement présente sur le marché international où elle arrive en 13ème position suite à la forte demande du marché interne.

En revanche, la France qui ne produit pas, exporte un grand tonnage chaque année comme réexportateur actif d'une marchandise qui provient principalement de l'Algérie et de la Tunisie. En effet, au cours de la période d'étude, elle exporte 7.63 mille T soit 2.03% des exportations mondiales, ce qui lui permet d'atteindre la 8ème place parmi les pays exportateurs.

A coté de ces deux groupes, il existe un autre groupe de pays dans lesquels la phoeniciculture a été nouvellement introduite et à leur tête les U.S.A. Ce groupe est actuellement marginal, mais il n'est pas exclu qu'il puisse se développer et améliorer sa production en qualité et en quantité, surtout les U.S.A qui pourraient concurrencer sérieusement les pays d'Afrique du nord surtout en matière de qualité au vu des résultats obtenus jusqu'à maintenant. Jusqu'ici, les exportations des USA représentent 1.27% des exportations mondiales moyennes et ce pays occupe le 11ème rang parmi les exportateurs.

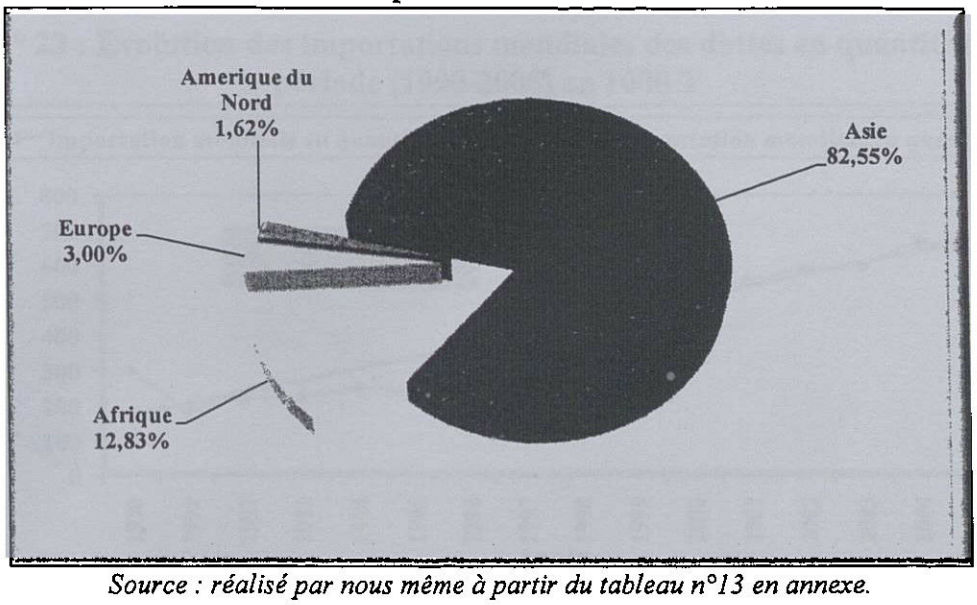
L'examen des données du tableau n°13 ci-après a révélé que le classement des plus importants exportateurs de dattes en fonction de la valeur a totalement changé. En effet la Tunisie prend la tête de la liste des pays exportateurs avec un montant de 60.14 millions US$ soit 26.41% de la valeur totale des exportations mondiales au cours de la période. Ceci s'explique par la bonne qualité de ses dattes. En deuxième lieu vient l'Iran avec 30.97 millions $ soit 13.60% tandis que la troisième place est occupée par l'Algérie avec une valeur moyenne de 28.48 millions US$ soit 12.50%. Le Pakistan, l'Arabie Saoudite et la France occupent les trois places suivantes avec une valeur moyenne des exportations de 22.88, 21.76, et 20.41 millions dollars soit 10,05%, 9.55%, et 8.96% respectivement.

Tableau 13 : Classement des pays exportateurs de dattes selon la valeur durant la période 1990-2005.

Pays	Structure en %	Moyenne en millions $	Classement
Tunisie	26,41	60,14	1
Iran	13,60	30,97	2
Algérie	12,50	28,48	3
Pakistan	10,05	22,88	4
A saoudite	9,55	21,76	5
France	8,96	20,41	6
Israël	7,87	17,92	7
EMAU	7,34	16,73	8
USA	5,84	13,30	9
Chine	2,13	4,85	10
Oman	1,33	3,03	11
Iraq	1,28	2,92	12
autre	4,32	9,83	13
total monde	100,00	227,74	

Source: calculé par nous à partir des données du tableau n° 15 en annexe.

Graphe n°22 : Structure des exportations de dattes en quantité dans le monde au cours de la période 1990-2005



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°13 en annexe.

2-3 : Les importations mondiales des dattes.

Les statiques concernant les échanges internationaux de dattes au cours de la période 1990-2005 montrent que les importations mondiales moyennes sont estimées à 425,25 mille T en

moyenne. Ces importations ont connu une augmentation continue durant la même période passant de 301,4 mille T en 1990 à 626,2 mille T en 2005; soit une augmentation de 107.8%. Ces importations ont atteint un minimum de 187.6 mille T en 1991 et un maximum de 671,48 mille T en 2004.

L'essentiel des importations de dattes est concentré en Asie et dans quelques pays Européens où résident des populations musulmanes. L'étude de l'équation de la tendance générale de l'évolution des importations mondiales des dattes au cours de la période (cf. tableau 14) indique qu'il y a une croissance annuelle de ces importations mondiales de 33.21 mille T; soit un taux de croissance annuel de 7.80%.

Tableau 14 : Estimation des modèles de la tendance générale d'évolution des importations mondiales de dattes en quantité et en valeur durant la période 1990-2006.

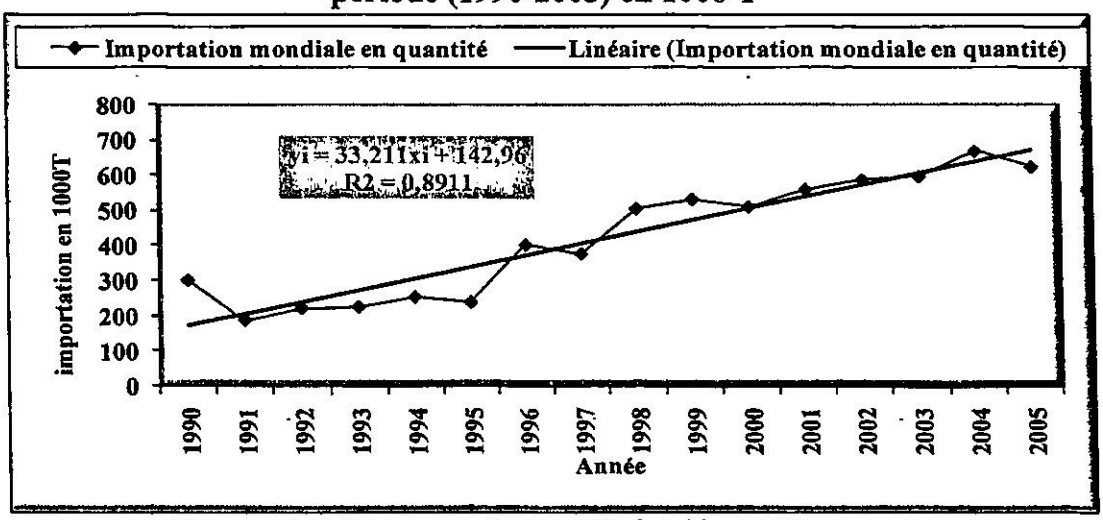
	La formule de la tendance générale	moyenne arithmétique	Taux de croissance	croissance annuelle	Cœfficient de détermination R2	Taux de corrélation r	Test Student F
Importation en quantité en mille T	Yi = 33,211xi + 142,96	425,25	7.80%	33,21	0,8911	0.94	3.011*
Valeur d'importation en million $	Yi = 11,30xi + 188,977	285,027	3.96%	11,3	0,6835	0.82	4.55*

- la tendance générale est calculée suivant l'équation linéaire suivante Yi = aXi + b
Dont : Yi= la valeur estimée des variables durant la période i.
b= le cœfficient de régression
Xi= le temps /i=1,2,3,.....16
-( ) : la valeur entre parenthèse représente les valeurs de (T) calculé.
-Le signe* c'est la signification du cœfficient de régression au niveau de point de signification 0.01

Source: calculé par nous même à partir des tableaux n°17 et 18 en annexe.

D'autre part, le cœfficient de détermination R^2 indique que 89% des variations des quantités des importations mondiales des dattes durant cette période s'expliquent par les facteurs qui reflètent les effets du temps. Le taux de corrélation atteint 0.94 ce qui signifie que la relation de corrélation entre les deux variables est très importante.

Graphe n° 23 : Evolution des importations mondiales des dattes en quantité durant la période (1990-2005) en 1000 T



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°17 en annexe.

À ce rythme de croissance selon notre modèle estimé; les importations mondiales des dattes pourraient atteindre 840.37 mille T en 2010 et 1006 mille T en 2015.

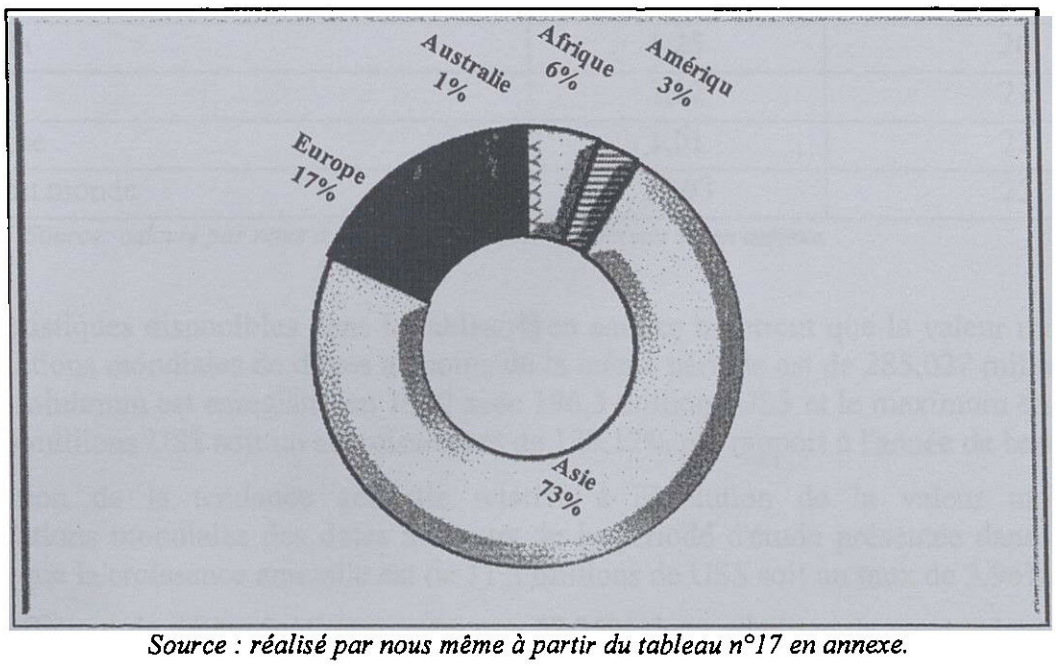
L'analyse des importations de dattes au niveau mondial nous a permis de constater que l'Asie et le premier continent importateur de dattes avec plus de 73% des importations mondiales de la période 1990-2005 estimées à 425.25 mille T. et les principaux destinataires ont été le Pakistan, la Chine, les Émirats arabes unis et l'Inde. Ce dernier pays, qui a importé à lui seul 163.17 mille T, est au premier, que ce soit au niveau asiatique pour 54.26%, ou mondial pour 38.37%. (cf. tableau 17 en annexe)

Le Pakistan et les Emirats arabes unis viennent en deuxième et troisième place avec 5.63% et 5.03%. La Chine qui était l'un des principaux acheteurs de dattes (avec 9000 à 22 000 T), a diminué ses achats depuis 1991 jusqu'à 13 mille T en 2005 suite à des raisons politiques. Par ailleurs, beaucoup de pays du Proche Orient (Syrie, Yémen, Jordanie et Koweït) et de l'Océanie (Malaisie, Indonésie, Sri Lanka et Singapour) importent chaque année, des milliers de tonnes de tout venant.

L'Europe reste le 2eme continent importateur de dattes avec 17% des importations mondiales des dattes pendant la période 1990-2005 en moyenne. La France a augmenté ses importations de 18.4 mille T en 1990 à 25.61 mille T en 2005. Ses quantités représentent 29.17% des importations européennes et 4.92% du total des importations mondiales de dattes ce qui en fait le 4ème importateur mondial et le premier Européen.

La Turquie et l'Allemagne occupe la deuxième et la troisième place des pays importateurs européens avec 16.51% et 9.48% des importations européennes. Par ailleurs, beaucoup de pays européens (l'Italie, l'Espagne et la Russie) importent chaque année des milliers de tonnes et constituent ainsi des marchés porteurs.

Graphe n°24 : Structure des importations mondiales de dattes en quantité en 1990-2005



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°17 en annexe.

Tableau 15 : Classement des pays importateurs de dattes en quantité (moyenne 1990 - 2005)

Pays	Structure en %	Classement
Inde	38,37	1
Pakistan	5,63	2
Émirats arabes unis	5,01	3
France	4,92	4
Chine	2,79	5
Royaume-Uni	2,76	6
Yémen	2,59	7
Malaisie	2,59	8
Maroc	2,37	9
Indonésie	2,09	10
URSS	1,71	11
Sirilanka	1,71	12
Turquie	1,59	13
Jordanie	1,53	14
Italie	1,45	15
Niger	1,45	16
Syrien	1,40	17
Allemagne	1,37	18
Bangladesh	1,26	19
Canada	1,25	20
USA	1,12	21
Espagne	1,01	22
reste du monde	14,03	23

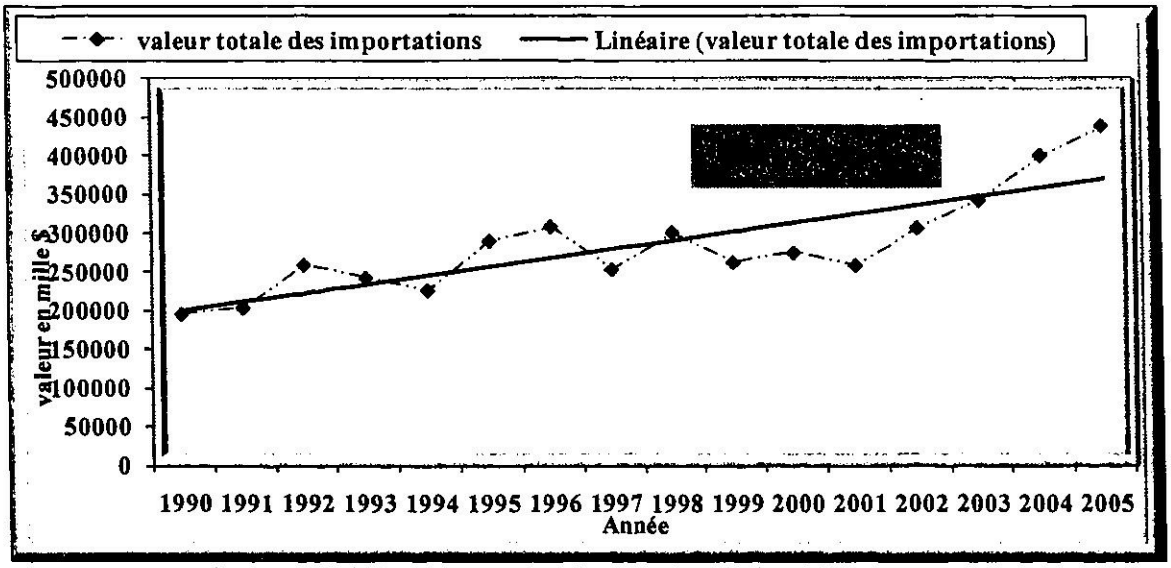
Source: calculé par nous à partir des données du tableau 17 en annexe.

Les statistiques disponibles dans le tableau 18 en annexe montrent que la valeur moyenne des importations mondiales de dattes au cours de la même période est de 285,027 millions US$ et que le minimum est enregistré en 1990 avec 196,3 millions US$ et le maximum en 2005 avec 437,93 millions US$ soit un accroissement de 123,12% par rapport à l'année de base 1990.

L'équation de la tendance générale relative à l'évolution de la valeur moyenne des importations mondiales des dates au cours de la période d'étude présentée dans le tableau 14 révèle que la croissance annuelle est de 11.3 millions de US$ soit un taux de 3.96%.

Le coefficient de détermination montre que 68.35% des variations de cette valeur reviennent aux facteurs variables qui reflètent le facteur temps tels l'augmentation du prix à l'exportation des variétés des dattes de meilleure qualité ainsi que la croissance de la demande dans certains pays. Par contre 32.65% des variations s'expliquent par d'autres facteurs. Néanmoins, le taux de corrélation de 0.82 signifie que la relation de corrélation entre les deux variables est importante.

Graphe n°25: Evolution des importations mondiales de dattes en valeur durant la période 1990-2005 en 1000 US$

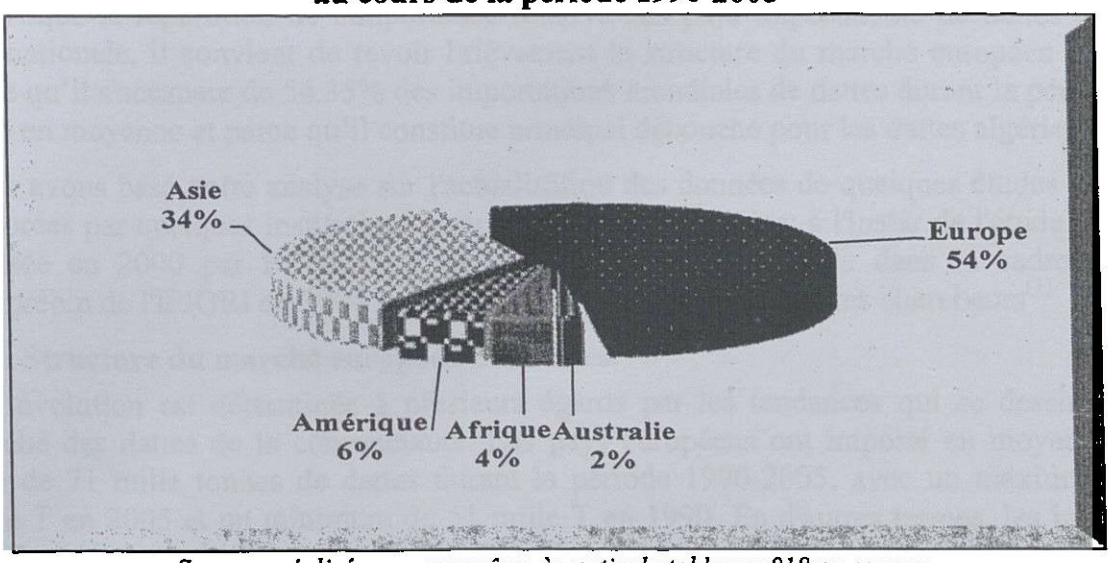


Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°18 en annexe.

Selon ces résultats, la valeur des importations mondiales de dattes sera de 426,27 millions US$ en 2010 et de 482.77millions US$ en 2015.

Le classement des pays importateurs de dattes en fonction de la valeur des importations est différent. En effet, le tableau 16 montre que les cinq premières places sont occupées par des pays européens. A la tête de ces pays vient la France avec 15.40% du total puis le Royaume-Uni et l'Italie avec 6,63% et 5.33% respectivement. L'Allemagne et l'Espagne occupent la quatrième et la cinquième place avec 4,69% et 3.54%. La Chine arrive en sixième position avec 7,98 millions US$ d'importations (3.42% du total mondial).

Graphe n°26 : Répartition par continent des importations mondiales de dattes en valeur au cours de la période 1990-2005



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°18 en annexe.

Tableau 16: Classement des pays importateurs des dattes en milliers de US$ de 1990 à 2005

Pays	Moyenne (1990-2005)	Structure en %	Classement
France	43 892,94	15,40	1
Royaume-Uni	18 908,37	6,63	2
Italie	15 178,20	5,33	3
Allemagne	13 354,11	4,69	4
Espagne	10 097,00	3,54	5
Chine	9 759,76	3,42	6
Malaisie	8 732,36	3,06	7
Canada	8 525,88	2,99	8
Fédération de Russie	8 511,95	2,98	9
Suisse	6 289,81	2,21	10
Yémen	6 248,60	2,19	11
Maroc	6 167,83	2,16	12
USA	5 746,38	2,02	13
Émirats arabes unis	5 665,79	1,99	14
Pays-Bas	4 758,34	1,67	15
Pakistan	4 479,36	1,57	16
reste du monde	108 710,37	38,14	
total monde	285 027,02	100,00	

Source: calculé par nous à partir des données du tableau n° 18 en annexe.

Section 3 : Analyse du marché européen des dattes et position de l'Algérie

Pour mieux saisir les perspectives des marchés internationaux de la datte, et après avoir décortiqué la répartition de l'importance relative des pays importateurs de dattes à l'échelle internationale, il convient de revoir brièvement la structure du marché européen de la datte parce qu'il s'accapare de 54.35% des importations mondiales de dattes durant la période 1990-2005 en moyenne et parce qu'il constitue principal débouché pour les dattes algériennes.

Nous avons basé notre analyse sur l'actualisation des données de quelques études qui ont été élaborées par quelques institutions internationales spécialisées; à l'instar de l'étude de la FAO réalisée en 2000 par BERNARD ORDINES et de l'étude faite dans le cadre du projet maghrébin de l'IPIGRI en 2004 par NASR NOUREDDINE et autres chercheurs[1]

3-1 : Structure du marché européen des dattes.

Son évolution est déterminée à plusieurs égards par les tendances qui se dessinent sur le marché des dattes de la communauté. Les pays européens ont importé en moyenne un peu plus de 71 mille tonnes de dattes durant la période 1990-2005, avec un maximum de 110 mille T en 2005 et un minimum de 51 mille T en 1990. En d'autres termes, les importations ont doublé dans un intervalle de 15 ans. Si on soustrait de ce chiffre les échanges intra-communautaires, on arrive à une consommation annuelle moyenne d'environ 60 milles tonnes de dattes.

[1] Gestion participative des ressources génétiques du palmier dattier dans les oasis du Maghreb, Analyse-diagnostic du secteur du palmier dattier au pays du Maghreb » IPIGRI 2004

Comparativement au marché mondial, on est là sur un micro marché qui représente environ 1% de la consommation mondiale et 16.74% du total des quantités de dattes importées en moyenne de la période 1990-2005. Par contre, en valeur, le marché européen représente 54.35% des importations mondiales soit 135.5 millions US$. Cette valeur n'a cessé d'augmenter pour atteindre 201 millions US$ en 2005 (voir tableau 18 en annexe).

Les importations varient d'un pays à l'autre dans des proportions importantes selon leur potentiel économique et humain. Il est clair que ce sont les pays les plus fortement peuplés et qui regroupent des populations culturellement associées à la consommation de la datte qui importent le plus de dattes.

« *Sur ce petit marché, dans lequel les habitudes d'achat sont figées par des années de pratique les changements et les innovations sont rares. On observe toutefois depuis quelques années un certain nombre de changements qui touchent à la fois à la nature des produits importés, à leurs variétés, à leurs types d'emballages ainsi qu'à leur provenance* ». (BERNARD. O, 2000).

Afin de minimiser les coûts; notamment les coûts de la main d'œuvre, le recours à l'achat des dattes en vrac et à leur conditionnement en Europe à des coûts incontestablement supérieurs, est devenu de moins en moins important. De ce fait, et depuis une dizaine d'années, la plus grande partie du conditionnement se fait dans les pays producteurs, diminuant ainsi la part produite par les conditionneurs européens, en particulier français, qui étaient dominants dans cette activité.

Cependant, suite à la baisse de qualité enregistrée depuis quelques années, conséquence de la lutte acharnée que se livre les importateurs, on constate que la demande de produits de qualité se fait plus pressante. La Deglet Nour affirme plus que jamais sa prédominance. Des variétés nouvelles comme la Medjhool progressent en parts de marché chaque année alors qu'elles affichent des prix trois fois supérieurs aux prix des dattes les plus chères (BERNARD. O, 2000).

Plusieurs remarques importantes doivent être faites à partir de cette étude :

La première concerne le volume total des importations en provenance des pays tiers, sans compter le commerce de dattes qui a lieu entre les pays membres. Depuis 1990, les importations connaissent une croissance remarquable, passant de 51000 T en 1990 à 110000 T en 2005 soit un taux de croissance annuel moyen d'environ 4% ce qui traduit une augmentation de la consommation par habitant.

L'origine des importations est un deuxième point à retenir. Les dattes viennent pour les deux tiers environ de Tunisie et d'Algérie. Toutefois; l'Iran, Israël et le Pakistan ont réussi à amplifier leurs parts de marché. Ils ont clairement bénéficié de l'arrêt des exportations de l'Irak. Les autres pays ont subi des pertes et doivent s'attendre à disparaître du marché des dattes de l'Union Européenne. Celle-ci s'est engagée, en effet, dans un processus de concentration de l'approvisionnement ce qui a aussi affecté le commerce de dattes avec les USA.

Une troisième observation importante concerne le prix. Il ne s'agit que du prix moyen calculé sur la base des totaux du volume et de la valeur des importations. Ce prix a connu un accroissement significatif entre 1990 et 2005. On constate qu'en 2005, le prix moyen d'un kg de dattes importées par les Européens était approximativement de 1,90 US$ (voir tableau 19 en annexe).

L'analyse de la structure des importations européennes de dattes montre que 30% des tonnages et presque 50% en valeur sont destinés à la France ou transitent par la France. Elle est suivie par le Royaume-Uni. La part des autres pays membres de l'UE est relativement modeste. L'Allemagne, avec une population de plus 82 millions d'habitants, vient en 4ème position seulement, suivie par l'Espagne à la 5ème place alors que l'Italie vient en 3ème position. La rubrique (autre) comprend, plusieurs pays; dont la Belgique qui a un rôle remarquable, comparée à d'autre petits pays européens. La Belgique est, après la France, le deuxième pays transitaire de dattes pour l'approvisionnement d'autres pays membres de l'UE. (Voir tableau 17 en annexe).

3-2: Analyse des principaux marchés Européens

La France, la Grande Bretagne, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne, représentent ensemble près de 69% des volumes de dattes importées en Europe durant la période 1990-2005. Cette part est en progression régulière d'environ 4,3% par an depuis 1990. De ce fait, notre analyse sera concentrée sur ces 5 pays ,où nous allons étudier dans le détail l'évolution, l'origine et la nature des importations.

3-2-1 : les fournisseurs des marchés européens

D'après les statistiques de la FAOSTAT, et l'étude de la FAO, il est clair que la Tunisie, l'Algérie et la France restent prédominants dans l'approvisionnement des marchés de l'UE en dattes particulièrement en Deglet Nour malgré la poussée de nouvelles variétés et de nouvelles origines.

- **La Tunisie**

Tableau 17 : Destinations des exportions de dattes tunisiennes vers l'Europe des 5.

Destination	France	Grande Bretagne	Allemagne	Italie	Espagne	Total
Exportations en 2005 (Tonne)	**12443**	**1397**	**5352**	**6083**	**3980**	**30000**

Source: Calculé sur la base des statistiques de la FAO. (FAOSTAT).

Ce pays produit en 2005 prés de 125 mille Tonnes de dattes soit un peu moins de 1.86% de la production mondiale. Malgré cette place très modeste, la Tunisie a toutefois un atout colossal puisqu'elle possède plus de 47% du patrimoine phœnicicole mondial produisant la variété Deglet Nour. Le reste du patrimoine (53%) étant partagés entre l'Algérie (6. millions de palmiers), les USA (300 000 palmiers) et Israël 60000 palmiers). Avec ce potentiel naturel, la Tunisie demeure à la tête des fournisseurs de l'Europe en dattes avec 30000 T de dattes en 2005 pour les 5 pays concernés par notre analyse; soit 42.2 % des importations totales.

Avec deux zones de production qui sont le Djérid et Kebili, la Tunisie produit aussi, en plus de la Deglet Nour, des variétés communes dont les plus connues sont la Kenta, l'Alligh et la Khouat Alligh.

- **L'Algérie**

Tableau 18 :Destinations des exportions des dattes algériennes vers l'Europe des 5.

Destination	France	Grande Bretagne	Allemagne	Italie	Espagne	Total
Exportations en 2005 (Tonne)	**8814**	**32**	*	**23**	**207**	**10 000**

Source: Calculé sur la base des statistiques de la FAO. (FAOSTAT).

L'Algérie, avec 516 mille tonnes; est le deuxième producteur mondial de Deglet Nour. Elle est aussi au deuxième rang des fournisseurs de l'Europe avec 10000 Tonnes. Parfois, elle est concurrencée sur cette position par la France qui importe la quasi totalité de ces quantités.

- **L'Iran**

Tableau 19 : Structure des exportions des dattes iraniennes vers l'Europe des 5.

Destination	France	Grande Bretagne	Allemagne	Italie	Espagne	Total
Exportations En2005 (Tonne)	159	7097	5212	20	*	45000

Source: Calculé sur la base des statistiques de la FAO. (FAOSTAT).

Classé après l'Egypte, l'Iran est le deuxième producteur mondial de dattes avec une production de prés de 1 million de tonnes en 2005 Bien qu'il ne produise pas la Deglet Nour, il est le deuxième fournisseur de l'Europe avec 45000 T dont 12488 tonnes soit (27.75%) sont destinées aux cinq pays en 2005, 57% de ces quantités étant importés par la Grande Bretagne suite à la disparition de l'Iraq sur ce marché demandeur de dattes communes. L'Iran exporte plusieurs variétés : la variété MOZAFATI dés le début du mois de septembre puis viennent, à partir d'octobre/novembre, la SAYER et ZAHEDI.

- **La France**

Tableau 20 : Structure des exportions françaises de dattes vers l'Europe des 5.

Destination	G. Bretagne	Allemagne	Italie	Espagne	Total
Exportations en 2005 (Tonne)	1631	1918.	544	604	8669

Source: Calculé sur la base des statistiques de la FAO. (FAOSTAT).

La France, avec 4697 T exportées vers les autres pays européens étudiés, couvre 54% de la totalité des quantités de dattes destinées aux pays européens soit 8669 T en 2005 ce qui représente 96.64% du total des exportations françaises (8970 T).

Les liens historiques qu'a la France avec l'Algérie et la Tunisie, l'importance des négociants et des industriels conditionneurs de la datte font qu'elle dispose encore aujourd'hui d'un savoir-faire et d'un fonds de commerce qui lui permettent d'être présente sur ce marché, au plus haut niveau. Cependant, elle perd de plus en plus la valeur ajoutée que lui donnait son activité de conditionneur. Durant ces dernières années, la pression exercée sur les prix par les acheteurs de la grande distribution a fait perdre aux conditionneurs les produits à forte main-d'œuvre au profit des pays producteurs. (BERNARD. O, 2000)

- **Israël**

Tableau 21 : Structure des exportions de dattes israéliennes vers l'Europe des 5.

Destination	France	Grande Bretagne	Allemagne	Italie	Espagne	Total
Exportations en 2005 (Tonne)	1926	1823	393	681	1708	6531

Source: Calculé sur la base des statistiques de la FAO. (FAOSTAT).

Les ventes de ce pays n'ont cessé de progresser durant les deux dernières décennies passant de 4310 T en 1990 à 9120 T en 2005. C'est un petit pays producteur mais, vu la faible taille de son marché intérieur, la majeure partie de sa production (92%) est exportée vers le marché européen soit 8402 T en 2005 dont 77.73% vers les cinq pays européens étudiés.

La stratégie d'Israël consiste à pratiquer des méthodes de conditionnement rigoureuses permettant de réduire l'infestation et de garantir la traçabilité des produits. Il bénéficie d'une récolte précoce qui lui permet d'être présent sur le marché dés le mois de septembre. Israël est d'autre part le seul fournisseur de Hayani fraîche comme il est, avec les Etats Unis, le seul fournisseur de Medjhool. (BERNARD. O, 2000).

3-2-2 :Le marché français

Selon les statistiques de la FAO, les importations de dattes par la France étaient en 2005 de l'ordre de 25610 tonnes, pour une valeur 54.39 millions US$. Elles n'ont pas enregistré d'augmentations significatives durant les dix dernières années puisqu'elles ont varié, au cours la période 1990-2005, entre 18351 tonnes en 1990 et 25610 tonnes en 2005, soit une importation moyenne annuelle de 20920 T. De ce fait, la France représente à elle seule environ 29.57% des importations et 55% des exportations européennes de dattes entre 1990 et 2005.

Toutefois, par coutume depuis la période coloniale, les importateurs français de dattes provenant des pays du Maghreb utilisent Marseille comme point de réexportation vers les autres pays d'Europe. En effet, environ 40% des importations françaises de dattes sont réexportés, en l'état ou après reconditionnement.

En termes de valeur, le prix moyen de la Tonne de dattes a baissé de 2368 Euros/tonne en 1990 à 1574 $/tonne en 2001 puis il est remonté à nouveau pour atteindre 2124 $/tonne en 2005. Cette instabilité des prix s'explique en grande partie par la saturation des marchés internationaux. (Voir tableau 19 en annexe).

En outre, la consommation des dattes en France reste dérisoire. Si on tient compte des quantités réexportées, la consommation moyenne de dattes en France est de l'ordre de 225 grammes par habitant et par an. Les principaux importateurs français sont : Sacim, Brousse-Vergez, Soria, Avon, Fabre, Crosier, Fetaya, Laparre, Lenoble, Agrusud, Saisof, et Arbona alors que les importateurs conditionneurs sont : Saman et VG fruits (BERNARD. O, 2000).

En raison du passé colonial de la France, ses principales sources d'approvisionnement en dattes sont la Tunisie et l'Algérie. En 2005 la Tunisie est le premier fournisseur de la France avec 12443 T alors que l'Algérie se positionne en concurrent très sérieux de la Tunisie avec 8814 tonnes. En troisième position, avec 1926 T, vient Israël qui soutient son tonnage grâce à la variété Medjhool alors que les Etats-Unis avec 87 tonnes viennent en quatrième position, accusant un très net recul puisqu'ils arrivaient à placer 1000 et 1500 tonnes en France durant les 11 années précédentes. Les USA étaient, en effet les seuls capables de produire une datte avec moins de 5% d'infestation. Cette condition était essentielle aux conditionneurs pour pouvoir vendre les dattes en Europe.

La structure des importations de dattes par la France est variable. Néanmoins, la Deglet Nour est la variété reine pour les Français qui l'achètent d'abord pour leur propre marché mais qui l'imposent sur les marchés européens alors que les variétés communes, importées (Kenta et Khouat Alligh, Medjhool, Hayani) sont destinées principalement à la réexportation.

- **La Deglet Nour :** La France est le plus gros importateur de Deglet Nour avec environ 19 000 tonnes. Une part de ces achat est effectuée sous forme de dattes conditionnées dans des emballages strictement réglementés en poids de 50g jusqu'à 10 kg et en carton de 5 kg pour la branchette. Le reste est acquis en vrac, à l'état naturel ; cette marchandise bon marché est ensuite étuvée et reconditionnée en barquettes de 250g, 500g et 1 kg pour le marché français et principalement en 200g pour l'exportation.
- **Les dattes communes :** Un volume de 4300T, en 1998, de dattes Kenta, Alligh et Khouat Allig sont importées par la France de plusieurs pays, notamment la Tunisie et l'Iran. La totalité est réexportée vers les pays Européens, principalement en raviers et barquettes de 200 et 250g.
- **La Medjhool :** La France est le plus gros importateur de Medjhool avec environ 500 tonnes par an en moyenne en provenance d'Israël pour 350 T, des USA pour 100 T et

du Maroc pour 50 T environ; Avec un prix d'importation moyen qui avoisine 7 US$/kg. Bien que le marché de cette variété soit en progression, il connait néanmoins des obstacles dans son développement vu, particulièrement son prix de vente élevé qui avoisine 8 US$/Kg en moyenne, ainsi que son absence en grande distribution.

- **La Bahri :** Cette variété originaire d'Israël représente un petit marché en France avec 150 tonnes vendues par an en moyenne. Elle est vendue à des consommateurs en majorité Israélites qui connaissent le produit et savent l'apprécier. La Bahri est conditionnée en carton de 5 kg et présentée sur branchette, avec un prix de 12 €/kg.
- **La pâte de dattes :** Généralement importées avec des faibles quantités des pays du Maghreb, ce sous produit des dattes est destiné à la confection de pâtisseries orientales dont la plus connue est le Makrout.

3-2-3: Le marché britannique

Avec une importation annuelle de 11760 tonnes en moyenne durant la période 1990-2005, la Grande Bretagne est le deuxième importateur européen de dattes. Ces volumes sont toutefois en stagnation. Durant 10 années, ils étaient de 10500 tonnes en 1990 et de 10430 en 2000, avant d'enregistrer une faible augmentation en 2005 avec 15680 T.

En termes de valeur, à l'inverse des importations françaises dont le prix moyen de la tonne à beaucoup baissé même s'il s'est élevé à 2117 US$/T en moyenne pour la période d'étude, le prix moyen à l'importation de la Grande Bretagne a subi beaucoup de changements de 1990 jusqu'à 2005, passant de 1.525 US$/tonne en 1990 pour atteindre les 2063,13 US$/T en 2005. Toutefois, le prix moyen de la période reste faible (1596,16 U$/T) et inférieur au prix moyen français. Ceci s'explique par l'importance des importations anglaises de dattes de deuxième choix destinées à des utilisations industrielles et le recours à des variétés autres que Deglet Nour pour la consommation en tant que fruits, suite à des considérations de prix.

Les principaux importateurs sont : Saphir, Geest, Hart and Friedmann, Compagnie Fruitière et Jo Sims *(NASR. N ET AL, 2004)*

L'Iran, avec 7097 T soit 45% en moyenne; est le premier fournisseur du marché anglais. Et il a pris la place vacante de l'Iraq dont on connaît les problèmes depuis la guerre du Golfe.

La Tunisie: avec 1397 tonnes (8.9%) occupe la troisième place des pays fournisseurs du marché anglais en 2005. La datte tunisienne, en forte progression, prend peu à peu la part de marché de la France (qui réexporte des dattes maghrébines) qui, malgré la diminution de 1631 T chaque année, reste le deuxième fournisseur de ce marché en 2005. Donc la Tunisie, directement et indirectement, représente une part importante des volumes importés par les Anglais puisque les exportations françaises sont composées en majorité de dattes tunisiennes.

En quatrième position vient le Pakistan qui est considéré comme le fournisseur traditionnel de la Grande Bretagne. En 2005, il a exporté 882 T de dattes en 2005 vers ce marché. Les Etats-Unis sont le cinquième fournisseur du marché anglais avec 295 tonnes en 2005. Profitant des anciennes relations entre les deux pays, les exportateurs américains ont pris des emplacements forts sur le marché de la Grande Bretagne et sont en progression chaque année, particulièrement avec la variété Medjhool. Israël n'est qu'un petit fournisseur de ce marché avec quelques tonnes des variétés de Medjhool et Deglet Nour de qualité et de présentation jugées nettement meilleures par rapport à la qualité des offres maghrébines.

La Grande Bretagne est le pays de la diversité où l'on trouve dans des proportions variables un nombre important de variétés surtout de dattes communes.

- **Les variétés communes :** Dans ce pays, les dattes communes constituent la majeure partie des quantités importées avec plus de 7500 tonnes en 2005. Ce sont des dattes moins chères qui avoisinent les 0.50 US$/Kg. Une partie importante sert également d'ingrédients pour l'industrie anglaise qui utilise la datte dans des domaines très variés. En outre ces importations britanniques, venant essentiellement d'Iran, sont de différentes variétés telles la Sayer, la Saadi (Zahedi), la Mozafati auxquelles s'ajoutent les variétés tunisiennes, Kenta et Khouat Alligh.
- **La Deglet Nour :** En l'absence totale de l'Algérie, la quasi-totalité de cette variété vient de la Tunisie en grande part et dans une moindre part, de la France ainsi que des Etats Unis et parfois d'Israël. Elle représente avec environ 3200 tonnes en 2005 soit prés de 21% des importations britanniques. Généralement, elle est importée conditionnée pour un prix de 1.20€ pour la boite marseillaise de 227 g en moyenne. En Grande Bretagne, cette variété est un produit qui présente également la particularité de ne se vendre que pendant la période de Noël à un prix de vente élevé qui dépasse 1.5 € en moyenne pour la catégorie d'emballage précitée. La différence de prix s'explique par le coût de l'emballage, la qualité des dattes et la concurrence entre pays.
- **La Medjhool :** A l'instar des autres pays Européens, l'importation de la variété Medjhool par les Britanniques est en progression depuis plusieurs années. Mais les quantités importées ne dépassent pas les 900 T en moyenne dont les 3/4 proviennent des USA, le reste venant d'Israël et parfois du Maroc à un prix, variable en fonction des calibres, (8 € le kg) trois fois supérieur au prix de la Deglet Nour.

La Grande Bretagne importe aussi d'autres variétés de dattes : 200 T de la Hayani en 2005 à un prix de 2,30 €/kg, et 180 T pour la Bahri.

Plusieurs appréciations et constats peuvent être formulés à propos de ces deux premiers marchés étudiés (NASR. N ET AL, 2004)*:*

➢ Le marché français est dominé par un nombre réduit d'importateurs dont certains achètent des dattes du Maghreb, de père en fils, et continuent à entretenir des relations personnelles et amicales avec les expéditeurs maghrébins,

➢ La mise en marché est parfois faite par des non qualifiés, ce qui contribue à la désorganisation du marché. Il s'agit d'importateurs qui achètent occasionnellement quelques conteneurs. Il en résulte une concurrence déloyale des intrus dans la profession. Ce phénomène est rencontré tant en France qu'en Angleterre, où il existe plusieurs petits importateurs marginaux originaires du Maghreb ou du Moyen Orient.

➢ le marché français est difficile sur le plan de la qualité du produit, sa présentation et son conditionnement. C'est un marché de connaisseurs et de spécialistes. Il attache beaucoup d'intérêt à la qualité. Donc il est difficile d'introduire sur ce marché des produits de moindre qualité que la Deglet Nour,

➢ Sauf la population consommatrice (les Maghrébins en France, et les Moyens Orientaux et Asiatiques en Angleterre), les deux marchés sont en dormance. Autrement dit, il n'y a pas de consommateurs de dattes en dehors des groupes ethniques de religion musulmane,

➢ Une clientèle vieillissante par manque de campagnes de communication auprès des jeunes de la communauté musulmane et dans les grandes surfaces, magasins généralement fréquentés par les jeunes couples,

- Il existe des possibilités pour augmenter le niveau de la consommation, à travers des efforts promotionnels adéquats et ciblés vers les différents segments de marché potentiellement intéressés par les dattes et autres produits à base de dattes,

- mis à part les dattes précoces, certains importateurs estiment que les dattes communes ne se vendront jamais en France. La majorité des dattes communes importées en France est réexportée vers les autres pays européens alors que la clientèle maghrébine de France est celle qui connait bien la variété Deglet Nour

- Par contre, le marché anglais présente plus de potentialités pour les dattes communes ; il s'agit d'un marché sensible au prix, qui achète principalement les dattes communes du Maghreb ou des dattes provenant du Moyen Orient.

- Pour les dattes maghrébines, les seules variétés connues par les importateurs se limitent à Deglet Nour, Allig, Khouat Allig, Kenta, Ghars et Tafézouine.

- Sur les deux marchés, il existe un potentiel pour l'introduction de dattes fraîches soit pour satisfaire la demande générée par les fêtes juives ou de la population maghrébine; surtout pour les "Rutab" et autres variétés précoces.

- Les deux marchés sont caractérisés par la haute saisonnalité .En effet, pour la grande majorité des importateurs, 80% des ventes sont effectuées actuellement durant la période de Septembre à Décembre (Ramadan et fêtes de fin d'année).

- La prédominance des dattes importées en Angleterre (environ 60%) pour un usage industriel agroalimentaire.

3-2-4 : Le marché Allemand

L'Allemagne vient en quatrième place des importateurs de dattes européens. Ses importations connaissent un accroissement constant, dynamique et permanent depuis des années. Passant de 130 T en 1990 à 4800 T en 1994 pour atteindre plus de 6000 T en 1998 et 10450T en 2005 toutes variétés, catégories et formes d'emballage confondues. Si on fait une soustraction des réexportations, ce volume représente un niveau de consommation qui avoisine 0,12 kg/habitant/an. Cette part est très basse et elle ne représente que pré de 1% de la consommation par tête en Algérie.

A l'exception de la petite communauté musulmane (généralement Maghrébine et Turque), la datte est un produit exotique qui n'a pas de rôle précis dans les habitudes des consommateurs allemands qui consomment la datte en tant que fruit de luxe, et lors de journées de fêtes ou en d'autres occasions, sans que cette pratique se soit enracinée dans les traditions: Les principaux importateurs Allemands sont: Rewe, Frupa, Internut, Tilouche et Stolzenberg. (BERNARD.O, 2000).

En ce qui concerne les importations en provenance des pays extra-EU, le marché allemand est largement approvisionné par des dattes en provenance de la Tunisie qui est devenue le premier fournisseur de dattes de ce marché à partir de 1992. Elle a doublé son tonnage pendant cette période, pour atteindre 5352 tonnes en 2005 et occupe, une part de marché de 51.21%. Par ailleurs, si on considère que la plupart des exportations de la France vers l'Allemagne sont formées de dattes tunisiennes, et si on additionne les 1918 T en provenance de la France, on peut constater que prés de 70% des dattes consommées en Allemagne viennent de Tunisie.

La 2ème et 3ème place sont tenues par l'Iran (20%) et le Pakistan (8%). Cette situation a prévalu pendant plusieurs années. Sauf que la Tunisie n'a que légèrement développée sa part de marché alors que les deux autres pays ont largement bénéficié de l'expansion du marché allemand, en multipliant leurs volumes placés respectivement par 4 et par 5. La restructuration des importations s'est opérée surtout aux dépens de l'Algérie et de la Chine. Notons que certains autres pays classés dans la rubrique « autres » se sont également introduits sur le marché allemand et ont écoulé un volume croissant de dattes, ce qui permet de conclure que le marché allemand est assez ouvert. (NASR. N et AL, 2004)

En outre, l'approvisionnement de ce marché en dattes est assuré aussi à raison de 29% environ par des importations en provenance d'autres pays européens. Et le volume s'élève à un niveau allant jusqu'à 3000 T. Le principal fournisseur est la France (1918 T), suivie de la l'Italie avec 203 T. Cependant, le volume importé par cette voie stagne et la part des importations indirectes recule depuis quelques années au profit des importations directes des pays producteurs de dattes.

Traditionnellement, l'Allemagne importait en majorité des dattes communes. Sur un marché de prix dirigé par la grande distribution et pour des consommateurs ne faisant pas de différences entre les variétés, la Kenta et la Khouat Alligh se taillaient la part du lion. Depuis deux à trois ans, le courant s'inverse et tend à donner la préférence à des produits de qualité. (BERNARD. O, 2000).

Les variétés communes : Avec 4000 T, les variétés communes sont les plus importées par les Allemands. On distingue deux catégories : la première regroupe les plus chères, comme la Kenta et Khouat Alligh qui sont destinées au commerce de détail ; la deuxième concerne des variétés comme la Saadi d'Iran qui est utilisée en industrie alimentaire. Pour ces dattes bien particulières l'Iran et le Pakistan et la Tunisie sont les principaux fournisseurs avec un prix d'importation légèrement inférieur à 1.35 €/kg en moyenne.

- **La Deglet Nour :** Avec prés de 2600 T importées en 2005 par ce marché, la Deglet Nour vient de France et de Tunisie, sous formes naturelle, en branchette ou standard ; elle ne représente qu'une faible part des échanges. Elle est achetée en majorité par le petit commerce traditionnel, surtout en période de ramadan, en conditionnements classiques en raviers de 200 g à un prix de 0.42 € en moyenne.
- **La Medjhool :** En provenance d'Israël et des Etats Unis, la variété Medjhool a connu une progression rapide sur le marché allemand. En effet, les quantités importées sont passées de 250 tonnes en 1998 à prés de 300 tonnes en 2005. Elle est vendue en vrac de différents calibres dans des boites de carton de 5 kg avec des prix qui dépassent les 7 € le kilo.

Sur ce marché d'après (NASR. N et al, 2004), les dattes sont surtout proposées et achetées au cours du dernier trimestre de l'année. La configuration saisonnière est à peu près la même que pour l'ensemble de l'Union Européenne. C'est la période de pointe pour les ventes. Elle dure environ trois mois. Le produit est présenté sous différentes formes de conditionnement. Les dattes en provenance de la Tunisie, qui dominent le marché, sont presque exclusivement emballées en barquettes de 200 g à 500 g. en Tunisie. Les dattes d'Iran, des grosses dattes molles et probablement réhydratées, sont emballées en cartons dans le pays d'origine. Les produits d'origine algérienne sont emballés en Belgique et commercialisés comme dattes algériennes sans indication de la variété. Les dattes en provenance des USA sont vendues en majorité en vrac.

Un grand nombre d'étalages de dattes n'indiquent ni l'origine, ni la variété du fruit. Les commerçants eux-mêmes ne savent pas d'où ces produits viennent. Dans les étalages des magasins spécialisés pour le produit « éco » et « bio », aucune indication sur la variété ne figure sur les paquets de dattes. Donc, les consommateurs achètent en fonction de l'aspect extérieur du produit, de l'emballage et du prix.

En dehors de la période de pointe, on trouve toujours des dattes, mais il faut se rendre dans des magasins spécialisés. Les grandes surfaces ne les proposent plus. Pendant cette période, (appelée période creuse), trois types de dattes ont été trouvés sur le marché : les grosses dattes molles, en vrac, en provenance des USA, les dattes sèches emballées originaires de Tunisie et des dattes dénoyautées et emballées en Allemagne sans indication d'origine.

Les prix de vente varient fortement durant l'année et entre les différentes origines. Les dattes des USA se vendent à un prix élevé, bien que variable durant l'année. Le volume du marché est très modeste. L'offre s'adresse de toute évidence à une clientèle particulière.

Il existe deux marchés distincts : le marché de produits écologiques et biologiques sur lequel les prix varient entre 5 €/kg et 12 €/kg, et le marché appelé «de consommation courante » où le prix de vente moyen avoisine 4 €/kg durant la période de pointe. Ce marché s'adresse à la grande majorité des consommateurs. Sa forme d'organisation est dominée par les magasins à grande surface. Notons par ailleurs que le produit transformé typique pour les pays du Maghreb, et surtout pour l'Algérie, la pâte de dattes, n'a pas été trouvé dans les étalages des magasins. Seuls les magasins turcs proposent parfois ce produit en petite quantité.

3-2-5: Le marché italien

L'Italie a importé 7000 tonnes de dattes en 2005 et pratiquement c'est le même tonnage qui est importé chaque année depuis une décennie. L'essentiel de ces importations sont assurées principalement par les importateurs suivants : Ventura, Noberasco et Murano.

La structure des fournisseurs en datte du marché italien n'a guère changé depuis 10 ans. En effet, elle reste fidèle à la Tunisie qui avec 6083 tonnes en 2005 fait 86.9% de son tonnage. En deuxième position vient Israël; qui depuis 1993 renforce ses positions et fournit en 2005 un peu moins de 683 tonnes alors que l'Algérie n'exporte que 23 T vers l'Italie soit 0.32%.

- **La Deglet Nour :** Comme en France, la Deglet Nour prédomine dans les importations italiennes. La forme d'importation se fait en état vrac ou conditionnée en ravier 250g et 500g comme dans le reste de l'Europe.
- **Les dattes communes :** Les Italiens ont une préférence pour les dattes claires. C'est pourquoi ils achètent en début de récolte la variété tunisienne Kenta qui, à cette période, présente cette caractéristique.
- **La Medjhool :** Avec une importation estimée à 250 tonnes en 2005, l'essentiel de la variété Medjhool importée par les Italiens venant d'Israël, sous forme conditionnées en carton vrac de 5 kg.

3-2-6 : Le marché espagnol :

Avec un tonnage de prés de 6500 T par an (toutes variétés confondues), l'Espagne décroche la 5ème position des pays importateurs Européens ; Ces importations ont plus que doublé depuis 1990. Les principaux importateurs espagnols de dattes sont : Bernabe, Biosca, Importaco, Borges, Meneu Distribution, Frit,Ravitch, Frumesa, Grupo Fernandez (BERNARD. O, 2000)

L'analyse de la structure des importations espagnoles montre que :

- **La Tunisie,** avec prés de 3980 T par an, fait plus de 56% du tonnage importé par les Espagnols. Elle est aidée en cela par les relations commerciales anciennes entre les deux pays.
- **Israël,** avec une progression continue depuis années, ce pays arrive à exporter 1708 tonnes de dattes dont 800 tonnes de Hayani vers le marché espagnol en 2005. Et par conséquent, il est devenu en moins de 10 ans le deuxième partenaire de l'Espagne.
- **La France,** avec un tonnage de 604 T par an, la France garde sa troisième position dans le marché espagnol des dattes depuis 10 ans.
- **L'Algérie,** avec 207 tonnes soit 3.25%, l'Algérie est le dernier partenaire de l'Espagne dans la commercialisation des dattes. Ce rôle modeste n'est pas en rapport ni avec le potentiel dont elle dispose, ni avec la proximité géographique de ce marché.

Les variétés de dattes importées par l'Espagne sont :

- **La Deglet Nour :** Selon l'étude de la FAO; la Deglet Nour domine largement les importations espagnoles. Elle représente plus de 65% du tonnage avec environ 3 300 tonnes. Cette variété, qui est importée à l'état conditionné et généralement en branchettes, reste le produit leader. Elle est surtout vendue en carton vrac de 5 kg destinés aux quelques industriels équipés, ou dans des raviers de différents poids dans les magasins, et on la trouve sur tous les marchés de gros à partir du mois de novembre à un prix de gros de 2.5 €/kg branchée et de 0.61€ pour un ravier de 250 g. On la trouve aussi dans des boites fermées de 150 et 250 g (entières ou dénoyautées) présentées généralement dans une gamme homogène. La tendance va aujourd'hui vers des emballages qui montrent le produit pour le rapprocher de l'univers des fruits frais.
- **Les variétés communes :** L'Espagne importe, en plus de la Deglet Nour, des dattes communes, notamment de la Tunisie comme les variétés Khouat Alligh ou Kenta mais en quantités qui ne dépassent pas 1000 T en moyenne par an. Ce volume est en nette régression depuis les dernières campagnes. Elles sont principalement vendues en ravier polystyrène de 250 g. à un prix moyen de 0.50 €.
- **La Medjool :** Elle est dans sa phase de développement commercial. Présente sur la plupart des marchés de gros, la Medjhool est importée par petites quantités totalement d'Israël en vrac avec un prix qui dépasse un peu 5.5 € le kilo alors que le prix de vente au détail dans les magasins avoisine 7 € le kilo.
- **La Hayani :** L'importation de la datte commune Hayani n'a commencé que dans les 5 dernières années et avec un petit tonnage qui avoisine les 700 T en totalité d'Israël avec un prix d'importation de 1.8 €/kg.

  La Bahri : Considérée comme une variété précoce, la Bahri vient d'Israël à partir de la fin août et jusqu'à octobre. Elle est destinée à certains distributeurs spécialistes qui la vendent surtout dans le sud de l'Espagne à des consommateurs initiés sous forme branchée en carton vrac de 5 kg avec un prix qui dépasse 2.83 € le kilo. L'étude de la FAO *(BERNARD. O, 2000)* estime les volumes de dattes Bahri importés par ce marché entre 100 tonnes et 150 tonnes, avec un prix de 2.40 €/kg .

3-3 : Deux marchés européens en croissance et mal exploités : les dattes bio et l'industrie des dattes

Suite au développement des modes de consommation dans les pays occidentaux et l'apparition d'un nouveau débat autour de la question des OGM et ses impacts négatifs sur la santé des consommateurs et sur l'environnement, une nouvelle catégorie de consommateurs a vu le jour qui préfèrent les fruits et légumes type Bio dans leurs régimes alimentaires, y compris les dattes.

De ce fait les pays Européens ont beaucoup soutenu le marché des produits biologiques. Et par conséquence, une grande opportunité est offerte actuellement aux pays producteurs de dattes qui peuvent fournir des dattes biologiques de bonne qualité. Ils peuvent aussi valoriser les dattes communes qui connaissent des difficultés de débouchés au niveau local, et leur donner un avantage compétitif par rapport à Deglet Nour. De la sorte, l'attrait économique de ces variétés devient aussi grand pour les agriculteurs que celui de Deglet Nour et inciterait ces derniers à faire des dattes communes biologiques.

Par ailleurs, ce débouché reste non exploité, par les pays producteurs, à l'instar de la Tunisie et de l'Algérie, où plusieurs tentatives ont été remarquées ces dernières années. Concernant le volume des exportations par ces pays, il n'existe pas des chiffres officiels car les bureaux des douanes ne distinguent pas les produits biologiques et conventionnels. Néanmoins, il reste dérisoire, ne dépa[illegible]
professionnels.

D'autre part, ces dattes biologiques entrant en France ou dans les autres pays de l'UE sont soumises aux exigences de qualité, de labels, de caractéristiques sanitaires et phytosanitaires. De plus, l'importateur doit être en mesure de démontrer que les dattes ont été produites et traitées en conformité avec les normes admises par l'UE comme elles doivent être certifiées par un organisme de certification officiellement habilité par l'autorité compétente.

Les ventes de ce type de dattes en France (principal pays européen consommateur de dattes en tant que fruit) se font généralement dans des magasins spécialisés dans les aliments biologiques avec des prix qui sont nettement plus élevés (pouvant aller du simple au double) que ceux des produits ordinaires.

Comme le marché des dattes bio, un autre marché important se développe en Europe. C'est le marché des dattes destinées au secteur industriel, notamment en Angleterre où l'industrie de transformation des dattes s'est développée.

En effet, l'un des principaux industriels qui utilisent les dattes en tant que matière première pour la fabrication de ses produits est l'entreprise anglaise HP, leader dans le marché anglais des sauces. Cette entreprise détient 75% de parts de marché et consomme annuellement 700 tonnes de dattes, soit environ 6% du total des importations anglaises de dattes. L'utilisation de dattes par HP pour la fabrication de ses produits remonte à plus d'un siècle.(NASR. N ET AL, 2004)

En conclusion, le marché européen des dattes est très important. Il s'accapare presque la moitié du marché de la datte dans le monde en valeur et plus de 16% de ce marché en quantité. Il est le principal débouché pour les dattes algériennes. En effet, environ 92% des exportations algériennes de dattes sont destinés à ce marché entre 2000 et 2005 et 81% (8790 T) sont importés par la France, en quasi-totalité en variété Deglet Nour. Bien que le marché européen est très diversifié de point de vie variété, et destination. Néanmoins, plusieurs marchés d'opportunité sont ignorés par les exportateurs algériens.

3-3 : Deux marchés européens en croissance et mal exploités : les dattes bio et l'industrie des dattes

Suite au développement des modes de consommation dans les pays occidentaux et l'apparition d'un nouveau débat autour de la question des OGM et ses impacts négatifs sur la santé des consommateurs et sur l'environnement, une nouvelle catégorie de consommateurs a vu le jour qui préfèrent les fruits et légumes type Bio dans leurs régimes alimentaires, y compris les dattes.

De ce fait les pays Européens ont beaucoup soutenu le marché des produits biologiques. Et par conséquence, une grande opportunité est offerte actuellement aux pays producteurs de dattes qui peuvent fournir des dattes biologiques de bonne qualité. Ils peuvent aussi valoriser les dattes communes qui connaissent des difficultés de débouchés au niveau local, et leur donner un avantage compétitif par rapport à Deglet Nour. De la sorte, l'attrait économique de ces variétés devient aussi grand pour les agriculteurs que celui de Deglet Nour et inciterait ces derniers à faire des dattes communes biologiques.

Par ailleurs, ce débouché reste non exploité, par les pays producteurs, à l'instar de la Tunisie et de l'Algérie, où plusieurs tentatives ont été remarquées ces dernières années. Concernant le volume des exportations par ces pays, il n'existe pas des chiffres officiels car les bureaux des douanes ne distinguent pas les produits biologiques et conventionnels. Néanmoins, il reste dérisoire, ne dépassant pas quelques centaines de tonnes selon les estimations des professionnels.

D'autre part, ces dattes biologiques entrant en France ou dans les autres pays de l'UE sont soumises aux exigences de qualité, de labels, de caractéristiques sanitaires et phytosanitaires. De plus, l'importateur doit être en mesure de démontrer que les dattes ont été produites et traitées en conformité avec les normes admises par l'UE comme elles doivent être certifiées par un organisme de certification officiellement habilité par l'autorité compétente.

Les ventes de ce type de dattes en France (principal pays européen consommateur de dattes en tant que fruit) se font généralement dans des magasins spécialisés dans les aliments biologiques avec des prix qui sont nettement plus élevés (pouvant aller du simple au double) que ceux des produits ordinaires.

Comme le marché des dattes bio, un autre marché important se développe en Europe. C'est le marché des dattes destinées au secteur industriel, notamment en Angleterre où l'industrie de transformation des dattes s'est développée.

En effet, l'un des principaux industriels qui utilisent les dattes en tant que matière première pour la fabrication de ses produits est l'entreprise anglaise HP, leader dans le marché anglais des sauces. Cette entreprise détient 75% de parts de marché et consomme annuellement 700 tonnes de dattes, soit environ 6% du total des importations anglaises de dattes. L'utilisation de dattes par HP pour la fabrication de ses produits remonte à plus d'un siècle.(NASR. N ET AL, 2004)

En conclusion, le marché européen des dattes est très important. Il s'accapare presque la moitié du marché de la datte dans le monde en valeur et plus de 16% de ce marché en quantité. Il est le principal débouché pour les dattes algériennes. En effet, environ 92% des exportations algériennes de dattes sont destinés à ce marché entre 2000 et 2005 et 81% (8790 T) sont importés par la France, en quasi-totalité en variété Deglet Nour. Bien que le marché européen est très diversifié de point de vie variété, et destination. Néanmoins, plusieurs marchés d'opportunité sont ignorés par les exportateurs algériens.

En revanche, les importations européennes varient par pays en corrélation avec leur potentiel économique, humain et avec l'importance des marchés dits ethniques. Toutefois, depuis quelques années un certain nombre de changements s'opèrent et qui touchent à la fois à la nature des produits importés, à leur variété, aux types d'emballage ainsi qu'à leur provenance.

Par ailleurs, on constate que la Deglet Nour affirme sa prédominance mais des variétés nouvelles comme la Medjhool progressent dans ces marchés chaque année avec des prix trois fois supérieurs aux prix de la Deglet Nour

Les dattes proviennent pour prés deux tiers de Tunisie et d'Algérie alors que, l'Iran., Israël et le Pakistan ont réussi à élargir leurs parts de marché. Cependant, le marché français reste le plus important en Europe, avec 30% des importations européennes et presque 50% des importations de l'UE passent par la France.

L'analyse de saisonnalité, montre que les importations de l'Union Européenne sont réparties inégalement sur les mois de l'année. Elles commencent au mois d'Août, pour atteindre le maximum au mois de Novembre. Ensuite, elles régressent pour arriver à un niveau modeste au mois de Janvier. L'effet saisonnier des importations est à peu près identique pour tous les pays de l'Union Européenne.

Actuellement, le marché européen offre des opportunités aux pays producteurs des dattes qui peuvent fournir des dattes biologiques de bonne qualité. Les produits ayant les meilleures perspectives sont ceux qui ne peuvent pas être fournis en grandes quantités par les autres pays, ce qui est le cas des dattes communes qui sont produites pour un grand nombre de variétés en petites quantités. Ce débouché reste non exploité par les exportateurs algériens de dattes, mis à part les quelques tentatives enregistrées ces dernières années dans la région de Tolga et qui se limitent au quelques tonnes de la variété Deglet Nour et de premier choix.

Conclusion du deuxième chapitre

Après cette analyse, on constate que l'économie des dattes au niveau mondial a connu une grande évolution durant notre période d'étude 1990-2005, que ce soit pour la production ou pour l'échange et la consommation. En effet, la carte de répartition mondiale de ces indicateurs connaît beaucoup de changements, notamment avec l'apparition de nouveaux producteurs de dattes, et même de nouveaux consommateurs et exportateurs de ce fruit dans le monde ces dernières années.

L'Algérie est bien positionnée dans cette carte. Que ce soit dans la production où elle occupe la 6ème place avec 6.75% de la production mondiale moyenne ou dans le commerce de ce fruit, où elle est à la 7ème place avec une contribution de 3.27% en termes de quantités et à la 3ème position en termes de valeur avec 12.5% des échanges mondiaux. Ces résultats restent loin des résultats attendus vu le potentiel phœnicicole disponible et les moyens mis en place. Ceci s'explique par la concurrence serrée et déloyale de certains concurrents, mais aussi par les contraintes que connaît la filière datte au niveau local qui induisent sa faible compétitivité au niveau international. C'est ce que nous aborderons dans le troisième chapitre de cette partie.

Par ailleurs, nous avons constaté que la majorité des pays producteurs de dattes sont des exportateurs potentiels, mais il existe des pays producteurs et en même temps importateurs vu leur demande interne élevée en ce produit en quantité et en qualité. Les U.S.A, qui sont un pays producteur, ne couvrent pas leurs besoins et font partie des pays importateurs alors que la France qui ne produit pas de dattes, fait partie des 10 premiers exportateurs mondiaux.

De ce fait, on peut faire le zonage suivant selon l'importance de la production et des échanges réalisés :

- Les régions productrices, spécialisées dans l'exportation de dattes, qui se distinguent suivant la valeur économique et la qualité des dattes en deux zones : le Moyen Orient qui exporte des dattes de faible valeur marchande et les pays de l'Afrique de nord qui sont des régions exportatrices de dattes à forte valeur marchande.
- Des régions non productrices mais consommatrices de dattes; à l'instar des pays européens, qui importent les dattes de faible valeur marchande destinées à l'industrie, comme elles importent les dattes de haute valeur marchande avec des prix élevés pour la consommation directe où pour la réexportation. Les pays de l'Océanie (La nouvelle Zélande et l'Australie) réalisent environ 3.8% des importations mondiales en valeur, généralement de dattes de faible qualité avec des prix moyens faibles.
- Les régions où la culture du dattier est récente (Mexique, U.S.A). Bien que leurs productions annuelles soient faibles, elles sont de plus en plus présentes à l'exportation suite aux prix élevés des dattes exportées de haute valeur marchande.
- Les régions productrices et importatrices des dattes, notamment les pays de l'extrême Orient (l'Inde, l'Indonésie,....) et les pays du sud de l'Afrique. Ces pays sont des grands producteurs et consommateurs de dattes; Néanmoins, leurs besoins sont complétés par l'importation de grandes quantités.
- Les régions non productrices et qui sont à l'écart du commerce international. Ce sont des pays dont l'intervention sur le marché de la datte est très réduite et parfois nulle, et bien que ils ne soient pas producteurs, ils ne sont pas intéressés par ce produit. Parmi ces pays, il y a ceux de l'Amérique centrale et du sud et les pays de l'Europe de l'Est.

Chapitre III: Performance et position concurrentielle des exportations de l'Algérie

Introduction

L"étude des marchés extérieurs se traduit essentiellement par la connaissance des situations de ces marchés, la position des concurrents mais aussi par la connaissance des niveaux des prix et de la capacité compétitive des produits exportés, et, enfin par l'évaluation de la demande internationale sur ce produit et de ses déterminants dans le but de promouvoir ces exportations.

Dans ce cadre, ce chapitre présente trois sections. La première s'intéresse aux exportations de dattes de l'Algérie, à leur structure et à leur évolution. La deuxième aborde la position concurrentielle des dattes algériennes dans les principaux marchés extérieurs. Alors que la troisième présente l'évaluation statistique des fonctions de demande extérieure sur les dattes algériennes.

Section 1 : Les exportations algériennes de dattes : structure et évolution.

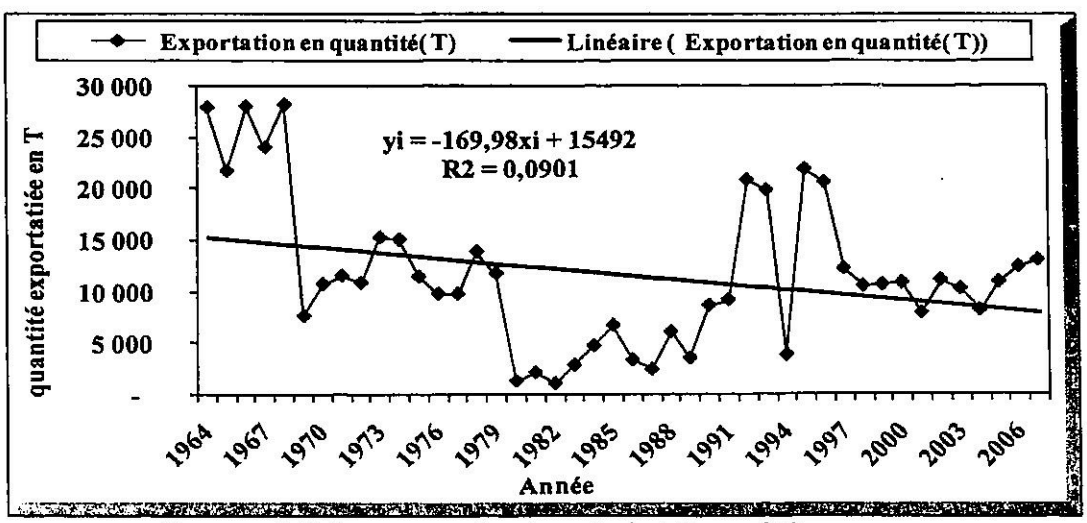
Le développement des exportations de dattes a permis leur intégration d'une manière de plus poussée dans l'économie. Le troc reste limité aux zones du sud et a disparu à l'intérieur du pays au profit des échanges monétaires. Certaines structures et circuits de distribution sont créés, d'autres ont disparu ; une nouvelle organisation de la distribution basée sur une nouvelle infrastructure s'est développée.

1-1 : Un débouché stratégique faible et en stagnation

Malgré l'augmentation de la production, l'évolution des exportations de dattes depuis l'indépendance à ce jour montre que l'Algérie n'a exporté que 11667 T en moyenne durant la période 1964-2007, avec un maximum de 27900T en 1964 et un minimum de 1026,1 T en 1982.

Cette évolution se caractérise donc par un net recul puisque les volumes passent de 27900T en 1964 à 12 960 T en 2007 soit une régression de 53.55%. En deuxième lieu, elle se caractérise par son irrégularité..

Graphe n°27: Evolution des quantités de dattes exportées durant la période 1964-2007 en T.



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°20 en annexe.

L'analyse de la tendance générale de l'évolution des exportations de dattes en Algérie en quantité durant la période 1964-2007 est présentée dans le tableau ci-dessous, à l'aide d'un modèle estimé au niveau de signification statistique 0.01. On constate que les exportations reculent chaque année d'une quantité de 170 T en moyenne durant cette période, soit au rythme annuel de 1.45%.

Le cœfficient de détermination R^2 impute 9% des variations des exportations aux facteurs variables qui reflètent le facteur temps. En revanche 89% des variations s'expliquent par d'autres facteurs; D'abord par des facteurs internes, tel que la faiblesse de la filière et la mauvaise qualité des dattes provoquée par la mauvaise conduite des palmeraies, mais aussi par les aléas climatiques tels que les grandes chaleurs (comme c'était le cas de l'année 1997) ou les pluies d'automne au cours de la campagne 1994 et 2008 au cours desquelles la production de dattes du pays a fermentée, respectivement, à 80% et 30% sur palmiers. En deuxième lieu, par les facteurs externes, tels la pression concurrentielle de la Tunisie et la saturation des marchés internationaux, qui pèsent de tout leur poids. Et en troisième lieu par les contraintes rencontrées par les exportateurs de dattes et la non efficacité des politiques de promotion des exportations. (Voir parties 3 et 4).

A ce rythme, les exportations des dattes de l'Algérie en quantité, selon le modèle estimé, ne dépasseront pas 7502 T en 2010 et 6652 T en 2015.

Tableau 22: Estimation des modèles de la tendance générale de l'évolution des exportations de dattes, en quantité et en valeur, du prix moyen à l'exportation et du taux d'intégration durant la période 1964-2007

	La formule de la tendance générale	moyenne arithmétique	Taux de croissance	croissance annuelle	Cœfficient de détermination R2	Taux de corrélation r	Test Student F
Exportation en quantité (T)	Yi = -169,98xi + 15492	11667	1.45	-169,98	0,0901	0.30	10.93*
Exportation en valeur en (1000 $)	Yi = 566,7xi + 2537,6	15288	3.70%	566,7	0,1834	0.42	12.70*
Prix moyen d'exportation en ($/T)	Yi = 46,72xi + 364	1415	3.30%	46,72	0.48	0.69	10.93*
Taux d'intégration en (%)	Yi = -0,2969xi + 12,69	4.62	5.05%	-0,2969	0,4692	0.68	13.23*

- la tendance générale est calculée suivant l'équation linéaire suivante Yi = aXi + b
Dont : Yi= la valeur estimée des variables durant la période i.
b= le cœfficient de régression
Xi= le temps / i=1,2,3,.....45
-( ) : la valeur entre parenthèse représente les valeurs de (T) calculé.
-Le signe*:c'est la signification du cœfficient de régression au niveau de point de signification 0.01

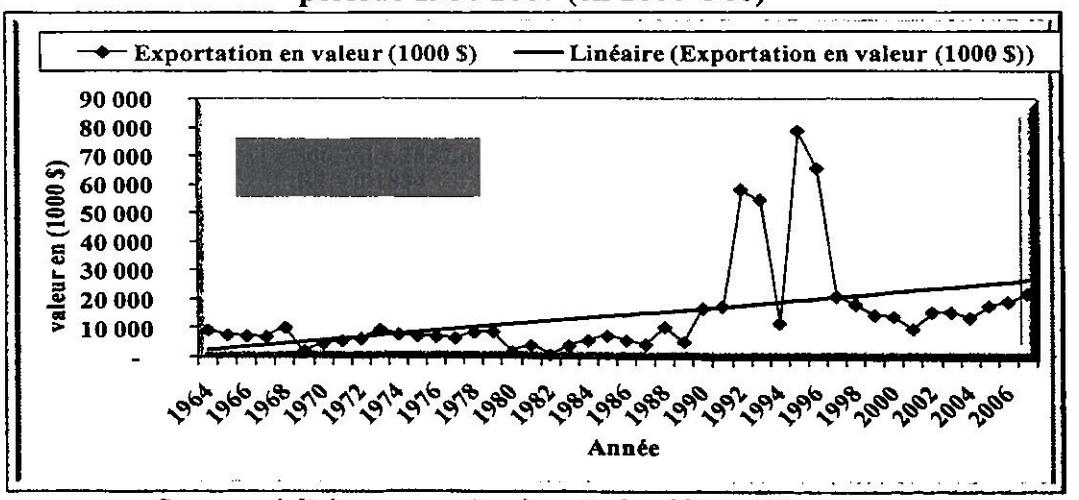
Source: calculé par nous même à partir des tableaux n°5 et 20 en annexe.

1-2: Evolution de la valeur des exportations algériennes de dattes

Parallèlement, le tableau 20 en annexe et le graphe ci-dessous révèle que la valeur moyenne des exportations des dattes de l'Algérie est de 15.29 millions US$ dans la période 1964-2005, et que cette valeur varie entre un minimum de 1.17 millions US$ en 1982, et un maximum de 79.12 millions US$ enregistré en 1995.

Par ailleurs, l'étude de la l'équation de la tendance générale de l'évolution de la valeur de ces exportations durant la période d'étude, présenté dans le tableau ci-dessus, confirme la tendance générale à la hausse de cette valeur avec une croissance annuelle de 566.7 mille US$; soit un taux de croissance annuelle de 3.70%. Selon le modèle, cette valeur sera de 29.17 millions US$ en 2010 et de 32 millions US$ en 2015.

Graphe n°28: Evolution des exportations algériennes de dattes en valeur durant la période 1964-2007 (en 1000 US$)



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°20 en annexe.

Le cœfficient de détermination indique que 18% des variations de la valeur des exportations des dattes en Algérie reviennent aux facteurs variables qui reflètent le facteur temps, alors que pour 82%, ces variations s'expliquent par la hausse du prix moyen à l'exportation.

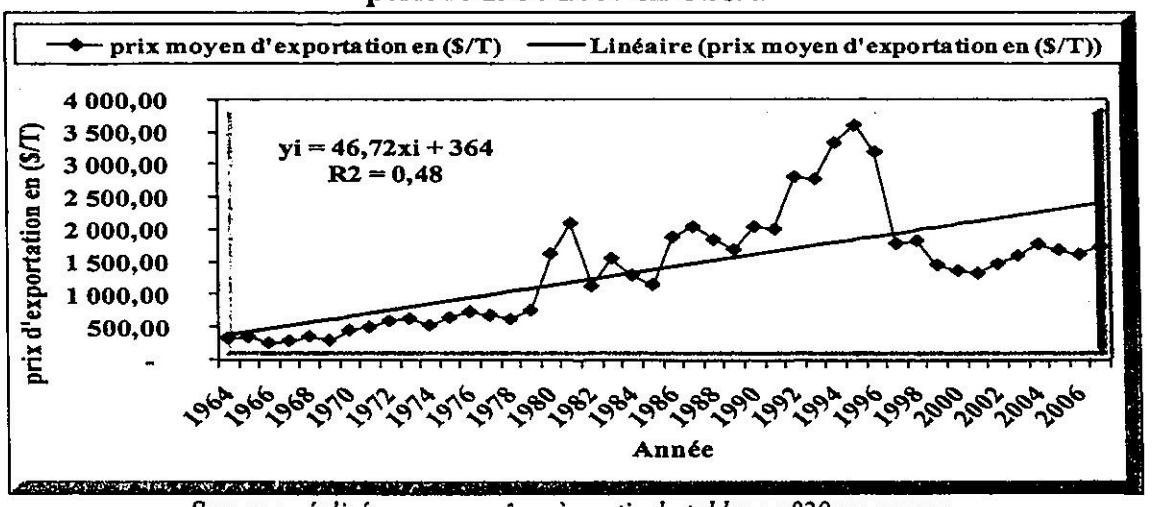
1-3: Evolution du prix moyen à l'exportation des dattes algériennes

Malgré la baisse quantitative des exportations algériennes, leur valeur enregistre une tendance générale à la croissance avec un taux annuel moyen de 3.70% durant la même période.

Cette augmentation de la valeur des exportations de dattes s'explique par la croissance du prix moyen d'exportation sur le marché international (notamment pour la qualité exportée par l'Algérie). Cela est confirmé par le modèle estimé dans le même tableau, qui affirme que l'évolution de ce prix moyen d'exportation connaît une tendance générale à la hausse avec une croissance annuelle significative statistiquement, estimée à 46.72 US$/T.

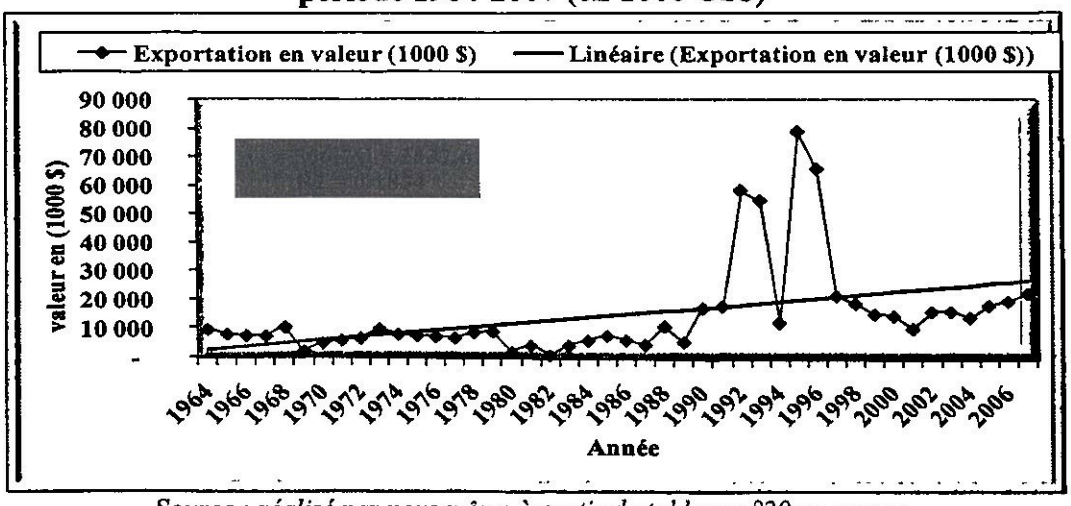
Toutefois, malgré une hausse de 341 US$/T en 1964 à 1744,60 US$/T en 2007, il reste inférieur aux prix moyen d'exportation des dattes de certains pays concurrents comme la Tunisie (supérieur à 2300 US$/T en 2007). Cependant, il reste supérieur aux prix moyen de l'Iran et l'Arabie saoudite où il ne dépasse pas les 284 US$/T et 671 US$/T respectivement. Cela contribue à l'explication de la diminution de la demande extérieure pour les dattes algériennes.

Graphe n°29: Evolution du prix moyen à l'exportation des dattes d'Algérie durant la période 1964-2007 en US$/T



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°20 en annexe.

Graphe n°28: Evolution des exportations algériennes de dattes en valeur durant la période 1964-2007 (en 1000 US$)



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°20 en annexe.

Le cœfficient de détermination indique que 18% des variations de la valeur des exportations des dattes en Algérie reviennent aux facteurs variables qui reflètent le facteur temps, alors que pour 82%, ces variations s'expliquent par la hausse du prix moyen à l'exportation.

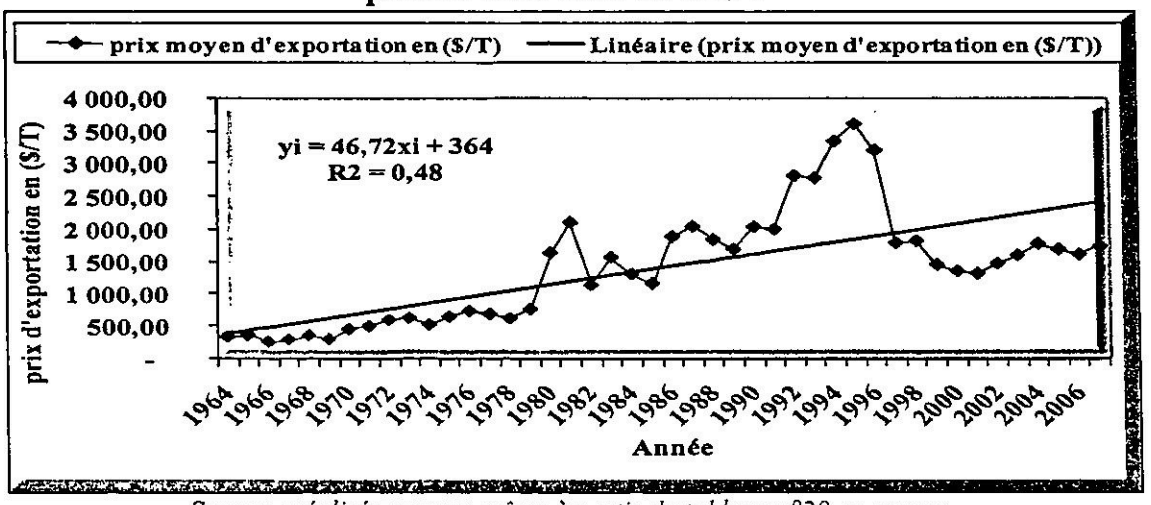
1-3: Evolution du prix moyen à l'exportation des dattes algériennes

Malgré la baisse quantitative des exportations algériennes, leur valeur enregistre une tendance générale à la croissance avec un taux annuel moyen de 3.70% durant la même période.

Cette augmentation de la valeur des exportations de dattes s'explique par la croissance du prix moyen d'exportation sur le marché international (notamment pour la qualité exportée par l'Algérie). Cela est confirmé par le modèle estimé dans le même tableau, qui affirme que l'évolution de ce prix moyen d'exportation connaît une tendance générale à la hausse avec une croissance annuelle significative statistiquement, estimée à 46.72 US$/T.

Toutefois, malgré une hausse de 341 US$/T en 1964 à 1744,60 US$/T en 2007, il reste inférieur aux prix moyen d'exportation des dattes de certains pays concurrents comme la Tunisie (supérieur à 2300 US$/T en 2007). Cependant, il reste supérieur aux prix moyen de l'Iran et l'Arabie saoudite où il ne dépasse pas les 284 US$/T et 671 US$/T respectivement. Cela contribue à l'explication de la diminution de la demande extérieure pour les dattes algériennes.

Graphe n°29: Evolution du prix moyen à l'exportation des dattes d'Algérie durant la période 1964-2007 en US$/T



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°20 en annexe.

Le cœfficient de détermination indique que 48% des variations du prix moyen à l'exportation des dattes algériennes pendant la période s'expliquent par des facteurs variables qui reflètent le facteur temps, tels la qualité et le type de variété des dattes exportées comme la Deglet Nour alors que pour 52% ces variations reviennent à d'autres facteurs, comme la spéculation dans les marchés.

1-4: Evolution du taux d'intégration de la datte algérienne

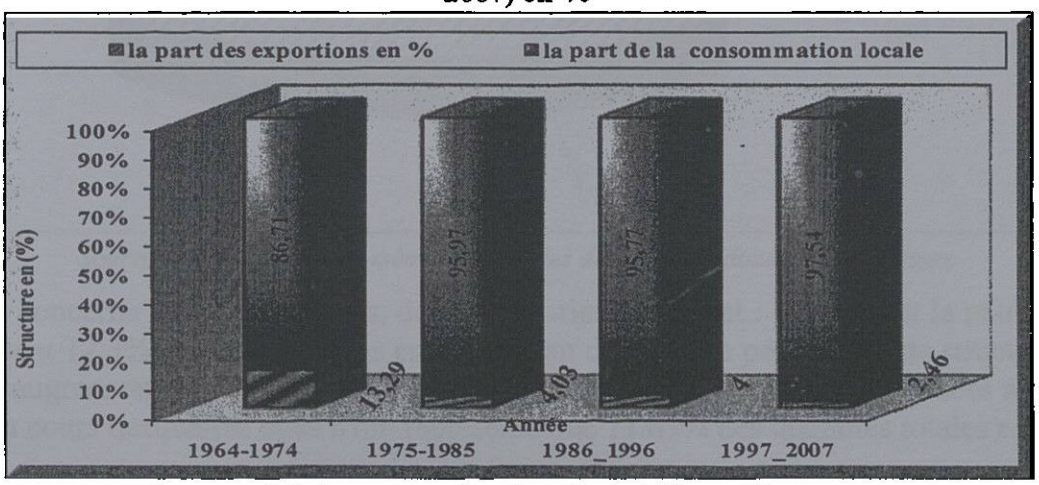
$$TI = \frac{Eij}{Pij}$$

Avec : Eij : Exportation du produit (i) par le pays (j)

Pij : production du bien (i) par le pays (j)

Ce taux d'intégration (exprimé par le rapport entre les quantités des dattes exportées et la production de ce fruit dans une même période), a connu une évolution irrégulière durant la période d'étude 1964-2007. En effet, après une légère augmentation, durant les 3 premières années, qui le fait passer de 15.75% en 1964 à 24.32% en 1966, il est soumis par la suite à une tendance à la baisse qui le ramène au niveau de 2.51% en 2007, soit un taux de régression de 10.32%, alors que la moyenne de ce ratio durant toute la période est estimée à 4.62%.

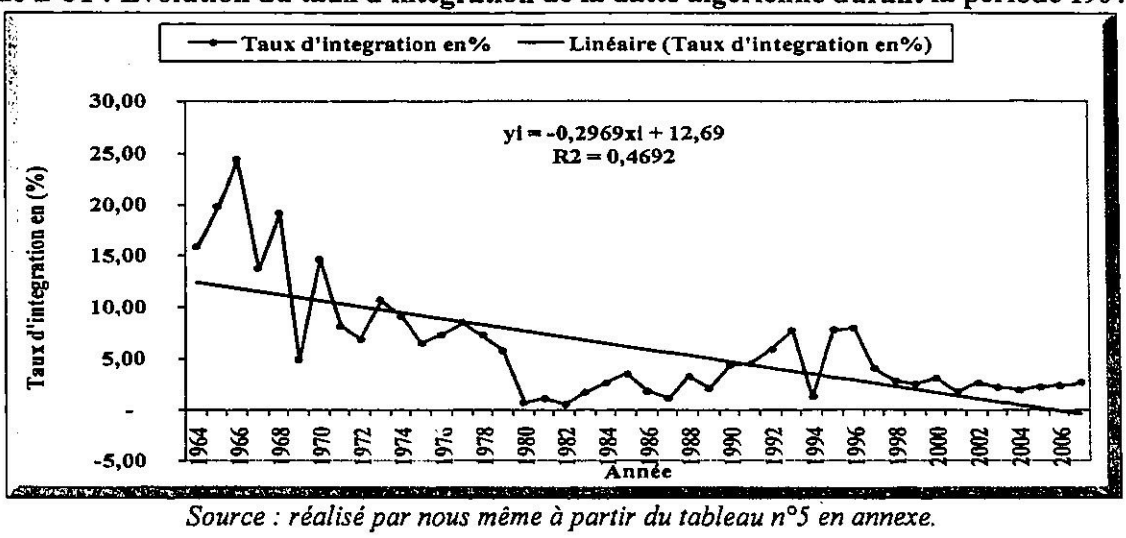
Graphe n°30 : Evolution du taux d'intégration des dattes algériennes durant la période (1964-2007) en %



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°5 en annexe.

L'analyse du modèle estimé relatif à l'évolution du taux d'intégration des dattes algériennes durant la période d'analyse (cf. tableau31) indique que ce taux baisse annuellement au rythme de 0.30%. On notera que 48% des variations de ce ratio au cours de la période d'étude reviennent aux facteurs variables dominés reflétant le facteur temps alors que 52% s'expliquent par les autres facteurs cités plus haut.

Graphe n°31 : Evolution du taux d'intégration de la datte algérienne durant la période 1964-2007

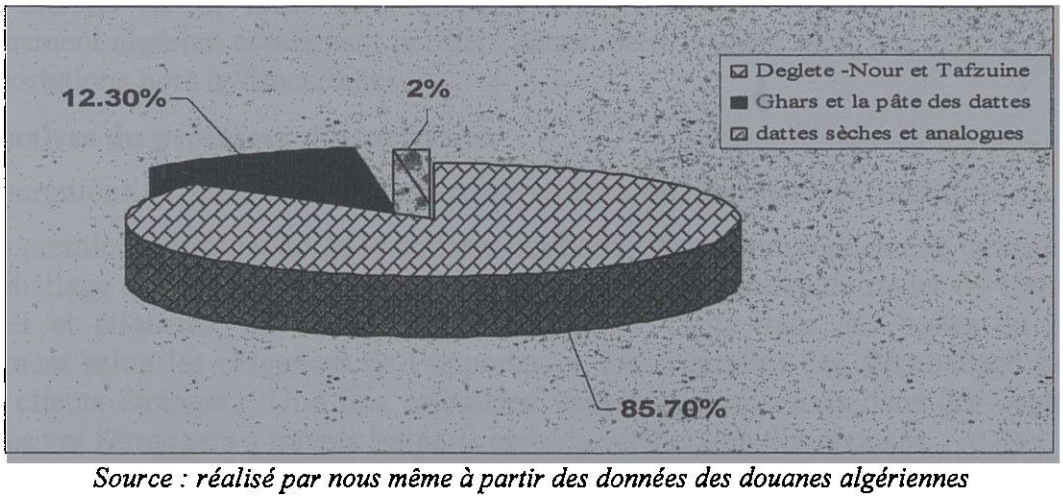


Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°5 en annexe.

1-5 : Structure des exportations de dattes de l'Algérie par variétés

L'analyse de la structure des exportations de dattes par variété (d'après la classification des douanes) montre que l'Algérie exporte principalement la Deglet Nour et de petites quantités des autres dattes fraîches comme la Tafzuine, Cette variété, bien qu'en légère régression, reste prépondérante avec 85.70% de la moyenne des quantités des dattes exportées par l'Algérie (11 492 T) entre 1996 et 2007. En valeur, cette variété représente 93.86% de la valeur moyenne (21,37 millions US$) des exportations de dattes de cette période. On relèvera qu'en Tunisie la part de la Deglet Nour atteint 95%, cette variété étant la plus demandée sur le marché international, surtout européen et à des prix élevés.

Graphe n° 32 : Structure des exportations de dattes par variété en 1996/2007



Source : réalisé par nous même à partir des données des douanes algériennes

En ce qui concerne les dattes molles, deux catégories dominent : le Ghars et la pâte de dattes qui totalisent 12.3% des exportations en volume au cours de la période. Cette structure révèle une nette augmentation de la proportion des dattes molles, par rapport aux années antérieures à 1996, au cours desquelles elles n'ont représenté que 11.63% des quantités totales exportées.

Le reste est composé de dattes sèches et analogues (Degla-Beida, Mech-Degla) qui ne représentent qu'une proportion très faible de 2% du volume des exportations. Ces variétés restent encore marginales.

1-6 : Le poids des régions de production

Suite à l'indisponibilité des statistiques sur la structure régionale des exportations des dattes en Algérie, et afin d'estimer le poids et l'importance relative des zones de production phoenicicoles; nous avons utilisé dans notre analyse les données fournies sur la structure régionale de la production par variété. En effet, il s'est avéré que, logiquement, la région Sud-est est la première région exportatrice avec prés de 80% du volume exporté en moyenne puisqu'elle est à l'origine de 94.24% de la variété Deglet Nour la plus exportée au niveau national. La wilaya de Biskra est à la première place suite à la valeur marchande de ses dattes au niveau national et international de point de vue de qualité; suivie par la wilaya d'El-Oued et Ouargla.

La région du Sud-Centre, principalement la wilaya de Ghardaïa connue pour sa production des variétés Tafzuine et Ghars; vient en deuxième lieu avec prés de 17% des exportations, alors que la région Sud-ouest a une place marginale qui ne dépasse pas les 3% en moyenne. Ceci s'explique principalement par la faible valeur marchande des variétés produites dans ces régions, mis à part les variétés sèches exportées par voie terrestre vers quelques pays voisins à travers les wilayate d'Adrar, de Tamanrasset et d'Illizi.

1-7 : Les réformes de la politique d'exportation de dattes

Avant 1990, les exportations des dattes étaient presque monopolisées par l'OND (qui se chargeait du conditionnement et de l'exportation des dattes algériennes vers plusieurs pays), à l'exception de quelques exportateurs privés qui avait le droit d'exporter. Mais, après les différentes réformes qu'a connues l'économie algérienne depuis 1989; le marché extérieur de la datte est devenu libre, et la part de l'OND diminuera progressivement jusqu'à sa dissolution en 1996. En revanche, le nombre des exportateurs privés a connu une augmentation fulgurante ; ils seront, en 1997, 100 dont 16 sont des conditionneurs ayant des unités de conditionnement modernes. Aujourd'hui, ils sont 50 exportateurs (la majorité sans expérience) dont 37 conditionneurs. Mais, il faut noter que face à ce segment formel des conditionneurs - exportateurs, il existe un grand nombre d'exportateurs informels qui activent sur le marché de la datte en Algérie. Plusieurs décrets ont été promulgués par le gouvernement algérien concernant la filière dattes, dans le cadre de la politique de promotion des exportations hors hydrocarbures.

1-8 : Analyse du processus d'exportation

Les exportations s'effectuent en grande partie en vrac, en branchette et conditionnées.

Dans la première formule, après la collecte des dattes, leur conditionnement, désinfestation et leur emballage de haut niveau de qualité en différentes catégories de ravier de 100 g à 2 kg. Plastifiés et étiquetés, ces derniers sont mis par la suite dans des boites en carton de groupement selon les exigences de l'importateur. Dans certains cas, l'emballage est envoyé par les clients étrangers. Une fois emballées, ces dattes sont mises dans des containers, et envoyées ver l'étrangers à travers les ports après la vérification des douanes.

Pour les exportations de dattes en branchettes ou standard, le processus diffère un peu. Les exportateurs, s'approvisionnent en dattes par le recours à l'achat sur pieds à bas prix en profitant de la situation financière critique des phoeniciculteurs. Ces dattes récoltées subissent une désinsectisation dans les unités d'autres exportateurs qui ont des autoclaves ; elles sont ensuite emballées dans des feuilles de cellophane sous forme de bouquets de différents poids ; ensuite, elles sont rassemblées dans des boites en carton selon les exigences des clients.

Toutes ces opérations se font dans des locaux généralement loués et avec une main-d'œuvre féminine recrutée saisonnièrement. Les dattes standard exportées sans conditionnement ou transformation sont mises dans des sacs ou dans des boites en carton.

Cette activité d'exportation informelle touche exclusivement les dattes en branchette, les dattes standard et la Degla Beida ; elle est menée par des grossistes ayant des registres de commerce ou exerçant illégalement l'activité d'exportation des dattes occasionnellement quand ils bénéficient d'une demande extérieure ou dans le cas où les prix sur le marché mondial sont élevés.

1-9: Importance des exportations de dattes en Algérie

L'analyse de la structure des exportations agricoles et agro-alimentaires par produits montre que les dattes restent la première source en devises dans les denrées exportées. Avec 18.26 millions US$ en moyenne au cours de la période 1990/2007 soit 1 405,58 millions de DA et elles comptent pour 48.25% dans le total des exportations de produits agro-alimentaires du pays en moyenne avec un maximum de 71% enregistré en 1992 et 1995 alors que le minimum est atteint en 2007 avec seulement 26%.

Comparativement au total des exportations hors hydrocarbures, la part des dattes exportées représente 7.37% de leur valeur moyenne annuelle estimée à 76966 millions DA au cours de la période 1990/2007. Les dattes occupent la 10ème place parmi les produits exportés hors

hydrocarbures durant la période d'analyse. Cependant, la participation des dattes dans les exportations totales du pays ne dépasse pas 0.31%. (ch tableau n°21 en annexe)

Malgré le recul constaté et ces faibles ratios, la filière dattes reste un secteur stratégique qui contribue dans une large mesure à diminuer le déséquilibre de la balance commerciale agroalimentaire du pays et elle pourrait y contribuer davantage si elle était mieux prise en charge et mieux encadrée.

Tableau 23 : Evolution de la part des dattes dans les exportations en valeur de l'Algérie.

Année	Part des exportations des dattes dans les exportations agricoles et Alimentaires en (%)	Part des exportations des dattes dans les exportations H Hydrocarbure en %	Part des exportations des dattes dans les exportations totales du pays en (%)
1990	34.6	4.74	0.15
1991	33.54	7.36	0.15
1992	71.20	17.50	0.52
1993	55.85	7.70	0.55
1994	34.71	5.84	0.14
1995	71.58	22.14	1.08
1996	48.36	7.46	0.49
1997	46.1	8.3	0.48
2004	39,83	1,89	0,044
2005	58,33	2,04	0,040
2006	58,82	1,73	0,037
2007	26,05	1,73	0,038
moyenne	48.25	7.37	0.31

Source : calculé par nous à partir des données de la douane algérienne et le site du PROMEX.

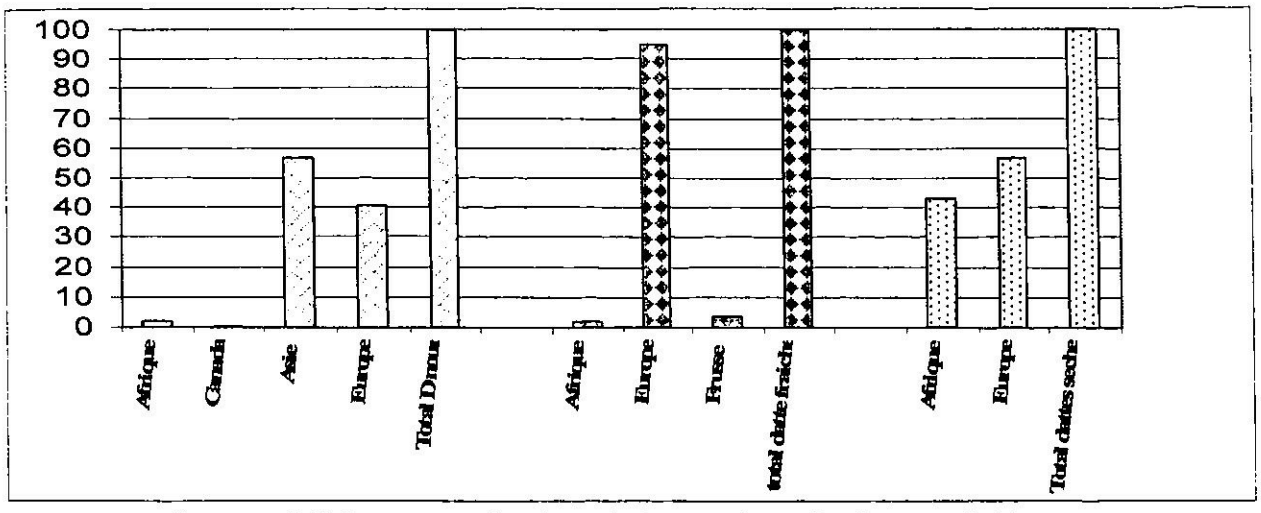
D'après l'analyse de la structure des exportations de dattes par destination durant la période 2000-2005 figurant dans le tableau 24 nous constatons que l'essentiel de ces exportations reste destiné principalement aux marchés de l'Union Européenne qui constitue le client traditionnel le plus important et le plus stable de l'Algérie malgré le recul non significatif enregistré.

En effet, les pays Européens ont importé en 2000 une quantité de 10293 T de dattes algériennes pour une valeur de 13.98 million de US$; soit 94.82% des exportations algériennes de dattes en valeur, et 95.46% des quantités exportées estimées de 10783 T. En 2005, les exportations de l'Algérie vers ces marchés ont diminué; passant à 9942 T avec une valeur de 15.95 millions de US$ soit 86.30% en valeur et 91.83% en quantité.

Cette régression s'explique essentiellement par le recul des quantités des dattes importées par la plupart des pays européens clients mais qui n'ont pas un poids déterminant dans la carte de répartition des dattes algériennes, à savoir l'Italie, l'Allemagne, l'Espagne, la Grande Bretagne et la Belgique deuxième importateur de dattes algériennes mais avec 7,3% seulement dans le total des ventes algériennes.

En revanche, le marché français reste le premier partenaire avec une importation de 8790 T d'une valeur de 12,83 millions US$ soit 77.24% des quantités et 80.10% et de la valeur des dattes exportées par l'Algérie durant la période 2000-2005. Cette situation est le résultat d'absence d'efforts de diversification des exportations vers d'autres marchés européens.

Graphe n°33 : La structure des exportations des dattes de l'Algérie par variété et par continent en quantité.



Source : réalisé par nous même à partir des statistiques des douanes algériennes.

En revanche, les statistiques montrent que les exportations des dattes hors UE sont accélérées après les années 1998. Notons que la Russie est placée en quatrième lieu avec 110T soit 2%. des exportations de dattes algériennes en 2005, et 98% des dattes expédiées vers l'Asie et l'Europe de l'Est en 2005. Les autres pays d'Asie ne sont devenus des importateurs stables de dattes algériennes qu'à partir des années 1990, après le recul des exportations irakiennes suite à la guerre du Golfe. Ces pays sont surtout les pays du Golfe qui constituent un marché non négligeable mais encore instable pour les dattes algériennes,

A l'instar des pays asiatiques, les exportations de dattes algériennes sur le marché africain restent dérisoires et ne dépassent pas les 300 T en moyenne durant la période 2000-2005 malgré quelques augmentations non significatives enregistrées ces dernières années sur quelques marchés. Cette quantité ne représente que 2.8% des quantités totales exportées par le pays au cours de cette période et 3.14% de leur valeur. Avec cette proportion elle est en troisième place. Le Maroc (218T), la Libye (30T), et parfois la Mauritanie (24T) et le Mali (5T) sont les principaux pays importateurs de ce groupe.

Par ailleurs, le marché américain nouvellement découvert, a enregistré une croissance significative en l'intervalle de cinq ans (2000/2005) pour atteindre la deuxième place après le marché Européen. Cependant, il reste faible, conjoncturel et irrégulier. Sa part ne dépasse pas 5.12% des exportations totales de dattes entre 2000 et 2005 en quantité et 6.23% en moyenne de la valeur. La quasi-totalité est destinée au Canada avec 377 T pour une valeur de 556 mille US$ et les USA avec 300 T d'une valeur de 479 mille US$ en moyenne.

En revanche, l'analyse de la structure de destination des exportations par variété montre que plus de 60% de la variété Deglet Nour sont importées par les Européens, notamment par la France qui s'accapare à elle seule 93% de la Deglet Nour exportée vers l'Europe, soit 37.70% du total des exportations de cette variété en 2005.

Tandis que le marché africain, notamment le Niger et le Mali, paraît intéressé par les dattes sèches. Sur une exportation de 2000 T des dattes sèches en 2005, 200T soit 43% ont été importée par ces pays. Ceci s'explique essentiellement par le niveau de vie et la pauvreté qui ne permettent pas à ces pays d'importer des dattes à haute valeur marchande sur le marché mondial comme la Deglet Nour (200 DA/kg) et les dattes molles (80.17 DA/kg) en moyenne. Donc, ils se trouvent dans l'obligation à importer que des dattes sèches à des prix faibles (34.38 DA/Kg en moyenne). Mais, ces variétés sèches sont préférées dans la ration alimentaire de la majorité des habitants de ces pays.

Pour faire face aux difficultés commerciales sur les divers marchés de l'Union Européenne et à la concurrence serrée dans ces marchés entre les pays producteurs, les marchés hors UE restent une alternative pour la promotion des exportations des dattes algériennes.

Tableau 24 : Structure de destination des exportations de dattes algériennes en quantité et en valeur durant la période 2000-2005.

Pays	Valeur d'exportation	Structure	Quantité d'exportation	Structure	Prix moyen
	en 1000 US$	en %	en T	en %	en $/T
France	12923,5	77,76	8790	80,09	1 470,25
Belgique-Luxembourg	1230	7,40	648,5	5,91	1 896,68
Canada	556	3,35	327	2,98	1 700,31
Espagne	505	3,04	294,5	2,68	1 714,77
États-Unis d'Amérique	478,5	2,88	234	2,13	2 044,87
Maroc	420	2,53	217,5	1,98	1 931,03
Suède	120	0,72	84	0,77	1 428,57
Fédération de Russie	115	0,69	110	1,00	1 045,45
Turquie	100	0,60	80	0,73	1 250,00
Royaume-Uni	92	0,55	32	0,29	2 875,00
Autres pays	150	0,90	157	1,43	955,41
Total	16620,5	100,00	10974,5	100,00	1 514,47

Source : calculé par nous à partir des données de la FAO.

Conclusion:

Le principal enseignement que nous pouvons tirer est que les exportations de dattes de l'Algérie se caractérise par la faiblesse, la stagnation, l'irrégularité puis le recul du taux d'intégration au marché mondial qui ne dépasse pas les 4.62% depuis l'indépendance à ce jour, malgré l'augmentation de la production.

Par ailleurs, l'Algérie n'exporte que les variétés à haute valeur marchande comme la Deglet Nour (85.70%) et quelques quantités d'autres variétés de dattes fraîches. Ces exportations s'effectuent en grande partie en vrac, en branchette et parfois conditionnées. Cependant, vu l'absence d'efforts de diversification des exportations vers d'autres marchés; l'essentiel de ses exportations (95.46%) reste destiné principalement aux marchés de l'Union Européenne, notamment le marché français (80.10%) qui constitue le débouché traditionnel le plus important et le plus stable de l'Algérie.

Cette situation a plusieurs causes telles la faiblesse de la filière et la mauvaise qualité des dattes à exporter, suite à la mauvaise conduite des palmeraies, mais aussi les aléas climatiques tels que les grandes chaleurs ou les pluies Mais, les acteurs externes pèsent aussi de tout leur poids : la pression concurrentielle de la Tunisie et la saturation du marché international mais aussi les contraintes à l'exportation rencontrées par les opérateurs et la non adéquation de la politique de promotion des exportations.

Section 2 : La position concurrentielle des dattes algériennes sur le marché international

Introduction

Le monde a connu durant les cinq dernières décennies des évolutions importantes dans différents domaines, notamment dans le domaine des technologies de la communication. Ces évolutions ont un grand impact sur l'évolution du commerce international à travers la mise en place des pôles commerciaux, l'imposition de nombreuses conditions temporelles, sanitaires, environnementales, de quotas ou autres. Cela peut affecter la position concurrentielle des dattes algériennes sur les marchés étrangers.

2-1:Indicateurs de performances et capacités compétitives des exportations de dattes.

Les exportations des dattes, à l'instar des autres fruits et légumes, connaissent de grandes perturbations dans leur évolution et même une régression de l'élasticité de la demande sur ce fruit dans les marchés internationaux. Il a semblé nécessaire de concentrer l'analyse sur les indicateurs de performance et d'efficacité des exportations de dattes en quantités et en valeur. Ce type de d'analyse nous permet d'illustrer le degré de perturbation de ces exportations. Nous allons recourir à l'usage de certaines mesures et indicateurs pour identifier la position concurrentielle dans les principaux marchés importateurs de dattes algériennes.

2-2 : Les indicateurs utilisés dans l'analyse de la performance, de compétitivité et d'efficacité des exportations.

a/: L'Avantage Comparatif Révélé. (*Revealed Competitive Advantage)*

Cet indice mesure la performance de l'exportation d'un produit du pays par rapport à la performance de l'ensemble des exportations du même pays, ainsi que par rapport aux exportations de la même marchandise dans le monde. Comme il illustre les possibilités d'expansion des exportations de la marchandise (DEATON et MUELLBAUER,1980).

$$R.A.C = \frac{(Eij / Ej)}{(Eiw / Ew)}$$

Où: **R.A.C** : l'Avantage Comparatif Révélé du produit I.
E_{IJ}: la valeur des exportations du produit I du pays J.
E_J: la valeur du total des exportations agricoles du pays J.
E_{IW}: la valeur des exportations mondiales du produit I .
E_W: la valeur du total des exportations agricoles au niveau mondial.

Si le résultat de cet index est supérieur à 1, cela indique que le produit à un avantage comparatif apparu, et que l'État a une capacité concurrentielle dans les exportations de ce produit sur les marchés étrangers, et vice-versa lorsque le résultat sera inférieur à 1.

b/:Le centre de compétitivité ou la compétitivité prix (price competitiveness).

Le prix relatif à l'exportation est l'un des facteurs qui ont un grand impact sur le centre de compétitivité d'un produit d'exportation dans le marché international et qui pourraient contribuer à pénétrer de nouveaux marchés étrangers. Ceci s'apprécie par le niveau de sensibilité de la demande à la variation des prix. Si le prix à l'exportation du pays est inférieur au prix des pays concurrents, cela indique qu'il y a un avantage de prix du produit de ce pays et une capacité concurrentielle supérieure et que le prix est compétitif. (RICHARD *et al.*1990)

$$PC = \frac{(PE)}{(Pm)} * 100$$

Où: **P.C :** le cœfficient de compétitivité prix.
P_E: le prix moyen d'exportation du produit I du pays.
P_m: le prix moyen d'exportation du produit I du pays concurrent.

Si le résultat est inférieur à 1, cela signifie que le prix moyen d'exportation des dattes algériennes est inférieur au prix moyen d'exportation du pays concurrent. En d'autres termes, il existe un avantage de prix pour l'Algérie dans l'exportation de ce produit par rapport à l'autre pays et vice versa sous réserve que les normes, les caractéristiques et la période d'exportation du produit exporté soient similaires.(SAMER. M.B , 2001)

c/: Le coefficient de stabilité (stability coefficient) S.C.

Les exportations algériennes de dattes sont instables dans de nombreux cas, suite à plusieurs raisons que nous aborderont plus tard. Ainsi, le niveau espéré des exportations ne se réalise pas seulement par l'obtention d'un revenu au cours d'une période, mais par la stabilité de ce revenu.

La situation est idéale pour la stabilité des exportations de certains produits, lorsque la valeur du coefficient de stabilité est égale à zéro. Plus la valeur du coefficient diffère de zéro , (indépendamment du signe -), plus les exportations sont instables. (RICHARD et al. 1990)

$$S.C = \frac{Yi - Yi^{\wedge}}{Yi^{\wedge}} * 100$$

Où: S.C : Le coefficient de stabilité.
Y_I: la valeur réelle de la variable dans l'année (I).
$Y_I^{\wedge}$: la valeur estimée de la variable dans l'année (I).

d/: La part de marché d'exportation (export market share).

Cet indicateur reflète la possibilité de développer le volume des exportations d'une marchandise pour un pays dans certains autres pays. Il se mesure par la formule suivante:

$$M.SJ = \frac{XIJ}{\sum XIJ} * 100$$

Où: **M.SJ** : La part de marché du pays (J)
X_{IJ}: l'exportation du produit (I) du pays (J) vers un autre pays

$\sum_{J=1}^{n} X_{IJ}$: les importations totales du marché du pays client

e/: Coefficient de pénétration du marché (Market Penetration Coefficient)

Ce coefficient permet de percevoir les politiques de commerce extérieur pour le produit ciblé, de révéler l'existence d'un marché extérieur réel, d'indiquer le degré d'acceptation et l'absorption du produit exporté vers les marchés étrangers et de déterminer la possibilité de promouvoir les exportations de ce produit sur les marchés ciblés. En effet; plus la valeur résultant de ce coefficient est grande, plus vaste et plus facile à pénétrer à ce marché et vice-versa. *(CHEBB,et GIL, 2002).*

$$M.P = \frac{IME}{QJ + IMJ - EXJ} * 100$$

Où: $M.P$: Coefficient de pénétration du marché

IM_E: les quantités de produit algérien importées par le marché ciblé.

Q_J : la quantité produite du pays (j) du produit étudié.

IM_J : les importations totales du pays (j) du produit.

EX_J: les exportations totales du pays (j) du produit.

f/: La compétitivité

Cet indicateur indique l'augmentation ou la diminution des exportations des marchandises dans les marchés étrangers. Il se calculé selon la relation suivante: (DEATON et MUELLBAUER, 1980)

$$CIJ = \frac{MSIJ}{TPIJ} * 100$$

Où: **CIJ** : La compétitivité du pays (I) dans le pays (J).

$\mathbf{MS_{IJ}}$: la part du marché en quantité du pays (I) par rapport au pays (J).

$\mathbf{TP_{IJ}}$: le pourcentage du prix moyen à l'exportation du pays (I) par rapport au Prix moyen à l'exportation du pays (J).

2-3 : Analyse de la performance, de l'efficacité et de la compétitivité des exportations de dattes algériennes par les indicateurs précédents.

Nous allons aborder dans cette étude la compétitivité des dattes algériennes au sein de ses plus importants marchés d'importation.

a/: L'Avantage Comparatif Révélé. (*Revealed Competitive Advantage)*

Le tableau ci-dessous montre que la moyenne de l'avantage comparatif révélé de l'Algérie s'est élevée à 51,97 au cours de la période 1990-2005, avec un minimum de 10,95 en 2005 et un maximum de 189,26 en 1995. Vu ces résultats, l'avantage comparatif révélé est constamment supérieur à 1 au cours de la période d'étude ce qui indique que l'Algérie jouissent d'un avantage comparatif pour les dattes.

Tableau 25 : Avantage Comparatif Révélé des principaux pays exportateurs de dattes durant la période 1990-2005.

	Algérie	Tunisie	France	USA	Iran	Pakistan	A saoudite
1 990	25,84	293,69	2,17	0,55	nd	93,37	nd
1 991	32,13	320,43	2,36	0,74	nd	55,31	nd
1 992	92,56	220,17	1,65	0,68	nd	52,19	nd
1 993	109,14	256,35	1,92	0,68	nd	53,08	nd
1 994	37,90	344,63	2,14	0,90	nd	81,87	nd
1 995	189,28	244,35	1,36	0,54	26,34	37,75	nd
1 996	112,75	185,92	1,45	0,53	41,30	41,76	nd
1 997	48,70	263,09	1,99	0,52	24,79	96,44	nd
1 998	47,84	270,98	1,65	0,41	31,32	92,36	12,37
1 999	38,24	248,11	1,79	0,48	33,39	95,78	3,01
2 000	22,16	218,66	1,89	0,49	30,07	108,86	7,82
2 001	15,70	320,66	1,42	0,47	34,37	72,51	7,92
2 002	20,20	232,84	1,20	0,38	22,76	66,65	7,78
2 003	15,33	211,00	1,23	0,45	23,41	48,86	6,04
2 004	13,11	254,50	1,43	0,48	24,26	49,05	7,35
2 005	10,65	258,07	1,30	0,41	30,70	49,90	4,83
Moyenne	51,97	258,97	1,68	0,54	20,17	68,48	3,57

nd : non disponible

Source : calculé par nous à partir des données des données de la FAOSTAT et du tableau 15 en annexe.

Le tableau ci-dessus montre que l'Algérie est classée au troisième rang en termes d'avantage comparatif révélé par rapport à certains pays exportateurs de dattes. Elle est précédée par la Tunisie et le Pakistan avec un avantage comparatif révélé moyen de 68,48 et 259 respectivement, et elle est suivie par l'Iran, l'Arabie saoudite et la France, avec des moyennes respectives de 20,17, 3,57 et 1,68.

Malgré l'absence ou la faiblesse de l'avantage comparatif révélé pour certains pays tels les États-Unis et la France, par rapport à la Tunisie et l'Algérie, ils occupent néanmoins une place importante parmi les pays exportateurs de dattes, notamment de dattes de haute qualité..

b/: La compétitivité prix (Price competitiveness).

Cet indicateur montre le niveau de l'avantage comparatif lié au prix que possède l'Algérie dans ses exportations des dattes, par rapport aux pays concurrents durant la période d'analyse. Le tableau ci-dessous montre que l'Algérie a un tel avantage par rapport à la Tunisie, dans la mesure où le rapport du prix est inférieur à 1 en moyenne durant la période d'étude 1990-2005. Le tableau 26 montre que le prix d'exportation des dattes de l'Algérie est inférieur à celui de la Tunisie, avec un minimum en 1999 où le prix d'exportation des dattes de l'Algérie représente 71% seulement du prix d'exportation des dattes de Tunisie durant la même année et un maximum enregistré en 1996 avec un prix d'exportation de l'Algérie supérieur à celui de la Tunisie de 24%.

Tableau 26 : Indicateur du centre de compétitivité du prix des dattes algériennes et les principaux pays concurrents durant la période 1990-2005.

	Le prix de l'Algérie par rapport au prix de la Tunisie	Le prix de l'Algérie par rapport au prix de l'IRAN	Le prix de l'Algérie par rapport au prix de l'A. Saoudite	Le prix de l'Algérie par rapport au prix du Pakistan	Le prix de l'Algérie par rapport au prix de la France	Le prix de l'Algérie par rapport au prix d' Israël	Le prix de l'Algérie par rapport au prix de l'Égypte	Le prix de l'Algérie par rapport au prix des USA
1990	**0,72**	nd	nd	**0,72**	**0,62**	nd	3,80	**1,00**
1991	**0,74**	nd	nd	**0,74**	**0,60**	nd	3,99	**0,86**
1992	**0,98**	nd	nd	**0,98**	**0,75**	nd	5,32	**1,20**
1993	1,09	nd	nd	1,09	1,27	nd	6,10	**1,09**
1994	1,24	nd	nd	1,24	**0,91**	nd	7,10	**1,38**
1995	1,23	16,31	nd	1,23	1,05	nd	8,55	**1,43**
1996	1,22	14,86	nd	1,22	1,04	1,11	8,95	**1,06**
1997	**0,82**	7,26	nd	**0,82**	**0,71**	**0,63**	2,76	**0,61**
1998	**0,82**	8,29	2,40	**0,82**	**0,66**	**0,58**	2,50	**0,62**
1999	**0,71**	6,47	2,27	**0,71**	**0,65**	**0,32**	2,67	**0,43**
2000	**0,80**	5,71	2,11	**0,80**	**0,70**	**0,30**	2,06	**0,38**
2001	**0,85**	5,57	2,27	**0,85**	**0,71**	**0,29**	2,61	**0,46**
2002	**0,90**	6,10	2,07	**0,90**	**0,66**	**0,42**	3,11	**0,44**
2003	**0,81**	5,58	2,29	**0,81**	**0,64**	**0,41**	4,67	**0,47**
2004	**0,86**	4,65	2,68	**0,86**	**0,68**	**0,38**	3,74	**0,56**
2005	**0,85**	2,91	2,68	**0,85**	**0,68**	**0,38**	3,09	**0,53**
moyenne	**0,91**	7,61	2,35	**0,91**	**0,77**	**0,48**	4,44	**0,78**

nd : non disponible

Source : Calculé par nous à partir des données du tableau n°16.en annexe

Par rapport à l'Iran, deuxième pays exportateur de dattes en 2005, le même tableau montre que le prix d'exportation des dattes algériennes est supérieur durant toutes les années de la période d'analyse. Le maximum de ce ratio est enregistré en 1995 où le prix d'exportation des dattes algériennes est supérieur de 16 fois au prix iranien, et le minimum en 2005 où le prix d'exportation des dattes algériennes représente 3 fois le prix de l'Iran. En moyenne, le prix d'exportation des dattes algériennes est 6.61 fois supérieur au prix de l'Iran, ce qui signifie que l'Algérie n'a pas d'avantage comparatif prix par rapport à l'Iran durant cette période d'analyse.

L'analyse du tableau montre aussi que l'Algérie n'a pas d'avantage comparatif par rapport à l'Arabie saoudite qui s'accapare de la cinquième place des pays exportateurs de ce fruit, dans la mesure où le rapport du prix est supérieur à 1 en moyenne durant la période d'étude 1990-2005. Ce ratio atteint son minimum en 2002 où le prix d'exportation des dattes de l'Algérie est le double de celui de l'Arabie saoudite alors que son maximum est enregistré en 2004 et 2005 où le prix d'exportation de l'Algérie représente 168% du prix saoudien.

Pour le Pakistan, troisième pays exportateur mondial de dattes, l'Algérie a un avantage comparatif par rapport à ce pays puisque son prix d'exportation est inférieur de 10% au prix pakistanais en moyenne, avec un maximum en 1996 où le prix d'exportation des dattes algériennes est supérieur de 22% alors que le minimum est enregistré en 1999 année où le prix d'exportation de l'Algérie représente 71% du prix pakistanais.

Par rapport à l'Égypte, le tableau montre que le rapport des prix d'exportation des dattes est supérieur à 1 ce qui signifie que l'Algérie n'a pas un avantage comparatif durant toutes les années de la période d'analyse 1990-2005. Par rapport à la France et à Israël, le prix algérien représente 77% et 48% d'où un net avantage comparatif en faveur de l'Algérie.

b*/:Les relations des prix de l'Algérie et de ces principaux pays concurrents

Afin d'arriver à des résultat fiables pour les principaux pays concurrents de l'Algérie dans l'exportation des dattes, et les pays qui ont un rôle locomotive des prix d'exportation des dattes, nous avons établi la matrice du taux de corrélation des relations des prix d'exportation des dattes durant la période 1990-2005 (tableau 27).

Tableau 27: Matrice des coefficients de corrélation des relations des prix d'exportation des dattes algériennes et de ses principaux pays concurrents durant la période 1990-2007.

	Prix de l'Algérie	*Prix de Tunisie*	*Prix de l'Arabie saoudite*	*Prix du Pakistan*	*Prix d'Iran*	*Prix d'Israël*	*Prix de France*	*Prix de l'Égypte*	*Prix mondial*
Prix de l'Algérie	1								
Prix de Tunisie	0,83	1							
Prix de l'Arabie saoudite	0,60	0,52	1						
Prix du Pakistan	0,45	0,70	0,50	1					
Prix d'Iran	- 0,20	- 0,15	- 0,25	- 0,49	1				
Prix d'Israël	- 0,60	- 0,58	- 0,85	-0,62	0,42	1			
Prix de France	0,73	0,88	0,69	0,48	-0,05	-0,61	1		
Prix de l'Égypte	- 0,43	- 0,23	0,18	0,10	-0,02	-0,04	- 0,21	1	
Prix mondial	0,25	0,38	0,29	0,22	0,53	0,02	0,25	0,20	1

Source : Calculé par nous à partir des données du tableau n°16..et 47en annexe.

Cette matrice montre que les grands concurrents de l'Algérie dans les exportations des dattes sont la Tunisie, l'Arabie saoudite et la France. En effet le taux de corrélation entre les prix à l'exportation de la tonne de dattes de ces pays et l'Algérie est estimé à 0.83, 0.60, 0.73 respectivement. En revanche, l'Iran, Israël et l'Égypte ne peuvent pas être considérés comme pays concurrents de l'Algérie, avec un taux de corrélation estimé à - 020, - 0.60, - 0.43 respectivement.

D'autre part, le taux de corrélation négatif s'explique par la non homogénéité du produit, les dattes algériennes et les dattes de ces pays étant différentes par la qualité de conditionnement et d'emballage mais aussi par la différence de variétés et le calendrier d'exportation.

On notera que cette matrice montre que le prix mondial d'exportation des dattes est déterminé principalement par les prix de l'Iran et de la Tunisie pour lesquels le taux de corrélation des prix d'exportation des dattes est estimé à 0.53 et 0.38 respectivement. Les dattes de l'Arabie saoudite, de l'Algérie et de l'Égypte ont un plus faible impact dans la mesure où le taux de corrélation des prix d'exportation des dattes de ces pays par rapport au prix mondial est estimé à 0.29 et 0.25.

c/: Calcul du coefficient de stabilité des exportations.

Le calcul du coefficient de stabilité des exportations de dattes en quantité, en valeur et du prix moyen à l'exportation, nous a donné les résultats présentés dans le tableau ci-dessous. Ces résultats montrent que ce coefficient est différent de zéro pour toutes les années d'analyse. En effet, le coefficient de stabilité des exportations de dattes en quantité atteint son maximum en 1995 avec 66.18%, et son minimum de 2.60% en 2002. Alors que pour la moyenne de la période d'étude ce coefficient atteint les-0.12% pour les quantités exportées. Cela signifie que les quantités de dattes exportées sont relativement instables durant la période d'étude.

Il en va de même pour le coefficient de stabilité du prix à l'exportation en US$/T. Les données du tableau illustre la non stabilité de ce prix et la valeur du coefficient pour les prix à l'exportation est différente de zéro pour toutes les années. Elle varie entre un maximum de 52.43% en 1995 et un minimum de 6.36% en 1992, la moyenne de la période étant de -0.07%;

La comparaison de ce coefficient pour les trois variables, (quantité, valeur et prix à l'exportation) montre que le prix moyen est le plus stable suivi par les quantités et enfin la valeur de ces exportations avec des différences dérisoires entre les coefficients de stabilité des deux dernières variables. Cela signifie sans doute que la demande extérieure sur les dattes algériennes est liée en grande partie au niveau des prix.

Par conséquent, une stratégie de stabilisation de ces prix, assurerait la continuité et la stabilité des exportations algériennes des dattes vers les marchés internationaux.

Tableau 28 : Calcul du coefficient de stabilité pour les quantités, la valeur et le prix d'exportation des dattes en Algérie durant la période 1990/2005.

année	Coefficient de stabilité des quantités	Coefficient de stabilité des valeurs	Coefficient de stabilité des prix
1990	42,03-	59,19-	27,89-
1991	36,87-	55,39-	26,88-
1992	46,61	49,26	6,36
1993	43,17	47,84	8,85
1994	72,13-	64,39-	35,66
1995	66,18	136,70	52,43
1996	60,88	110,55	40,90
1997	2,65-	25,78-	17,58-
1998	13,59-	30,09-	12,30-
1999	10,13-	39,47-	26,99-
2000	5,67-	37,32-	28,24-
2001	29,18-	51,54-	26,59-
2002	2,60	16,50-	13,72-
2003	1,89-	6,52-	0,72-
2004	19,12-	6,72-	17,02
2005	11,87	35,66	18,53
La moyenne	0,1221-	0,81-	0,07-

Source : calculé à partir des données du tableau 20 en annexe.

d/: La part du marché d'exportation (Export Market Share).

L'étude montre que 80% de la quantité des exportations algériennes des dattes sont destinées essentiellement vers un nombre de pays déterminés, à savoir la Belgique, la France, les États-Unis, le Canada et la Russie ; aussi, nous allons concentrer notre étude sur ces pays.

Le tableau ci-dessous indique que l'Algérie est classée au deuxième rang après la Tunisie (46%) en termes de la part de marché sur le marché français des dattes avec une moyenne d'environ 37,73%, avec une part minimum de 25,75% en 1990 et une part maximum de 55,48% en 1996. Elle est suivie par Israël et les Etats-Unis avec des moyennes qui représentent 5.23% et 4.90% de la moyenne du totale des importations françaises des dattes respectivement durant la période 1990-2005.

En revanche, l'étude de la structure du marché des dattes de la Belgique a montré que la Tunisie et la France (par ses réexportations) sont les principaux fournisseurs du marché belge avec des parts de marché moyennes estimées à 39,14% et 14.95% respectivement. L'Algérie vient en troisième lieu avec 11.73% de la moyenne des quantités destinées à ce marché.

Le même tableau montre que l'Algérie est placée en cinquième position sur le marché canadien avec une part moyenne qui ne dépasse pas 4.43%, alors que les 4 premières places sont accaparées par l'Iran, les Etats-Unis, le Pakistan et la Tunisie avec des parts de marché moyennes de 38,51%, 19.43%, 18,15% et 4.65% respectivement.

Sur le marché américain, la part de l'Algérie, malgré une amélioration enregistrée entre 1990 est 2005, reste dérisoire et ne dépasse pas 1.35% en moyenne alors que les parts du marché du Pakistan et de l'Iran sont de 63,44 % et 14.22% respectivement.

Tableau 29: Part des exportations de dattes algériennes dans les principaux débouchés durant la période 1990-2005.

	La France				La Belgique				Le Canada					Les Etats unis d'Amérique					La Russie		
	L'Algérie	Tunisie	Israélo	USA	L'Algérie	Tunisie	Israël	France	L'Algérie	Tunisie	Iran	Pakistan	USA	L'Algérie	Tunisie	Pakistan	Mexique	Iran	L'Algérie	Tunisie	Iran
1990	29,57	43,02	6,40	11,16	nd	nd	nd	nd	-	0,86	33,62	32,20	17,55	-	2,41	72,52	2,02	nd	nd	nd	nd
1991	25,75	47,86	5,39	14,72	nd	nd	nd	nd	-	0,61	26,88	35,57	20,83	-	-	55,58	2,69	nd	nd	nd	nd
1992	40,73	36,82	3,97	13,40	nd	nd	nd	nd	0,10	1,34	35,60	27,05	25,37	0,15	0,25	67,32	1,59	nd	nd	nd	nd
1993	37,13	34,46	2,85	9,14	nd	nd	nd	nd	3,31	0,87	34,35	25,41	25,88	0,04	-	68,56	3,96	nd	nd	nd	nd
1994	33,79	48,47	2,80	9,26	nd	nd	nd	nd	1,92	4,65	40,26	26,90	17,80	0,04	-	82,99	3,15	nd	nd	nd	nd
1995	38,31	42,24	4,74	10,06	nd	nd	nd	nd	5,71	2,32	43,23	15,97	22,58	0,06	-	56,22	4,29	nd	nd	nd	nd
1996	55,48	25,47	6,27	4,05	nd	nd	nd	nd	5,94	2,02	37,14	22,79	18,36	0,84	0,02	72,48	2,76	nd	nd	nd	nd
1997	45,14	45,58	4,64	0,70	nd	nd	nd	nd	4,06	4,49	32,15	27,79	17,82	-	0,38	75,70	5,88	nd	nd	nd	nd
1998	40,78	50,44	3,89	0,85	nd	nd	nd	nd	2,59	6,45	43,74	20,32	15,01	0,56	0,50	79,72	3,16	nd	nd	nd	nd
1999	45,87	41,43	4,95	1,04	nd	nd	nd	nd	4,54	7,65	42,38	11,60	15,72	0,69	0,55	86,19	3,02	nd	nd	nd	nd
2000	39,61	49,60	6,00	0,55	14,91	42,83	2,33	6,61	5,43	6,18	36,41	13,65	20,73	0,39	1,44	66,06	4,11	7,39	nd	0,10	94,91
2001	30,29	58,89	6,15	0,70	12,65	13,30	2,17	7,97	8,80	9,87	27,35	4,42	26,57	0,55	3,91	48,67	9,40	17,74	nd	0,13	97,30
2002	35,63	54,85	4,97	0,79	20,28	40,72	5,62	13,47	5,60	7,11	35,46	11,40	17,48	0,60	3,67	40,10	9,55	27,13	nd	0,72	96,58
2003	36,65	51,59	6,56	0,81	1204	45,13	14,13	10,30	9,37	9,82	40,73	4,82	19,60	3,20	2,32	58,70	9,97	9,44	0,40	5,45	89,57
2004	34,19	52,59	6,86	0,84	7,34	39,30	15,15	11,76	7,17	4,22	50,89	5,41	16,41	6,09	1,63	44,14	10,44	18,73	0,88	3,35	93,08
2005	34,70	53,32	7,25	0,34	3,19	53,53	16,77	9,59	6,41	5,92	55,96	5,05	13,14	8,35	8,67	40,03	11,76	4,86	0,48	8,20	89,45
La moyenne	37,73	46,04	5,23	4,90	11,73	39,14	9,36	14,95	4,43	4,65	38,51	18,15	19,43	1,35	1,61	63,44	5,49	4,22	0,29	2,99	93,48

nd : non disponible

Source : calculé à partir des données de la FAOSTAT et du tableau 20 en annexe.

e/: Coefficient de pénétration du marché (Market Penetration Coefficient)

Le tableau ci-dessous montre la faiblesse des valeurs du coefficient de pénétration du marché des principaux pays importateurs de dattes algériennes, suite à la forte concurrence à laquelle elles sont confrontées.

Ainsi, la valeur moyenne du coefficient de pénétration du marché français au cours de la période 1990-2005 ne dépasse pas 59,40%, le maximum étant enregistré en 1996 avec 83,1% et le minimum en 1991 avec 41,82%.

Le tableau montre aussi que la valeur moyenne du coefficient de pénétration du marché belge s'élève à 14,29%, avec un maximum de 24,68% en 2002 et un minimum de 4,30% en 2005. Il existe donc de larges possibilités de promouvoir les exportations de dattes algériennes vers ce marché malgré la dominance des exportations tunisiennes et françaises.

La valeur moyenne de ce coefficient pour le Canada ne dépasse pas 4.29%, et varie entre un maximum de 9,73% enregistré en 2003 et un minimum de 0% en 1990 et 1991. Cela confirme la difficulté de développement des exportations algériennes vers ce marché dans le futur; suite à la prédominance des exportations iraniennes et américaines.

Tableau 30 : Coefficient de pénétration des dattes algériennes dans les principaux marchés d'importation durant la période 1990-2005 en (%).

	France	*Belgique*	*Canada*	*Les USA*	*La Russie*
1990	48,59	nd	-	-	*
1991	41,82	nd	-	-	*
1992	59,78	nd	0,11	-	0
1993	69,86	nd	3,49	-	0
1994	47,51	nd	1,96	0,0102	0
1995	56,53	nd	5,85	0,0111	0
1996	83,12	nd	5,98	-	0
1997	75,81	nd	4,08	-	0
1998	60,64	nd	2,61	0,0895	0
1999	76,32	nd	4,56	0,1592	0
2000	66,79	17,00	5,55	0,1042	0,3962
2001	50,96	13,45	9,21	0,1285	0,1816
2002	52,51	24,68	5,72	0,1098	0,1662
2003	57,78	17,95	9,73	0,9462	0,3992
2004	52,39	10,36	7,30	2,0016	0,8761
2005	53,40	4,30	6,47	2,5015	0,4763
Moyenne de la période	59,40	14,29	4,41	0,3300	0,2985

Source : calculé à partir des données de la FAOSTAT et des tableaux n°46 et 20 en annexe.

Les Etats-Unis et la Fédération de Russie sont classés en quatrième et cinquième position en termes de coefficient de pénétration du marché, avec des valeurs moyennes faibles qui ne dépassent pas 0,33% et 0,30% respectivement au cours de la période d'analyse 1990-2005. La comparaison de la valeur de ce coefficient pour les deux pays avec la valeur de l'indicateur d'analyse précèdent (la part de marché) illustre les difficultés de promouvoir les exportations des dattes algériennes vers ces deux pays malgré leurs capacités d'absorption. Ceci s'explique essentiellement par la dominance des exportations du Pakistan dans le premier marché et de l'Iran dans le deuxième.

f/: La compétitivité.

L'analyse des données du tableau ci-dessous, montre que la Tunisie est en première position en termes de compétitivité sur le marché français avec une moyenne de 55,23% alors que l'Algérie vient en deuxième position avec une moyenne de prés de 49%, entre un maximum de 71% en 1999 et un minimum de 29.24% en 1993. Elle est suivie par les Etats-Unis et Israël avec une moyenne de 4,68% et 4,37% respectivement durant la période d'étude.

Cependant, on remarquera la tendance à la diminution des parts de marché de ces pays en raison de la hausse des prix moyens à l'exportation de leurs dattes par rapport aux prix moyens à l'exportation de l'Algérie. Ceci est illustré dans le tableau31, qui indique que le ratio moyen des prix à l'exportation des dattes algériennes représente environ 48% et 78% de la moyenne des prix à l'exportation des dattes des États-Unis et d'Israël respectivement au cours de la période à l'étude.

Les données du même tableau montrent que la compétitivité de l'Algérie et de la Tunisie sur le marché français s'améliore au rythme de 3,26% et 8,63% par an respectivement alors que la compétitivité des États-Unis et d'Israël régresse chaque année au rythme de 8,44% et 2,33% respectivement.

Le tableau montre aussi que la France et Israël occupent la première et la deuxième place en termes de compétitivité sur le marché belge avec des moyennes très élevées qui dépassent légèrement les 141% et 132% respectivement. Elles sont suivies par la Tunisie avec une moyenne de près de 64%. En revanche, la compétitivité de l'Algérie sur ce marché reste faible (près de 28%) en regard des moyens offerts au cours de la période 2000-2005. De plus, elle est en diminution à un rythme supérieur à 19% par an.

En se qui concerne le marché canadien, le tableau montre que la compétitivité de l'Iran est très élevée, avec une moyenne estimée à 216% au cours de la période 1990-2005. Le Pakistan vient en seconde position avec une moyenne estimée à 65% et les États-Unis en troisième place avec 9.93%. En revanche, la compétitivité de la Tunisie et de l'Algérie au niveau de ce marché sont très faibles et ne dépassent pas une moyenne de 4,14% et 3,45% respectivement.

Ces pourcentages ne reflètent pas la compétitivité réelle de l'Algérie sur ce marché parce que l'Algérie n'a pas exporté de dattes au Canada au cours de deux années (1990 et 1991), ce qui conduira à des ratios de prix au cours de ces années égal à zéro, Et donc également la compétitivité égale à zéro. Ce qui affecte négativement la compétitivité moyenne de l'Algérie dans ce pays. Même si on élimine ces deux années la compétitivité ne dépasse pas 4.14%

Il ressort de ce tableau que la valeur de la compétitivité de l'Iran et du Pakistan sont supérieures à leurs parts de marché dans le marché canadien au cours de la même période estimés à 38.51 % et 18.15% respectivement. Ceci s'explique essentiellement par la baisse du prix moyen d'exportation pour ces pays par rapport au prix moyen d'exportation de l'Algérie au cours de la période l'étude ; Où le ratio moyen des prix à l'exportation des dattes de l'Algérie et environ 761% et 91% de la moyenne des prix à l'exportation des dattes de l'Iran et le Pakistan respectivement au cours de cette période.

Quant à l'Algérie et la Tunisie, il y a une convergence entre les valeurs de la part de marché et de la compétitivité de ces deux pays dans le marché canadien au cours de l'époque 1990-2005. Ceci est évident, suite de la fluctuation de leurs prix moyen à l'exportation sur ce marché.

En revanche, le Pakistan a la plus grande compétitivité dans le marché des États-Unis pendant la période d'études 1990 -2005 par une moyenne estimée de 44,5, suivi par le Mexique avec une moyenne de 7,57. Alors que la compétitivité de l'Algérie au cours de la même période au

niveau de ce marché ne dépasse pas les 2,5%, dont le maximum est 15,64% enregistré en 2005 et le minimum de 0,03 enregistré en 1994. Masi si on élimine les 3années où il n'ya pas d'exportation vers ce pays, ce ratio avoisine 3%.

Il ressort de ce tableau que la valeur de la compétitivité du Pakistan et du Mexique sont supérieures à leurs parts de marché estimés à 63,44%, et 5.49% respectivement. Ceci s'explique essentiellement par la baisse du prix moyen d'exportation de ces pays par rapport à celui de l'Algérie et par la proximité avec ce marché pour le Mexique. Quant à l'Algérie et la Tunisie, il y a une convergence entre les valeurs de la part de marché et de la compétitivité de ces deux pays dans le marché américain. Ces chiffres ne reflètent pas leur compétitivité réelle sur ce marché car l'Algérie et la Tunisie n'ont pas exporté de dattes aux USA au cours de trois années pour le premier pays et durant 4 ans pour le deuxième, ce qui conduira à des ratios de prix au cours de ces années égal à zéro, D'autre part, cette compétitivité est en progression, dans la mesure où le taux de variation de la valeur de cet indicateur est positif pour tous les pays exportateurs de dattes vers le marché américain. Néanmoins, il est plus grand pour la Tunisie et l'Algérie avec 96,34% et 87,14% respectivement, alors qu'il n'est que de 25,41%, 10,49% et 3,96% pour le Mexique, l'Iran et le Pakistan respectivement.

Tableau 31 : Compétitivité des exportations algériennes de dattes sur les principaux marchés d'importation durant la période 1990-2005.

	France				*Belgique*				*Canada*					*Etats Unis d'Amérique*				
	L'Algérie	*Tunisie*	*Israélo*	*USA*	*L'Algérie*	*Tunisie*	*Israël*	*France*	*L'Algérie*	*Tunisie*	*Iran*	*Pakistan*	*USA*	*L'Algérie*	*Tunisie*	*Pakistan*	*Mexique*	*Iran*
1990	47,79	50,31	11,79	18,05	nd	nd	nd	nd	0	0,56	286,44	130,17	15,90	0	1,74	323,50	3,93	nd
1991	43,04	59,15	9,29	21,27	nd	nd	nd	nd	0	0,24	127,56	81,97	9,39	0	0	284,09	3,2	nd
1992	53,97	47,80	7,30	21,34	nd	nd	nd	nd	0,05	0,67	236,17	80,26	15,65	0,12	0,20	323,88	1,79	nd
1993	29,24	29,49	3,13	7,84	nd	nd	nd	nd	1,54	0,44	200,75	68,74	13,09	0,04	0	366,63	5,08	nd
1994	36,95	65,64	3,59	13,96	nd	nd	nd	nd	0,79	2,38	250,85	94,93	10,13	0,03	0	514,44	3,57	nd
1995	36,55	49,41	5,65	13,77	nd	nd	nd	nd	1,79	0,89	220,6	44,9	10,14	0,04	0	352,38	3,82	nd
1996	53,48	30,00	6,68	4,14	nd	nd	nd	nd	3,41	1,42	316,48	89,77	11,1	0,79	0,02	469,72	4,12	nd
1997	63,78	52,54	4,14	0,61	nd	nd	nd	nd	2,36	2,13	135,88	70,95	6,37	0	0,51	540,93	8,46	nd
1998	62,07	62,63	3,41	0,80	nd	nd	nd	nd	2,90	5,88	405,37	91,37	10,39	0,90	0,66	517,70	3,57	nd
1999	71,07	45,90	2,45	0,69	nd	nd	nd	nd	6,56	7,91	396,63	55,13	9,76	1,61	0,92	659,43	5,45	nd
2000	56,71	56,49	2,58	0,30	37,84	86,48	62,85	79,38	4,80	4,35	183,72	43,74	6,95	1,03	3,02	631,51	6,44	111,24
2001	42,73	70,79	2,56	0,45	27,61	24,75	58,81	92,47	7,22	6,90	124,96	14,40	10,11	1,19	7,18	416,72	16,26	213,06
2002	53,63	74,70	3,11	0,52	40,29	73,19	107,91	114,40	5,81	6,67	224,30	47,90	7,98	1,36	7,54	368,99	16,05	375,81
2003	57,17	65,07	4,21	0,60	28,15	85,32	110,06	125,44	8,89	7,54	215,71	20,65	8,72	6,83	4,00	565,45	16,07	112,43
2004	50,30	66,38	3,80	0,70	19,09	87,71	127,57	190,86	6,87	3,47	226,72	27,02	8,86	10,81	2,48	408,47	13,20	154,60
2005	51,01	66,43	4,05	0,27	9,01	128,36	108,62	152,62	4,98	3,90	126,53	18,86	5,45	15,64	13,76	360,31	16,16	26,48
La moyenne	48,98	55,23	4,37	4,68	27,93	63,97	123,33	141,08	2,89	3,45	215,88	65,09	9,93	2,5	2, 6	445,01	7,57	165,60
Taux de variation	3.26	8.63	2.33-	8.44-	19.2 -	38,01	16,02	16,39	97.96	51,19	10,74	5,90	1,40-	87,14	96,34	3,96	25,41	10,49

nd : non disponible

Source : calculé à partir des données de la FAOSTAT et des tableaux 25 à 44 en annexe.

Conclusion:

Nous avons constaté que le niveau des indicateurs d'analyse de la performance des exportations de dattes algériennes varie d'un marché à l'autre. En effet, l'Algérie jouit d'un grand avantage comparatif qui avoisine les 52% au cours de la période 1990-2005, ce qui lui donne le troisième rang parmi les grands exportateurs de ce produit tels la Tunisie, le Pakistan, l'Iran, l'Arabie saoudite, la France, Israël et les États-Unis.

La comparaison du prix moyen algérien à l'exportation avec ceux de ces pays confirme que l'Algérie a un avantage comparatif par rapport à la Tunisie, au Pakistan, à la France et à Israël, mais variable selon le pays concurrent. Par contre, par rapport aux autres concurrents, notamment l'Iran, l'Égypte et l'Arabie saoudite, l'Algérie n'a pas d'avantage comparatif puisque le résultat du ratio calculé est supérieur à 1.

Nous avons constaté également la forte présence de l'Algérie sur le marché français avec une part de marché d'environ 37,73% des importations françaises annuelles moyennes de dattes durant la période d'étude (1990-2005) ce qui lui confère le rang de deuxième fournisseur après la Tunisie. Sur le reste des marchés, la position de l'Algérie est très variable : privilégiée sur certains (marchés belge), marginale sur d'autres (marché canadien et américain).

Cela signifie que l'Algérie trouve des difficultés à pénétrer certains marchés et accroître sa part de marché dans d'autres pays (marchés canadien, américain et russe) à cause de la forte pression des concurrents (Iran, Pakistan, USA). En revanche, il existe des possibilités d'accroissement des exportations algériennes vers les marchés français et belge, vu l'importance de la part de marché et de la valeur du coefficient de pénétration des marchés de ces deux pays par les dattes algériennes.

Section 3 : Evaluation statistique des fonctions de demande extérieure pour les dattes algériennes

Introduction

L'étude des fonctions de la demande extérieure des dattes dans les marchés internationaux a une grande importance dans toutes les politiques d'exportation mises en place (Laajimi A, 2003). Chaque étude de la demande des marchés internationaux traditionnels de dattes nécessite la détermination de tous les facteurs clés de la demande pour ce produit dans chaque marché comme elle nécessite connaissance des causes des fluctuations des exportations ainsi que les différents concurrents présents sur ces marchés, et enfin tous les facteurs extérieurs qui facilitent ou qui entravent le développement de ces débouchés permanent (production locale des pays importateurs quand ils ont une production, valeur unitaire des dattes importées à partir des pays concurrents, revenu local, taux de change, taille du débouché, ...).

Comme il y a une relation entre ces variables, il est possible d'établir une fonction de la demande totale et individuelle dans ces marchés. Afin d'éviter les erreurs d'évaluation nous avons suivi dans cette étude les étapes suivantes (Fahmi ali ,2006):

1. l'établissement de la matrice de corrélation partielle entre les quantités de dattes algériennes exportées ou les quantités d'importation de ce produit par un pays donné (sujet de notre étude) comme facteur variable (Yi) et entre tous les facteurs explicatifs qui ont une influence sur ce facteur variable.

2. la réalisation de la régression simple entre le facteur variable et les variables indépendants choisies par le calcul du coefficient de détermination R^2 et la valeur de T.

3. l'évaluation statistique du facteur variable et les facteurs indépendants choisis dans la deuxième étape.

3-1 : Déterminants de la demande mondiale de dattes :

Les caractéristiques démographiques et sociologiques dans certains pays jouent un rôle très important dans l'augmentation de la demande de dattes. Le changement du mode de vie encourage la recherche des produits bio et frais, et parfois la création d'une nouvelle demande pour les dattes.

Le but essentiel de cette étude est de connaître les principaux déterminants de la demande extérieure pour les dattes algériennes et le comportement des principaux intervenants, notamment les offreurs, ainsi que le niveau des prix dans ces marchés. Cela nous permettra d'évaluer le degré d'adaptation des exportateurs algériens.

Plusieurs facteurs agissent sur la demande mondiale pour ce produit notamment :

a) le niveau de croissance économique

b) **l'amélioration du niveau de vie** et le choix du modèle de consommation occidental

c) **le marketing** qui est le levier pour le développement du commerce international et pour la création de nouveaux débouchés par:

- **les points de vente et de distribution**: le nombre des points de vente et leur répartition sous forme des réseaux de distribution contribuent à la détermination des parts de marché, concourent à l'apparition de nouveaux canaux de distribution ce qui encourage l'augmentation des quantités vendues et l'amélioration de la marge bénéficiaire.
- **l'emballage**: c'est un moyen de publicité principale pour le produit. Pour que la commercialisation d'un produit soit être efficace, il est nécessaire que l'emballage soit

diversifié, innovant, renouvelé et qu'il prenne en considération la diversité des canaux et des points de vente ainsi que les différences entre pays. Il doit permettre d'accroître la période de validité du produit et le maintien de ces caractéristiques naturelles spécifiques. Il doit aussi respecter les législations nationales qui stimulent l'utilisation d'emballages qui respectent l'environnement.

- **la stratification du marché:** parmi les raisons du faible taux de croissance des ventes d'un produit, il y a l'inadaptation et l'inefficacité de la méthode de présentation de l'offre chez les détaillants ou chez les grossistes. Pour améliorer le volume des ventes, il est alors nécessaire d'innover en matière de saveurs et de développer de nouvelles gammes de produits suivant les préférences et les besoins économiques des consommateurs.
- **Les prix:** les gammes de produits dans les marchés varient entre des produits à faible coût et faible qualité et des produits de haute qualité et à prix élevés.

3-2 : Evaluation statistique des déterminants de la demande extérieure pour les dattes.

3-2-1 : Variables économiques utilisées dans l'étude des fonctions de la demande des dattes.

Les principaux facteurs qui peuvent agir sur les volumes des exportations de dattes algériennes ainsi que sur la structure de ces exportations dans chaque marché traditionnel sont notamment :

- le prix moyen d'exportation, en U.S dollar, de la tonne de dattes algériennes vers le monde ou vers un pays importateur donné.
- le prix moyen d'exportation, en U.S dollar, de la tonne de dattes algériennes de l'année précédente.
- le prix moyen d'exportation, en U.S dollar, à l'échelle mondiale, de la tonne de dattes.
- le total en tonnes des importations des principaux pays importateurs de dattes algériennes.
- le total des exportations de dattes des pays concurrents de l'Algérie en tonnes[(1)].
- le total des importations de dattes algériennes, en tonnes, pour chacun des pays suivant : la France, le Canada, les Etats-Unis, le Maroc et la Belgique.
- le prix moyen d'exportation de la tonne de dattes des pays concurrents,
- l'effectif de la population des pays importateurs de dattes algériennes,
- et enfin le revenu national et la production totale locale de dattes des pays importateurs de dattes algériennes.

3-2-2 : Evaluation statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie

Durant la période 1990-2005, les exportations de dattes de l'Algérie sont estimées à 12290 T en moyenne pour une valeur moyenne de 28478,53 US$. L'étude de la relation entre les exportations algériennes des dattes comme variable dépendante et les facteurs explicatifs qui l'auraient influencée nous amène à la formule suivante:

[(1)]: D'après l'étude de la répartition géographique des exportations mondiales des dattes durant la période 1990-2005 nous avons constaté que les principaux pays concurrents à la datte algérienne au niveau international sont l'Iran, la Tunisie, l'Arabie saoudite, le Pakistan, Israël et la France.

$$\log \hat{Y}_i = 2.835 + 0.515 \log XI_i - 0.077 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.564 \quad F = 16.$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée du total des exportations des dattes algériennes en Tonnes durant l'année I.
- XI_i : le taux de change (Dinar/US dollar) dans l'année I.
- $X2_i$: le prix d'exportation algérien en US dollar/Tonne durant l'année I.

Les résultats de ce modèle (Tableau ci-dessous) montrent que les principaux facteurs qui influent sur les exportations de dattes algériennes sont le taux de change et le prix à l'exportation. En effet la valeur du coefficient de détermination est estimée à 0.564 c'est à dire que 56,4% des variations des exportations algériennes s'expliquent par la variation des facteurs indépendants utilisés dans ce modèle durant la période 1980-2007. Le modèle montre aussi qu'il existe une corrélation directe entre les quantités exportées et le taux de change de la monnaie nationale. L'augmentation de cette variable de 1% conduit à l'augmentation des quantités exportées de 0.51%.

Cependant, le même modèle montre l'existence d'une relation inverse entre les quantités de dattes algériennes exportées et le prix d'exportation en US$/Tonne. En effet, l'augmentation du prix d'exportation de 1% abouti à la diminution de 0,077% des quantités exportées.

Tableau n 31*: Résultats d'évaluation du modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie.

Dependent Variable: LEXPT
Method: Least Squares
Date: 08/26/09 Time: 03:58
Sample: 1980 2007
Included observations: 28

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.835744	0.602796	4.704316	0.0001
LTCH	0.515526	0.090578	5.691491	0.0000
LPRIX	-0.077259	0.107440	-0.719084	0.4788

R-squared	0.564474	Mean dependent var	4.168335
Adjusted R-squared	0.529632	S.D. dependent var	0.830552
S.E. of regression	0.569621	Akaike info criterion	1.813264
Sum squared resid	8.111688	Schwarz criterion	1.956000
Log likelihood	-22.38570	F-statistic	16.20092
Durbin-Watson stat	1.209022	Prob(F-statistic)	0.000031

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

3-3 : Étude de cas des principaux marchés internationaux importateurs de dattes algériennes.

3-3-1: Le marché français

L'étude de la répartition géographique des exportations de dattes de l'Algérie en quantité et en valeur a montré que la France est le premier pays importateur de dattes algériennes durant la période d'analyse 1990-2005 avec 8790 T et une valeur de 11181 mille dollars, soit 80% et 77,76% du total des exportations en quantité et en valeur respectivement.

L'étude de la relation entre les quantités des exportations de dattes de l'Algérie ver ce pays comme variable dépendante et les variables explicatives nous a permis d'élaborer le modèle suivant:

$$\log \hat{Y}_i = -2.36 + 1.57 \log XI_i - 0.13 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.68 \quad F = 18.50$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée du total en Tonnes des exportations algériennes de dattes vers la France dans l'année I.
- XI_i : le produit intérieur brut total de la France (le PIB) en millions de U.S dollars dans l'année I.
- $X2_i$: le prix d'exportation algérien en US$/Tonne dans l'année I.

Les résultats de ce modèle (Tableau 66 en annexe) montrent que les principaux facteurs qui influent sur les quantités de dattes algériennes exportées vers le marché français sont le PIB et le prix d'exportation algérien. En effet la valeur du coefficient de détermination est estime à 0,68 c'est à dire que 68% des variations des exportations de dattes algériennes vers ce marché s'expliquent par la variation des facteurs indépendants utilisés dans ce modèle durant la période 1986-2005. Il existe une corrélation directe entre les quantités de dattes algériennes exportées vers ce pays et le P.I.B de la France puisque l'augmentation de cette variable de 1% conduit à une augmentation des quantités exportées de 1,57%.

Cependant, dans le même modèle, on remarque l'existence d'une relation inverse entre les quantités de dattes algériennes exportées et le prix d'exportation algérien en US$/Tonne. En effet, l'augmentation du prix d'exportation de 1% abouti à la diminution de 0,13% des quantités exportées vers la France.

Il s'agit ensuite de l'étude de la relation entre les disponibilités/tête de dattes algériennes sur le marché français, comme variable dépendante et les variables explicatives qui peuvent avoir une influence sur cette variable dépendante (voir tableau en annexe). Cela nous a conduit au modèle ci-dessous :

$$\log \hat{Y}_i = -3.65 - 0.041 \log XI_i + 1.73 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.80 \quad F = 52.50$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée de la moyenne des disponibilités/tête (en grammes) en dattes algériennes sur le marché français dans l'année I.
- XI_i : le prix moyen d'exportation algérien en US$/Tonne dans l'année I.
- $X2_i$:la moyenne du PIB/habitant en dollars dans l'année I.

L'analyse des résultats de ce modèle montre que les principaux facteurs qui influent sur la moyenne des disponibilités/tête des dattes algériennes sur le marché français sont le prix

moyen d'exportation algérien et la moyenne du PIB/tête. En effet, la valeur du coefficient de détermination est de 0,8 c'est-à-dire de 80%.(Tableau 67 en annexe)

Le modèle montre qu'il existe une relation inverse entre la variable dépendante et le prix moyen d'exportation algérien en US$/Tonne. L'augmentation de cette variable de 1% provoque la régression des disponibilités individuelles en dattes algériennes de 0.041% durant la période d'analyse 1980-2007. Par contre, l'augmentation de 1% du PIB français par tête augmente les disponibilités/tête de dattes algériennes en France de 1,73%.

3-3-2 : le marché canadien.

Le Canada vient en troisième place dans la liste des pays importateurs de dattes algériennes, avec 327 tonnes pour une valeur de 556 000 dollars, soit 2,98% et 3,35% respectivement du total des exportations de l'Algérie en quantité et en valeur durant la période 1990-2005.

Selon la même approche utilisée pour le marché français, nous pouvons construire le modèle suivant: (Tableau 68 en annexe)

$$\log \hat{Y}_i = 7.03 + 1.34 \log XI_i - 1.80 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.80 \quad F = 23$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée du total des exportations algériennes de dattes vers le Canada en Tonnes dans l'année I.
- XI_i : le P.I.B du Canada en millions de dollars U.S dans l'année I.
- $X2_i$: le prix d'exportation algérien en US$/Tonne dans l'année I

Les résultats de ce modèle montrent que les principaux facteurs qui influent sur les exportations de dattes algériennes vers le marché canadien durant la période 1980-2007 sont le P.I.B du Canada et le prix d'exportation algérien. En effet la valeur du coefficient de détermination est estimée à 0,80.

Ainsi, l'augmentation du P.I.B de 1%, conduit à une augmentation des quantités de dattes algériennes exportées vers le Canada de 1,34% alors qu'il existe une relation inverse entre les quantités de dattes algériennes exportées vers ce marché et le prix d'exportation algérien en US$/Tonne. En effet, l'augmentation du prix d'exportation de 1% entraîne la diminution de 1,80% des quantités exportées.

L'étude de la relation entre la moyenne des disponibilités/tête de dattes algériennes au Canada comme variable dépendante et les variables explicatives qui peuvent avoir une influence sur cette variable dépendante, nous a permis de réaliser le modèle ci-dessous :

$$\log \hat{Y}_i = 1.77 - 1.32 \log XI_i + 2.01 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.81 \quad F = 24.13$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée des disponibilités/tête de dattes algériennes exportées vers ce marché en grammes dans l'année I.
- XI_i : le prix moyen d'exportation algérien en US$/Tonne dans l'année I.
- $X2_i$: la moyenne canadienne du P.I.B/tête en dollars dans l'année I.

L'analyse des résultats de ce modèle (Tableau 69 en annexe) montre que les principaux facteurs qui influent dans le marché canadien sur les disponibilités moyennes par habitant de dattes algériennes, sont le prix moyen d'exportation algérien, et la moyenne du PIB/habitant. En effet, la valeur du coefficient de détermination est de 0.81. Le modèle montre qu'il existe une relation de corrélation directe entre la variable dépendante et la moyenne du PIB/habitant puisque l'augmentation de cette variable de 1% induit une augmentation des disponibilités/têtes de dattes algériennes de 2.01% au Canada durant la période d'analyse 1980-2007.

Mais, le modèle montre qu'il existe une relation inverse entre la variable dépendante et le prix moyen d'exportation algérien puisque l'augmentation de cette variable de 1% provoque la diminution des disponibilités/tête de dattes algériennes sur le marché canadien de 1,32%.

3-3-3: Le marché des Etats-Unis.

Le marché des Etats-Unis occupe la quatrième place parmi les pays importateurs de dattes algériennes dans la période 1990-2005 avec 234 T pour une valeur de 478,5 mille dollars, soit 2,13% et 2,88% du total des exportations de dattes de l'Algérie en quantité et en valeur respectivement.

Le premier modèle élaboré est le suivant:

$$\log \hat{Y}_i = -30.89 + 7.4 \log X1_i - 0.13 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.79 \quad F = 15.62$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée du total des exportations algériennes de dattes vers les Etats-Unis en Tonnes dans l'année I.
- $X1_i$: le P.I.B des U.S.A en millions de dollars dans l'année I.
- $X2_i$: le prix moyen d'exportation des dattes algériennes en US$/Tonne dans l'année I.

En effet la valeur du coefficient de détermination est estimé à 0,796 ce qui signifie que 79,6% des variations des exportations des dattes algériennes vers ce marché, s'expliquent par la variation des facteurs indépendants utilisés dans ce modèle durant cette période 1980-2007. Et, comme le montre ce modèle, il existe une corrélation directe entre les quantités de dattes algériennes exportées vers le marché américain et le PIB/tête. L'augmentation de cette variable de 1% induit à une augmentation des quantités de dattes algériennes importées par ce pays de 7,4%. Il existe aussi une relation inverse entre les quantités de dattes algériennes importées par le marché américain et le prix d'exportation algérien. L'augmentation du prix d'exportation de 1% conduit à une régression de 0,13% des quantités de dattes algériennes importées par les Etats-Unis. (Tableau 70 en annexe)

L'évaluation statistique des déterminants de la demande individuelle pour les dattes algériennes dans le marché des Etats-Unis se fait à l'aide du modèle ci-dessous :

$$\log \hat{Y}_i = -11.28 + 3.99 \log X1_i - 0.49 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.37 \quad F = 2.32$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée des disponibilités/tête des dattes algériennes sur ce marché en grammes dans l'année I.
- XI_i : la moyenne du P.I.B/tête en dollars dans l'année I.
- $X2_i$: le prix moyen d'exportation algérien en US$/Tonne dans l'année I.

L'analyse des résultats de ce modèle montre que la valeur du coefficient de détermination est de 0,37c'est-à-dire que seulement 37% de la variation des disponibilités/tête en dattes algériennes sur le marché américain sont dus à la variation des facteurs indépendants que nous avons utilisés dans le modèle alors que 63% s'expliquent par d'autres facteurs.

En effet, le modèle montre (Tableau 71 en annexe) qu'il existe une relation de corrélation directe entre la variable dépendante et le P.I.B/tête. L'augmentation de cette variable par 1% induit à une augmentation des disponibilités/tête en dattes algériennes de 3.44%. En revanche, l'augmentation du prix moyen d'exportation algérien de 1% provoque la diminution des disponibilités/tête en dattes algériennes de 0,49%.

3-3-4: le marché de la Belgique et du Luxembourg

L'étude de la relation entre les quantités des exportations de dattes de l'Algérie vers les deux pays comme variable dépendante et les variables explicatives qui peuvent avoir un impact sur la variable dépendante (présentés dans le tableau en annexe) a donné le modèle suivant :

$$\log \hat{Y}_i = 5.59 + 0.030 \log X1_i - 0.42 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.36 \quad F = 5.21$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée du total des exportations algériennes de dattes vers les deux pays en Tonne dans l'année I.
- $X1_i$: le P.I.B des deux pays en millions de dollars dans l'année I.
- $X2_i$: le prix d'exportation algérien en US$/Tonne dans l'année I.

Les résultats de ce modèle montrent ici aussi que parmi les facteurs qui influent sur les quantités d'exportations des dattes algériennes vers les marchés belge et luxembourgeois sont le P.I.B des deux pays et le prix d'exportation algérien. En effet, la valeur du coefficient de détermination est estimée à 0.36 c'est à dire que 36% des variations des exportations de dattes algériennes vers ces marchés s'expliquent par la variation des facteurs indépendants utilisés dans le modèle. Néanmoins, 64% s'explique par d'autres facteurs.

Ce modèle indique aussi qu'il existe une corrélation directe entre les quantités des dattes algériennes importées par ces pays, et leur P.I.B puisque l'augmentation de cette variable de 1% conduit à une augmentation des quantités exportées de dattes algériennes vers ces marchés de 0.030%. (Tableau 72 en annexe)

Mais, il existe une relation inverse entre les quantités de dattes algériennes exportées vers les deux pays et le prix d'exportation algérien. En effet, l'augmentation du prix d'exportation de 1% aboutit à la diminution de 0,42% des quantités exportées vers ces marchés.

L'étude de la relation entre les disponibilités/tête dans chaque pays des dattes algériennes, comme variable dépendante et les variables explicatives qui peuvent l'influencer peut se faire grâce au modèle ci-dessous :

$$\log \hat{Y}_i = 4.91 + 0.17 \log X1_i - 0.40 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.37 \quad F = 5.31$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée des disponibilités/tête dans chaque pays des dattes algériennes sur ces marchés en grammes dans l'année I.
- $X1_i$: la moyenne du P.I.B/tête dans chaque pays en dollars dans l'année I.
- $X2_i$: le prix moyen d'exportation algérien en US$/Tonne dans l'année I.

L'analyse des résultats de ce modèle montre que la valeur du coefficient de détermination est de 0.37 c'est-à-dire que seulement 37% de la variation des disponibilités/tête en dattes algériennes sur ces deux marchés sont dus à la variation des facteurs indépendants que nous avons utilisés dans le modèle alors que 63%des causes reviennent à d'autres facteurs

Ainsi, l'augmentation de 1% du prix moyen d'exportation algérien induit la diminution des importations des deux pays de 0,40%. De même, l'augmentation du PIB/tête de 1% provoque la croissance des disponibilités/tête en dattes d'origine algérienne dans les deux pays de 0,17%.(Tableau 73 en annexe).

3-3-5 : Le marché marocain.

la structure des exportations des dattes de l'Algérie, présentée dans le tableau , a montré que le marché marocain est le premier marché arabe pour les dattes algériennes et le 6ème marché dans le total des pays importateurs des dattes algériennes. En effet, le Maroc importe 217,5 Tonnes de dattes algériennes pour 420 mille dollars durant la période 1990-2005, ce qui représente 1,98% et 2,53% du total des exportations de dattes de l'Algérie en quantité et en valeur respectivement.

L'application de la même méthode d'analyse que pour les autres principaux nous conduit à la construction du modèle suivant :

$$\log Y_i = -20.28 - 0.15 \log X1_i + 5.60 \log X2_i \quad et \quad R^2 = 0.1544 \quad F = 1.46$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée du total des exportations algériennes de dattes vers le Maroc en Tonnes dans l'année I.
- XI_i : la production totale des dattes du Maroc en milliers de tonnes dans l'année I.
- $X2_i$: la population marocaine dans l'année I.

Les résultats de ce modèle montrent que la production locale totale de dattes et l'effectif de la population marocaine ne sont pas les principaux facteurs qui influent sur les quantités de dattes algériennes exportées vers le marché marocain. En effet, la valeur du coefficient de détermination est estimé à 0,15 c'est à dire que uniquement 15% des variations des exportations des dattes algériennes vers ce marché s'expliquent par la variation de ces facteurs indépendants utilisés dans ce modèle durant la période 1980-2007 alors que 85% reviennent à d'autres facteurs (Tableau 74 en annexe)

Il existe une corrélation inverse entre les quantités de dattes algériennes exportées vers le Maroc et la production totale de dattes du Maroc en milliers de tonnes ; en effet, l'augmentation de cette variable de 1% conduit à une régression des quantités de dattes algériennes importées de 0,15%.

De plus, le même modèle permet d'établir l'existence d'une relation directe entre les quantités de dattes algériennes exportées et l'effectif de la population marocaine. En effet, l'augmentation de la population marocaine de 1% abouti à la croissance de 5,60% des quantités de dattes algériennes importées par le Maroc.

L'étude de la relation entre les disponibilités/tête de dattes algériennes sur ce marché, comme variable dépendante, et les variables explicatives qui peuvent avoir une influence sur elle, nous a permis de réaliser le modèle ci-dessous :

$$\log \hat{Y}_i = 11.46 - 0.20 \log X1_i - 1.32 \log X2_i \quad et \quad R^{-2} = 0.1938 \quad F = 1.92$$

Avec:

- Y_i: la valeur estimée des disponibilités/tête de dattes algériennes vers ce marché en grammes dans l'année I.
- XI_i : les importations totales de dattes du Maroc en milliers de tonnes dans l'année I
- $X2_i$: la production totale de dattes du Maroc en milliers de tonnes dans l'année I

L'analyse des résultats de ce modèle (Tableau 75 en annexe) montre que les facteurs qui influent sur les disponibilités/tête de dattes algériennes au Maroc ne sont pas uniquement les importations totales de dattes du Maroc et la production domestique totale de dattes. La valeur du coefficient de détermination ne dépasse pas 0,1938 c'est-à-dire que seulement 19.38% de la variation des disponibilités/tête en dattes algériennes au Maroc sont dus à la variation de ces facteurs indépendants que nous avons utilisé dans le modèle et que plus de 80% des causes s'expliquent par d'autres facteurs.

Le modèle montre qu'il existe une relation inverse entre les disponibilités/tête en dattes algériennes et les variables utilisés dans ce modèle. L'augmentation des importations totales marocaines de dattes provoque la régression de la part individuelle de 0,20% tandis qu'elle régresse de prés de 1,32% quand la production domestique de dattes progresse de 1%.

Conclusion :

L'étude des principaux marchés extérieurs des dattes algériennes nous a permis de constater que la demande pour les dattes algériennes sur ces marchés est influencée par plusieurs facteurs comme la capacité de respecter les conditions nécessaires de l'exportation, la performance des opérations des exportations, la population (notamment musulmane), la production totale locale de dattes, les importations totales de dattes, le taux de change, le revenu national, le marketing, le mode de consommation et de vie des pays importateurs des dattes algériennes, le PIB, le PIB par habitant .

Cependant, le plus important c'est le prix relatif moyen d'exportation algérien, qui est considéré comme le principal déterminant de la demande extérieure sur les dattes algériennes dans les marchés internationaux et qui influe sur le centre de compétitivité dans le marché international. En effet, plusieurs pays concurrents essayent de diminuer leurs prix à l'exportation à un niveau qui leur permette de sauvegarder le maximum de parts de marché. D'autres pays recourent à d'autres politiques comme la minimisation des coûts de production et des autres frais, et même à la subvention des exportations et à l'exonération des tarifs douaniers.

Conclusion de la partie II:

Dans cette deuxième partie, étape préalable compte tenu de notre choix méthodologique et de nos objectifs, nous avons procédé à un état des lieux de la production et de l'exportation, établis la structure de la filière dattes ce qui nous a permis de délimiter notre champ d'observation. Nous avons identifié les acteurs en présence, étudié le mode de fonctionnement et, enfin, analysé les performances, l'efficacité et la compétitivité de la filière à l'exportation.

Il est clair, à travers cette analyse, que la filière dattes en Algérie a connu depuis l'indépendance plusieurs rythmes de développement différents. Et la position des dattes algériennes sur le marché mondial et leur rôle dans l'économie nationale ont été continuellement renforcés bien qu'ils restent en deçà des objectifs tracés et des moyens mis en place. Il est toutefois important de noter que les analyses effectuées au niveau de cette partie ont permis aussi d'identifier et de comprendre les principaux facteurs liés au potentiel de production et aux politiques nationales et internationales qui ont régi la dynamique et les performances de la filière dattes en Algérie depuis 1962.

En ce qui concerne le poids concurrentiel, nous constatons que le poids de l'Algérie dans le marché mondial des dattes est important, bien qu'elle soit précédée par certains pays à l'instar de la Tunisie notamment pour la variété Deglet Nour sur les marchés européens, particulièrement les marchés français et belge. Cependant, la compétitivité des exportations de dattes algériennes dépend d'un ensemble de facteurs, notamment le degré de sensibilité de la demande pour ces exportations par rapport à la variation relative du niveau des prix pratiqués par les concurrents sur ces marchés ainsi que par l'élasticité de la demande extérieure du produit exporté.

Ainsi, afin d'approfondir l'analyse de ces facteurs et de déterminer les contraintes qui expliquent la faible performance de la filière, nous avons procédé, dans la troisième partie, à une analyse microéconomique au niveau des exploitations phoenicicoles, des unités de transformation et de commercialisation des dattes dans la région de Tolga qui est la première zone phoenicicole en Algérie.

Partie III
Avantage comparatif et stratégie concurrentielle des acteurs de la filière dattes dans la daïra de Tolga

Introduction : présentation de la région d'étude et Plusieurs études et analyses ont été effectuées sur la filière dattes, dans différentes régions phoenicicoles en Algérie ou dans des pays tiers, dans le but de déterminer la compétitivité de cette filière en amont et en aval. Certaines ont révélé que le produit n'est pas compétitif (BENZIOUCHE. S, 2000), alors que d'autres confirment que l'Algérie a un avantage comparatif dans la production des dattes, tout au moins dans certaines régions; cet avantage comparatif différant d'une région phœnicicole à une autre. (BENAICHI. B, 2003). De ces dernières études, il ressort que cet avantage est nettement supérieur pour les exploitations qui réalisent les meilleures performances techniques (rendement) et économiques (coût de production) ; ces études ont montré également que l'avantage comparatif varie sensiblement en fonction du prix de revient et du prix de vente des dattes.

Choix de l'échantillon

Néanmoins, ces études n'ont pas pris en considération les fluctuations de la production qui affectent sensiblement la compétitivité des produits et la valeur marchande des dattes. De plus, certaines d'entre elles n'ont pas pris totalement en charge la réalité et la diversité qui caractérisent les différents maillons de la filière et les différentes régions.

C'est pour essayer de dépasser ces insuffisances que nous consacrons cette partie de notre travail à une analyse microéconomique de la filière datte dans la Daïra de Tolga. Cette analyse portera sur les différents maillons (production, commercialisation, transformation et exportations) afin de prendre en compte l'ensemble de la filière et de déterminer les goulots d'étranglement qui entravent l'exportation et le développement de la filière au niveau de la région, mais aussi de déterminer son niveau de compétitivité et l'avantage comparatif dont elle dispose.

A cette fin, nous commencerons par l'identification de la région et la présentation de l'échantillon étudié. Cela nous amènera à identifier les différents types d'exploitations phœnicicoles et à construire une typologie des différents opérateurs de la filière, depuis les phoeniciculteurs aux exportateurs, en nous appuyant sur l'approche en termes de structure-comportement-performances. Nous estimerons ensuite la compétitivité spécifique à chacune des structures identifiées puis la compétitivité globale de la filière au cours de la période 1990-2007. On accordera un intérêt particulier aux exportateurs et aux relations qu'ils entretiennent avec les autres opérateurs de la filière ainsi qu'aux stratégies concurrentielles qu'ils mettent en œuvre en vue de renforcer leur position sur les marchés extérieurs.

La Daïra de Tolga(*) couvre 133 4,10 Km^2 soit 6.20% de la superficie totale de la Wilaya (21.510 Km^2) ; la SAU y représente 8,89% de la SAT soit 9250 ha dont 74,87% sont réservés à la phoeniciculture ; le reste est constitué par des terres incultes et par des parcours qui couvrent pré de 91% de la SAT. La daïra est située à 390 km au sud-est de la capitale et à 36 Km au nord-ouest du chef lieu de wilaya Biskra. Son altitude est de 128 mètres. Elle est caractérisée par un climat froid en hiver, chaud et sec en été.

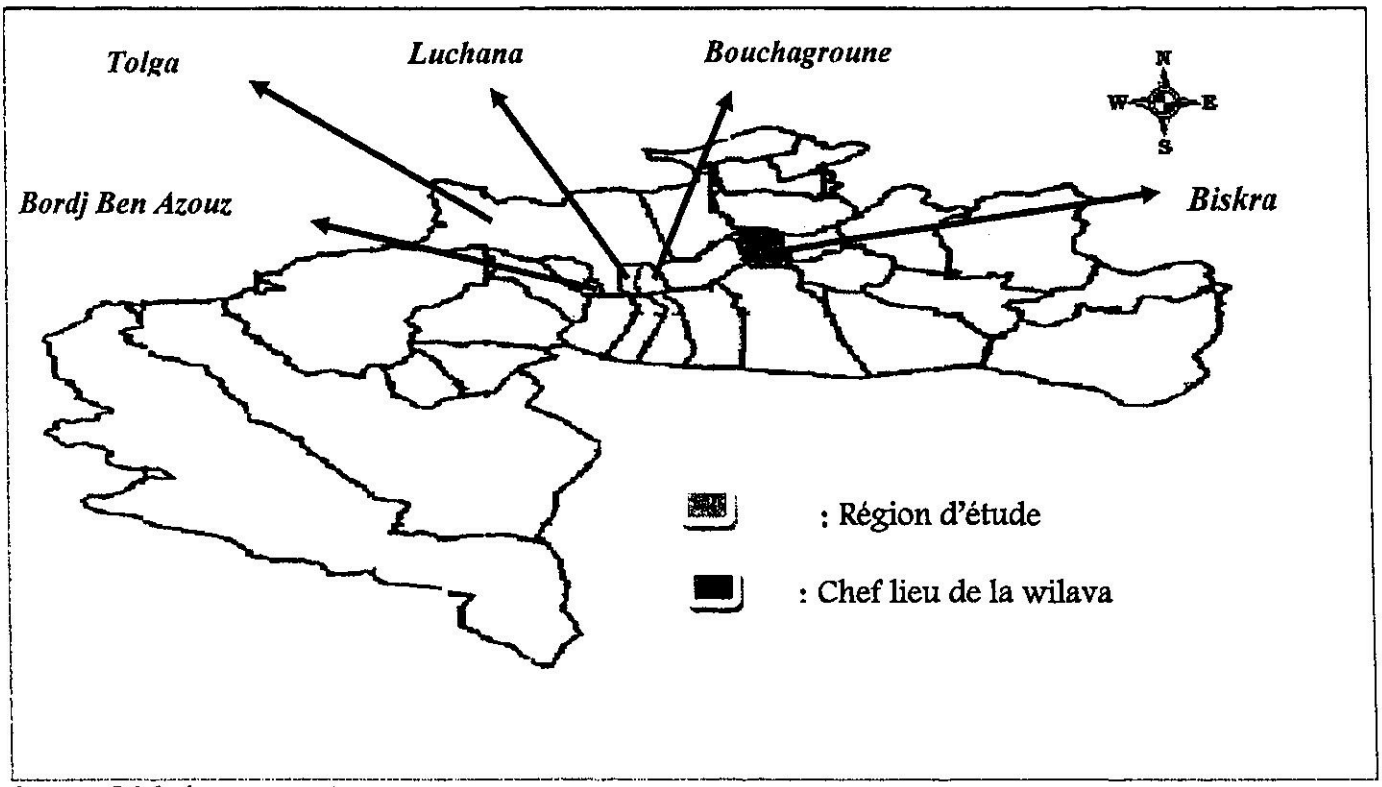
Du point de vue administratif, la daïra est issue du découpage administratif de 1984 et elle se compose de quatre communes (Tolga, Bordj Ben Azouz, Bouchagroun et Lichana). Elle est limitée administrativement :

(*) : Dans ce travail, nous prenons en considération la daira administrative composée des quatre communes de Tolga, Lichana, Bouchagroune et Bordj Ben Azouz , et non la daira agricole qui incorpore, en plus de ces quatre communes, celles de Foughala et d'El Ghrous.

- Au nord, par la Daïra de Ourlal (Wilaya de Biskra).
- Au sud, par la Daïra d' El Outaya (Wilaya de Biskra).
- A l'est, par la commune d'El Hadjeb (Wilaya Biskra).
- A l'ouest par la Daïra de Foughala (Wilaya de Biskra).

Sa localisation géographique fait d'elle une région à vocation agro-saharienne basée sur les vastes étendues des oasis. L'activité de culture du palmier dattier s'est ancrée dans la région, celle-ci se présentant comme l'une des plus importantes régions phoenicicoles en Algérie. Elle est connue mondialement pour la grande qualité de ses dattes, notamment par la variété noble Deglet Nour. On trouve plus de 700 mille dattiers dont une grande part des récoltes est exportée.

Figure n°6 : Localisation géographique de la Daïra de Tolga.



Source : Réalisé par nous même.

Les diverses études réalisées, soit par les services du ministère de l'agriculture, soit par certaines institutions de recherche, sur la rentabilité financière et économique de l'activité phœnicicole algérienne ont été réalisées à partir de budgets prévisionnels des exploitations phoenicicoles recommandés par les services techniques. De ce fait, elles ne peuvent en aucun cas représenter la réalité des exploitations puisqu'elles ignorent la pratique et le comportement des phoeniciculteurs et des différents operateurs de la filière qui vont parfois à l'encontre des orientations et des recommandations des techniciens. Pour échapper à cette lacune, la réalisation d'une enquête de terrain auprès des phoeniciculteurs et des autres opérateurs parait incontournable pour collecter des informations fiables et pertinentes, reflétant la situation réelle des exploitations phoenicicoles et la filière.

Dans ce qui suit, nous allons justifier en premier lieu le choix de la zone et sa liaison directe avec le champ d'étude cité dans la problématique, puis, en deuxième lieu, présenter la technique d'échantillonnage et la méthode de dépouillement des données recueillies.

Comme il nous est impossible de procéder à une enquête exhaustive concernant toute la wilaya de Biskra, il fallait définir des critères permettant la délimitation d'une zone plus restreinte mais

représentative pour l'analyse de la question étudiée. A cet effet, nous nous sommes basés sur l'importance de la production de dattes, en quantité et en qualité, ainsi que sur la diversité des problèmes qui l'handicapent. Le choix a donc porté sur la daïra de Tolga qui remplissait tous les critères retenus, soit :

- des potentialités phoenicicoles élevées, tant sur le plan quantitatif que qualitatif; (70% de la SAU sont réservés à la phoeniciculture) ;
- une forte proportion de la variété Deglet Nour (prés de 81% du patrimoine) ;
- une place significative dans la production nationale de dattes ;
- une part dominante (70%) dans les exportations algériennes de dattes ;
- la présence des différents segments et opérateurs qui interviennent dans la filière dans cette région (producteurs, collecteurs, conditionneurs, exportateurs) ;
- la réalisation d'investissements importants (infrastructures, hydraulique, chambres froides, unités de conditionnement) ;
- l'existence d'une multitude de problèmes limitant la productivité de la filière dattes et dont l'identification peut permettre des extrapolations sur d'autres zones homogènes de production des dattes.

Une fois la région d'étude choisie, on a identifié la population mère de phoeniciculteurs à partir des listes exhaustives qui nous ont été fournies par la subdivision des services agricoles de la daïra et par les quatre assemblées populaires communales (APC) qui la compose. Ces listes totalisaient un très grand nombre d'exploitations (6000) qui différaient par la dimension, le fonctionnement et les résultats obtenus. Néanmoins, le nombre d'exploitations irriguées enregistrées au niveau des services agricoles n'était que de 4236. On a procédé par la suite à une classification de ces 4236 unités de production, considérées comme composantes de la population mère, selon le critère du nombre de palmiers et à l'aide de l'outil informatique (Excel XP). Ceci nous a permis de distinguer trois classes (*)différentes, comme le montre le tableau ci-dessous. Cependant, il est important de signaler que cette classification a été faite par communes et par agglomérations secondaires.

Tableau 32: Stratification de la population mère selon le critère nombre de palmiers

strates	Nbre palmiers ≤100	100< Nbre palmiers ≤200	Nbre palmiers >200	Total Exploitations
Nbre exploitations	**1411**	**1611**	**1214**	4236
Structure %	33,30	38,04	28,66	100

Source : Données de l'enquête.

Partant de cette population stratifiée grâce à la variable nombre de palmiers, la taille de l'échantillon a été définie après application de divers coefficients d'échantillonnage aux différentes strates. Les résultats sont les suivants :

(*) (Dans cette classification, on a utilisé le critère "petite, moyenne et grande exploitation", utilisé généralement dans la région par les phoeniciculteurs et par les responsables d'agriculture. Cette classification s'explique aussi par la situation réelle constatée sur le terrain (les propriétaires possédant un nombre de palmiers inférieur à 50 sont peu nombreux (12% soit 536/4236) dans cette région, et ceux ayant plus de 400 sont encore moins nombreux (5,73% soit 243/4236).

Tableau 33 : Variation de la taille de l'échantillon en fonction du taux d'échantillonnage

strates	Nbr Exp ≤100	100< Nbr Exp ≤200	Nbr Exp >200	Total
Taux 1%	14	16	12	42
Taux 1.5%	21	24	18	63
Taux 2%	28	32	24	84
Taux 5%	71	89	61	221
Taux 10%	141	161	121	423
Taux retenu 4%	**56**	**65**	**49**	**170**

Source : Données de l'enquête.

Cette méthode permet une répartition proportionnelle de l'échantillon en fonction de l'importance de chaque strate. Et puisque un échantillon ne sera représentatif statistiquement qu'avec un taux de sondage supérieur ou égal à 4%, le taux d'échantillonnage que nous avons retenu (4% de la population mère) conduit à la définition d'un échantillon de 170(*) exploitations. Cet échantillon représentatif regroupe et touche plusieurs catégories de phoeniciculteurs et plusieurs statuts juridiques (EAC, EAI, privé, ..). Il est réparti entre les communes et les agglomérations secondaires appartenant à la région d'étude.

Tableau 34: Répartition de l'échantillon par strate.

strates	Nbr Exp ≤100	100< Nbr Exp ≤200	Nbr Exp >200	Total exploitations
Nombre d'exploitations	**56**	**65**	**49**	170
Structure %	4%	4%	4%	4%

Source : Données de l'enquête.

D'autre part, la méthode de sondage utilisée est dite mixte, car l'échantillon est constitué :

- par stratification: la ventilation des exploitations enquêtées a été faite suivant des critères déterminés d'avance comme nous l'avons dit.
- et sur la base d'un tirage aléatoire : les agriculteurs de notre base de sondage, sont tirés au hasard (chaque agriculteur a la même probabilité d'être tiré que tous les autres).

Tableau 35 : Structure de la base de sondage par classe et par commune de la Daïra.

	Tolga		Bordj Ben Azouz		Bouchagroune		Lichana		total Daïra	
	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
Classe1	401	27,84	722	53,84	181	22,97	107	16,04	1411	33,30
Classe 2	715	49,65	427	31,84	254	32,23	215	32,23	1611	38,04
classe 3	324	22,5	192	14,32	353	44,80	345	51,73	1214	28,66
Total	1440	100	1341	100	788	100	667	100	4236	100

Source : Données de l'enquête.

Tableau 36 : Structure de l'échantillon par commune de la région

	Tolga	Bordj Ben Azouz	Bouchagroune	Lichana	Total Daïra
Classe 1	16	29	7	4	56
Classe 2	29	17	10	9	65
classe 3	13	8	14	14	49
Total	58	54	31	27	170

Source : Données de l'enquête.

(*) : nous avons ,à chaque fois arrondi les chiffres obtenus.

Vu la nature de notre recherche, nous avons aussi réalisé des enquêtes auprès de chaque acteur et institution ayant des relations avec notre sujet, afin de compléter notre diagnostic et de repérer les contraintes de la filière au niveau des différents segments. Ces enquêtes ont concerné :

- la station de l'ITDAS et la station régionale de l'INPV de Biskra.
- la subdivision agricole de la Daïra.
- 20% des collecteurs de dattes présents dans les quatre communes, soit 10 collecteurs sur les 50 identifiés.
- les marchands ambulants venant de différentes régions du pays pour s'approvisionner en dattes.
- quatre conditionneurs/exportateurs de dattes dans la région d'étude et à Biskra.
- les associations professionnelles actives : association nationale d'exportateurs de dattes et association des phoeniciculteurs de la wilaya de Biskra.

L'enquête auprès des agriculteurs a été réalisée sur la base d'un questionnaire comportant des questions plus ou moins ouvertes ayant un lien étroit avec l'activité (voir annexe).

Pour organiser les informations recueillies par l'enquête, les variables relatives à chaque phoeniciculteur ont été saisies sur des fiches individuelles afin de constituer une base de données. Cette base de données a ensuite été traitée selon nos objectifs. Le dépouillement et le traitement des données ont été effectués grâce à l'outil informatique à l'aide du logiciel Excel-2007 et SPSS16.0. Cela nous a permis de tirer tous les tableaux que nous avons jugés nécessaires pour vérifier les hypothèses de notre problématique.

Chapitre I: Avantage comparatif de la production de dattes dans la région.

Section 1: Place de la phoeniciculture dans la région

1-1 Occupation des terres de la Daïra de Tolga.

L'étude de l'occupation des terres de la Daïra de Tolga montre sa vocation agricole. En effet, la Superficie Agricole Totale (SAT) représente prés de 78% de la superficie totale de la daïra estimée à 133 410 ha. Les pacages et les parcours se taillent la part du lion dans cette SAT avec 91,1% soit 95 778 sur 104 038 ha. Ces pacages et parcours sont caractérisés par une couverture végétale de nature steppique. Les terres incultes occupent une part importante qui dépasse les 20% suite à la présence de chaînes montagneuses mais aussi suite à l'avancée des dunes de sable ainsi qu'à la salinité qui caractérise certains sols de la région. En revanche, la superficie proprement offerte à l'agriculture (la SAU), reste réduite et ne dépasse pas 8,89% de la SAT (9 250 ha) et prés de 6,93% de la superficie totale de la daïra. La part de la SAU dans la SAT varie cependant d'une commune à l'autre entre un maximum de 64,03% dans la commune de Bordj Ben Azouz et un minimum de 4,45% dans la commune de Tolga.

Tableau 37 : Répartition de la superficie de la daïra de Tolga et place de la SAT et SAU en 2008.

	Tolga		B.B.Azouz		Bouchagroune		Luchana		Total région		Total wilaya	Part de la daïra
	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%		
Sup. totale	121340	100	2320	100	5790	100	3960	100	133410	100	2 150 980	6.20
SAT	94370	77.75	2130	91.81	4917	84.92	3421	86.38	104038	77.98	1 652 751	6.29
Dont : *SAU	4198	4.45	1364	64.03	1752	35.63	1936	56.59	9250	8.89	182 690	5.06
SAU irriguée	3433	81.77	1352	99.12	1026	58.56	1558	80.47	7369	79.66	103 382	7.13
Pacages et parcours	90172	95.55	956	35.96	3165	64.37	1485	43.40	95778	91.10	1 410 424	6.79
Terres incultes	26970	22.25	190	8.19	873	15.08	539	13.62	29372	22.02	386585	5.98

Source : Fait par nous à partir des données de la subdivision agricole de la Daïra et de la DSA de Biskra.

Bien qu'ayant augmenté ces dernières années grâce aux opérations de mise en valeur de grandes superficies après la promulgation de la loi de l'APFA et les programme de la GCA et du PNDA, la SAU de la daïra, reste néanmoins faible par rapport à la superficie totale et à la SAT, et en regard à la SAU de la wilaya.

Adapté aux conditions édaphiques et climatiques de la daïra, la phoeniciculture constitue l'activité agricole principale des agriculteurs. Elle couvre actuellement 6426 ha soit prés de 70% de la SAU de la daïra. Elle représente 15,54% de la superficie phœnicicole de la wilaya estimée en 2008 à 41337 ha. Par contre, elle ne représente que prés de 4% de la superficie phoenicicole nationale. Ces données indiquent néanmoins l'importance de la place qu'occupe ce produit dans les systèmes de production locaux et de la rentabilité de cette culture, notamment de la variété Deglet Nour à haute valeur marchande.

Les cultures non phoenicicoles se partagent entre elles le reste (30%) de la SAU. Les cultures maraîchères accaparent à elles seules de 24,10% de la SAU soit 2229 ha). Ces cultures sont localisées à proximité des palmeraies généralement sous serres (70%) ou en plein champ. Tandis que le reste de la SAU (6,43%) est partagé entre l'arboriculture en masse, les fourrages et les céréales notamment dans la commune de Tolga.

Tableau 38 : Répartition de la SAU de la Daïra de Tolga par spéculation en 2008.

Spéculation	Tolga		B.B.Azouz		Bouchagroune		Lichana		Total région	
	Superficie (ha)	%	Superficie (ha)	%	Superficie (ha)	%	Superficie (ha)	%	Superficie (ha)	%
SAU	4198	*100*	1364	*100*	1752	*100*	1936	*100*	9250	*100*
Phoeniciculture	2725	*64.91*	1266	*92.81*	976	*55.70*	1459	*75.36*	6426	*69.47*
Maraîchage	1251	*29.80*	18	*1.32*	636	*36.30*	324	*16.73*	2229	*24.10*
Arboriculture+	222	*5.29*	80	*5.87*	140	*8*	153	*7.90*	595	*6.43*

Source : Fait par nous à partir des donnés de la subdivision agricole de la Daïra et la DSA de Biskra.

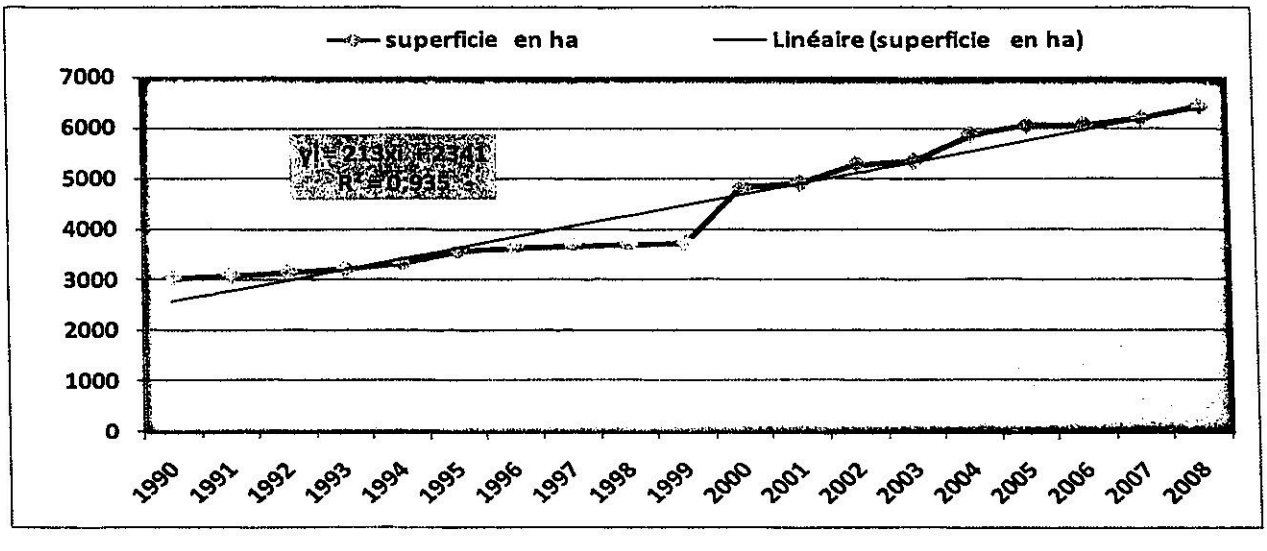
1-2 : Patrimoine phœnicicole de la daïra de Tolga

L'analyse de l'évolution de la superficie phoenicicole dans la daïra de Tolga durant la période 1990-2008 fait apparaître que celle-ci a été plus que doublée (+ 113,28%) en moins de deux décennies puisqu'elle passe de 3013 ha en 1990 à 6426 ha en 2008. Néanmoins, cette progression a été faible et irrégulière durant la première décennie (1990-2000) au cours de laquelle elle a même connu des régressions suite aux maladies. À partir de 2000, la superficie a connu une très forte croissance.

L'étude de la tendance générale de l'évolution de la superficie phœnicicole de la daïra durant la même période, présentée dans le tableau n°60 en annexe, a assurée la signification statistique du modèle estimé, au niveau de point de signification 0,01. Ceci indique l'existence d'une croissance annuelle, statistiquement significative, estimée à 213 ha, soit un taux de croissance annuel de 4,28% de la superficie phœnicicole de la daïra.

D'autre part, le coefficient de détermination R^2 est estimé à 0,935; Cela signifie que 93,5% de la croissance de la superficie phœnicicole s'explique essentiellement par les facteurs dominants durant la période étudiée, notamment la continuité des programmes de mise en valeur complétés par la suite par de nouveaux projets de rajeunissement et d'extension. Cependant, le véritable essor est enregistré essentiellement à partir de 2000, soit depuis l'application du PNDA. Cela est confirmé par le taux de corrélation qui dépasse les 96%. À ce rythme et selon notre modèle estimé, la superficie phoenicicole de la daïra de Tolga sera de
6815 ha en 2010, et de 7880 ha en 2015.

Graphe n°34:Evolution de la superficie phoenicicole de la daïra de Tolga (1990-2008)



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°60 en annexe.

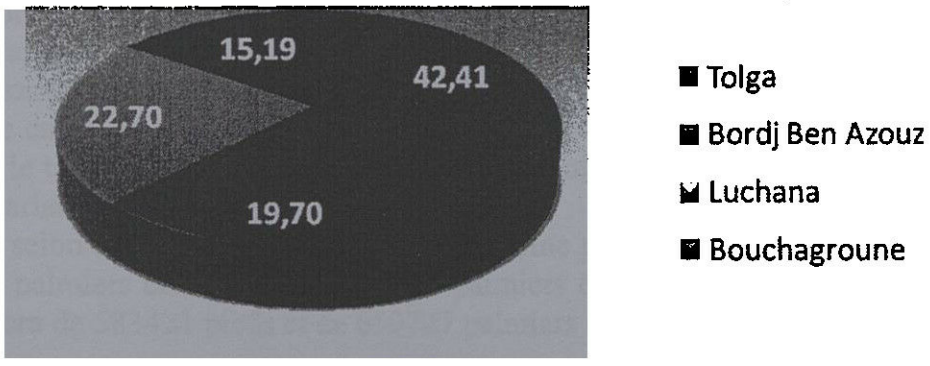
Tableau 39 : Estimation du modèle de la tendance générale de l'évolution de la superficie phœnicicole, du patrimoine phœnicicole total et en rapport et de la production des dattes de la région d'étude durant la période (1990-2008).

	La formule de la tendance générale	moyenne arithmétique	Taux de croissance annuelle	croissance annuelle en pieds	Cœfficient de détermination R^2	Taux de corrélation r	Test Student T
Superficie phoenicicole en ha	Yi = 213Xi + 2341	4471	4.28%	213	0,935	0.96	(6.82)*
Patrimoine phoenicicole en pied	Yi = 23033 Xi +260177	490514	4.29%	23033	0.935	0.96	(15.72)*
Patrimoine phoenicicole en rapport en pied	Yi = 15261 Xi +262932	415558	4.07	15261	0,947	0.97	(17.34)*
Production en qx	Yi = 17969Xi + 72054	251740	9.11%	17969	0,923	0.96	(13.43)*

- la tendance générale est calculée suivant l'équation linéaire suivante : Yi = aXi + b
Avec : Yi= la valeur estimée des variables durant la période i.
b= le coefficient de régression
Xi= le temps / i=1,2,3,.....19
-( ) : la valeur entre parenthèses représente les valeurs de (T) calculé.
-Le signe *: c'est la signification du coefficient de régression au niveau du point de signification 0,01

Source: calculé par nous même à partir du tableau n°60 en annexe.

Graphe n°35 : Structure de la superficie phoenicicole de la daïra par commune en 2008



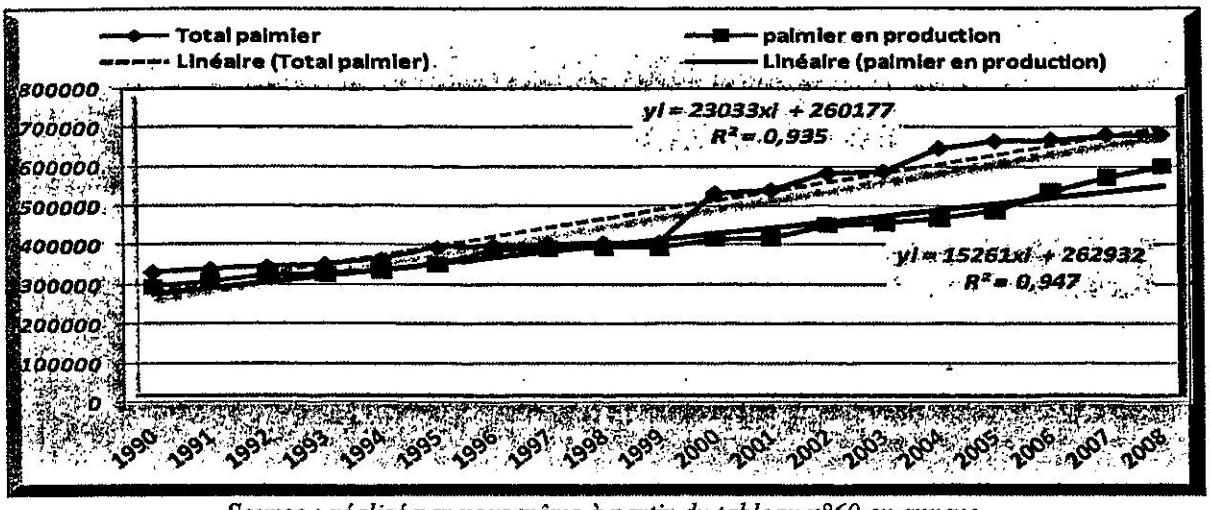
Source : Réalisé par nous même à partir du tableau n°61 en annexe.

D'après les statistiques de la DSA de Biskra, plus de 42% de cette superficie sont accaparés par la commune de Tolga avec 2725 ha ; vient en deuxième lieu la commune de Bordj Ben Azouz avec 1266 ha. Ces deux communes captent prés de 62% de la superficie phœnicicole totale de la daïra en 2008. En troisième place, vient Lichana avec 22,70%. Par contre, la commune de Bouchagroune ne contrôle que 15,19%. (cf tableau 61 en annexe).

Les statistiques agricoles disponibles jusqu'à 2008, montrent que le patrimoine phoenicicole de la région d'étude est constitué de 681 695 palmiers, dont 599 490 palmiers en rapport, soit 87,94% de l'effectif total de la daïra. Ce patrimoine représente 16,49% du patrimoine de la wilaya estimé à 4 133 617 pieds et 4,12% du patrimoine national de la même année estimé à 16 515 090 palmiers.

Le tableau n° 60 en annexe et le graphe ci-dessous montrent que ce patrimoine durant la période 1990-2008 n'a pas cessé de s'accroître d'une année à l'autre. L'effectif minimum est enregistré en 1990 avec 331 449 palmiers, alors que le maximum est atteint en 2008 avec 681695 palmiers soit une augmentation totale de 105,67% entre les deux dates alors que le nombre de palmiers en production est passé de 274514 en 1990 à 599 490 en 2008, soit un accroissement total de 103,48%. Cette croissance continue s'explique en grande partie par les politiques adoptées pour renouveler et améliorer le patrimoine, particulièrement depuis la mise en application du PNDA à partir de 2000.

Graphe n° 36: Evolution du patrimoine phœnicicole total et productif dans la daïra (1990 –2008)



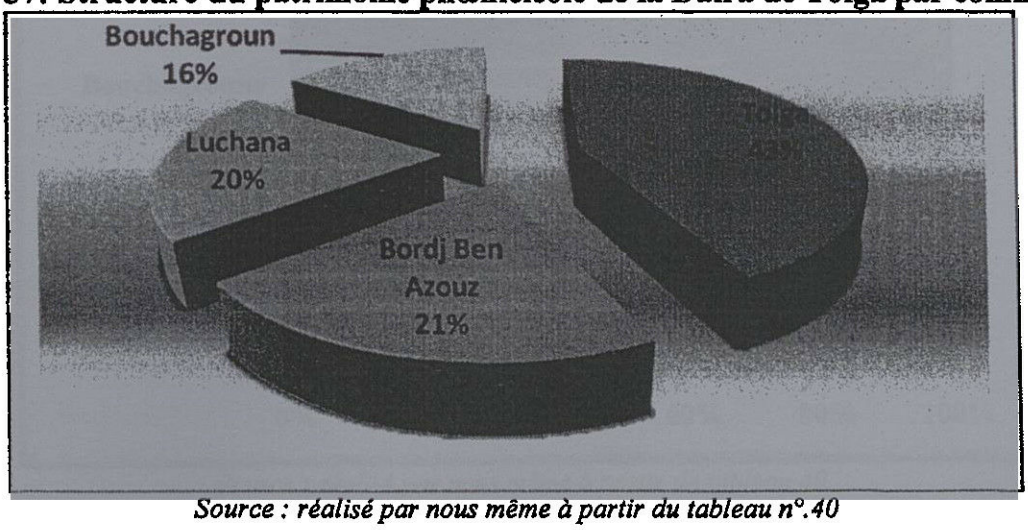
Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°60 en annexe.

D'autre part, l'analyse de l'équation de la tendance générale d'évolution du patrimoine phœnicicole en rapport de la daïra, durant la période 1990-2008, présentée dans le tableau n°60 , assure la signification statistique du modèle estimé, au niveau de signification 0,01. Ce modèle abouti à la conclusion qu'il existe une croissance annuelle statistiquement significative estimée à 15261 palmiers, avec un taux de croissance moyen annuel de 4,07% du total des palmiers productifs. D'après la valeur du coefficient de détermination R^2, 94,7% des variations de ce patrimoine en rapport s'expliquent par les facteurs tels que les plantations nouvelles grâce au programme national de développement agricole PNDA et l'entrée en production des plantations réalisées dans le cadre de la mise en valeur. Alors que 5,3% des variations reviennent à d'autres facteurs. Ainsi, le taux de corrélation atteint 0,97%, ce qui signifie que la relation de corrélation entre les deux variables est très forte.

À ce rythme et selon notre modèle estimé, le patrimoine phœnicicole total de la daïra de Tolga sera de 743870 palmiers en 2010 et de 859035 palmiers en 2015. Et le patrimoine phœnicicole en production sera de 583421 pieds et de 659727 palmiers en 2010 et 2015 respectivement.

Les plantations des palmiers dattiers sont concentrées dans la commune de Tolga (43%) et Bordj Ben Azouz (21%) du patrimoine total de la daïra. Les deux autres communes (Bouchagroune et Lichana) totalisent 36% avec 20% pour la première et 16% pour la deuxième en 2008.

Graphe n°37: Structure du patrimoine phœnicicole de la Daïra de Tolga par commune.



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°.40

Sur le plan qualitatif et variétal, pour l'ensemble des quatre communes de la daïra, en 2008, ce patrimoine est composé à raison de 81,20% par la variété Deglet Nour à grande valeur

marchande. Suivent ensuite la variété Much Degla avec 15,51% en moyenne du patrimoine phœnicicole total puis la variété Ghars avec une part dérisoire de 3.25%. Cette concentration variétale s'explique particulièrement par la parfaite adaptation de la Deglet Nour aux conditions climatiques de la région. Cette variété à aire géographique limitée, est très exigeante et très sensible aux maladies mais sa valeur marchande est la plus grande au niveau national et international.

Tableau n°40: Structure du patrimoine phoenicicole en rapport par variété et par commune (en pied)

	Deglette Nour	%	Ghars	%	Mech Degla	%	Total	%
Tolga	195000	75,09	55900	21,52	8800	3,39	259700	100
Bordj Ben Azouz	118000	83,75	14200	10,08	8690	6,17	140890	100
Luchana	100500	93,93	4800	4,49	1700	1,59	107000	100
Bouchagroune	60500	65,83	28500	31,01	2900	3,16	91900	100
Total daïra	474000	79,07	103400	17,25	22090	3,68	599490	100

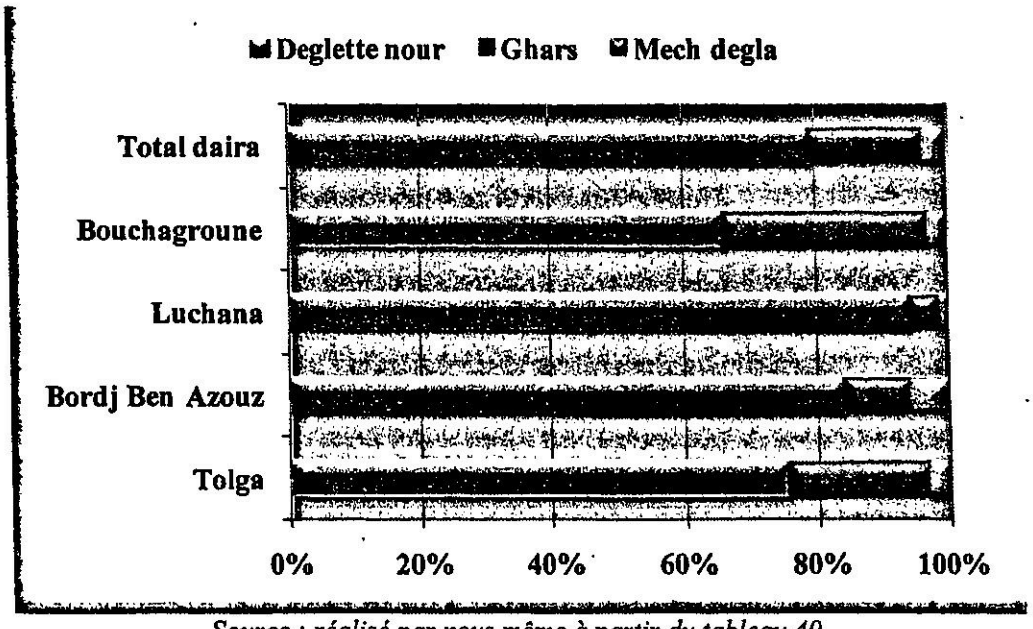
Source: Fait par nous à partir des donnés de la subdivision agricole de la Daïra et la DSA de Biskra.

Tableau n°41: Structure du patrimoine phoenicicole total par variété et par commune (en pied)

	Deglette Nour	%	Ghars	%	Mech Degla	%	Total	%
Tolga	228500	77,56	57241	19,43	8828	3,00	294619	100
Bordj Ben Azouz	119159	83,65	14580	10,24	8711	6,12	142450	100
Luchana	130344	95,05	4999	3,65	1785	1,30	137128	100
Bouchagroune	75550	70,28	28965	26,94	2883	2,68	107498	100
Total daïra	553553	81,20	105785	15,52	22207	3,26	681695	100

Source: Fait par nous à partir des donnés de la subdivision agricole de la Daïra et la DSA de Biskra.

Graphe n°38 : Structure variétale des palmiers dattiers de la daïra de Tolga en 2008.



Source : réalisé par nous même à partir du tableau 40.

Section 2: Performances techniques et économiques de la filière dans la région

2-1 : Moyens logistiques de la filière

En matière de transport, au contraire des autres zones phoenicicoles, aucun exploitant de la région d'étude ne dispose des charrettes à traction animale. Et les moyens mécaniques modernes (les camionnettes et les motoculteurs) sont considérés comme le moyen de transport essentiel des agriculteurs. Ces moyens sont surtout utilisés pour le déplacement vers les oasis, le transport de fumier et de la récolte vers les lieux de résidence ou vers les marchés de la région.

Mais, il apparaît clairement que la majorité écrasante des phoeniciculteurs est dépourvue de tels moyens de transport modernes et recoure à la location, dans la mesure où seuls 28,42% d'entre eux disposent de ce type de matériel. Parmi les phoeniciculteurs équipés, 52% possèdent des camionnettes âgées de plus de dix ans, d'une tonne capacité de charge utile et dans un état qualifié de moyen. Le reste dispose de camions de marque TOYOTA d'une capacité de 2,5 T, dans un état moyen et d'un âge inférieur à 7 ans. L'essentiel de ce matériel (81,69%) est détenu par les grandes et moyennes exploitations qui sont les mieux équipées.

Ces moyens de transport sont insuffisants pour les phoeniciculteurs de la région. En effet, la capacité de transport moyenne dont dispose chaque enquêté ne dépasse pas les 0,54T, et 4.5T/agriculteur en moyenne relative. Cette capacité reste très faible comparativement à celle enregistrée dans les wilayate du Nord (BENNOUI. F, 1998), comme elle est très faible par rapport aux besoins des phoeniciculteurs notamment en période de récolte.

De plus, la quasi totalité des phoeniciculteurs de cette région est dépourvue d'un matériel de traction (tracteur). Seuls 27,36% disposent d'un tracteur, soit un seul tracteur par propriétaire en moyenne relative et 0,27 tracteur par agriculteur en moyenne absolue. En d'autres termes, un seul tracteur pour 3,66 agriculteurs en moyenne absolue. Ces tracteurs qui sont dans la majorité (69%) en bon et moyen état (moins de 20 ans), sont des motoculteurs de marque Goldoni à faible puissance. Le choix de ce type de tracteur par les phoeniciculteurs de la région est dicté non seulement pour leur adaptation et la facilité de manutention à l'intérieur des oasis, mais aussi pour leur faible prix d'achat et de location. Ces tracteurs ne totalisent qu'une faible puissance de 2150 chevaux, soit 46,73 cv/enquêté en moyenne relative et 12,6 CV en moyenne absolue. En outre, ces moyens de traction sont insuffisants par rapport à la superficie phoenicicole. Le degré de motorisation ne dépasse pas les 12 cv/ha pour les propriétaires de tracteurs, alors que, par rapport à la totalité des superficies de l'échantillon, le taux de motorisation ne dépasse pas les 4,3 cv/ha.

L'insuffisance des moyens de transport et de traction oblige les phoeniciculteurs concernés à l'utilisation des charrettes si la distance entre la palmeraie et le lieu d'habitation est faible. Sinon, ils recourent à la location de tracteurs à des prix élevés pour transporter de terre et du fumier ou encore leur récolte. Cependant, d'autres ont abandonné dans certaines compagnes plusieurs opérations telles que le labour et l'amendement en terre et en fumier. Les causes de cette situation sont, l'incapacité financière des agriculteurs et le coût élevé des équipements. Les répercussions majeures de cette situation sont la mauvaise conduite des palmeraies, la négligence de certaines opérations ou le gonflement des charges.

Pour les phoeniciculteurs, la fonction de stockage est névralgique, non seulement pour son rôle dans la protection de la récolte, mais aussi pour sa contribution à la détermination de la stratégie de commercialisation. Pourtant, une grande part (65%) des producteurs de la région souffre du problème de stockage. En effet, 25% d'entre eux sont totalement dépourvus de lieu de stockage et 30,42% disposent d'un lieu de stockage insuffisant pour leurs productions (soit un hangar par producteur). Ces lieux de stockage (hangars) sont généralement mal aménagés. Par ailleurs, 4,58% des phoeniciculteurs ne disposent pas des emballages (caisses) indispensables pour le

stockage. Les autres (5%), pour la plupart des grandes exploitations, déclarent qu'ils manquent de chambres froides (seulement 3 enquêtés du panel disposent d'une chambre froide d'une capacité de 500 m3/chambre). En outre, la capacité totale de stockage du panel est estimée à 2500 T, soit une capacité moyenne par hangar de 16,66T. En d'autres termes, chaque phoeniciculteur dispose en moyenne relative de 19.53 T alors qu'en moyenne absolue, la capacité individuelle de stockage ne dépasse pas les 14,7 T.

Pour faire face à cette contrainte d'insuffisance de la capacité de stockage, les phoeniciculteurs réagissent différemment ; certains stockent leurs productions dans leur domicile, d'autres recourent à la vente sur pied ou juste après récolte dans les palmeraies en acceptant des prix plus faibles que ceux qu'ils pouvaient espérer.

Jusqu'à l'année 2000, la capacité de stockage des dattes dans la daïra de Tolga était très faible. Elle ne dépassait pas 43 chambres froides avec une capacité de 17735 m^3, deux chambres appartenant à l'ancienne unité de conditionnement des dattes issue de la dissolution de l'ex OND et le reste ayant pour origine quelques investissements privés. Néanmoins, la mise en place du plan national de développement agricole (PNDA), à partir de 2000, a entraîné une croissance de cette capacité dans la région avec les aides de l'Etat à la création de chambres froides. En effet, en l'espace de 8 ans, leur nombre est passé de 43 à 80 chambres d'une capacité totale de 35566 m^3 avec une capacité moyenne par chambre de 500 m^3.

La majorité de cette capacité de stockage (51 unités) est localisée au niveau du chef lieu de la daïra. Le reste des communes dispose de 29 chambres d'une capacité de 9566 m^3 dont 15 à Bordj Ben Azouz, 8 à Bouchagroune et 7 seulement à Luchana totalement réalisées dans le cadre du PNDA. Les capacités de stockage actuelles de la daïra représentent 47% de la capacité de stockage en froid de la wilaya de Biskra estimée à 172 chambres jusqu'à 2008. Toutefois, elles restent mal maîtrisées et insuffisantes par rapport aux quantités de dattes produites dans la région, d'autant plus qu'elles sont utilisées également pour stocker d'autres produits agricoles. ; Notamment maraîchers. Ce qui encourage certains operateurs de stoker une partie de leurs productions aux nord du pays. Encourageant par la suite la spéculation et l'intervention de d'autres intermédiaires et la régression de la performance économique du produit (coût).

Tableau 42: Structure de la capacité de stockage frigorifique dans la daïra de Tolga en 2008.

	chambres froides	Capacité en m^3	Dont PNDA	Capacité en m^3
Tolga	51	30175	22	10942
B,B, Azouz	15	3880	7	3099
Bouchagroune	8	3286	4	1700
Luchana	7	2400	4	2090
Total daïra	80	35566	37	17831
Total wilaya	172	115077	99	69001

Source : Données de la DSA de Biskra et l'ACDE de Biskra..

Par ailleurs, ces investissements dans le stockage en froid sont détenus soit par les anciennes unités de conditionnement des dattes existantes, ou par des unités de conditionnement nouvellement installées, ou encore par les phoeniciculteurs et les quelques nouvelles unités de stockage qui proposent leurs services aux producteurs de la région à un prix de location de 5 à 6 DA/Kg de dattes/3mois.

En conclusion, l'un des premiers handicaps qui s'oppose au développement de la filière est donc l'insuffisance des moyens de transport et de stockage mis en place par rapport aux normes

préconisées et en regard aux grandes quantités produites dans les exploitations. Ce handicap est d'autant plus grave que la qualité particulièrement fragile des dattes de la région exige une capacité de transport et de stockage, notamment en froid, adéquate au niveau de tous les opérateurs, surtout les phoeniciculteurs. Les actions de l'Etat, dans le cadre des politiques qui visent la promotion de ce secteur, sont donc encore insuffisantes par rapport aux besoins effectifs.

2.2. : Production et productivité des palmiers dattiers dans la daïra de Tolga.

La production des dattes dans daïra de Tolga est passée de 12743.7 T en 1990 T à 43147.1 T en 2008. Depuis, elle a légèrement chuté au cours de la période 1991-1993 et a atteint 12000 T en 1993. Son maximum est enregistré donc en 2008 avec 43147.1 T, et le minimum est 8000 T en 1991, alors que sa moyenne durant cette période d'analyse est estimée de 25174T, soit 21.57% de la production totale moyenne de la wilaya; (Estimée de 116712 T.), et 13.64 % de la production nationale moyenne dans la même période Évaluée de 291844T. Cette structure révèle clairement la performance de cette production. La variation s'explique essentiellement par les efforts d'extension des plantations notamment à partir de 2000 suite aux action du PNDA, comme elle est étroitement, corrélée avec la situation et le nombre de palmiers en rapport ainsi que avec l'alternance biologique des palmiers, la conduite culturale et les aléas climatiques.

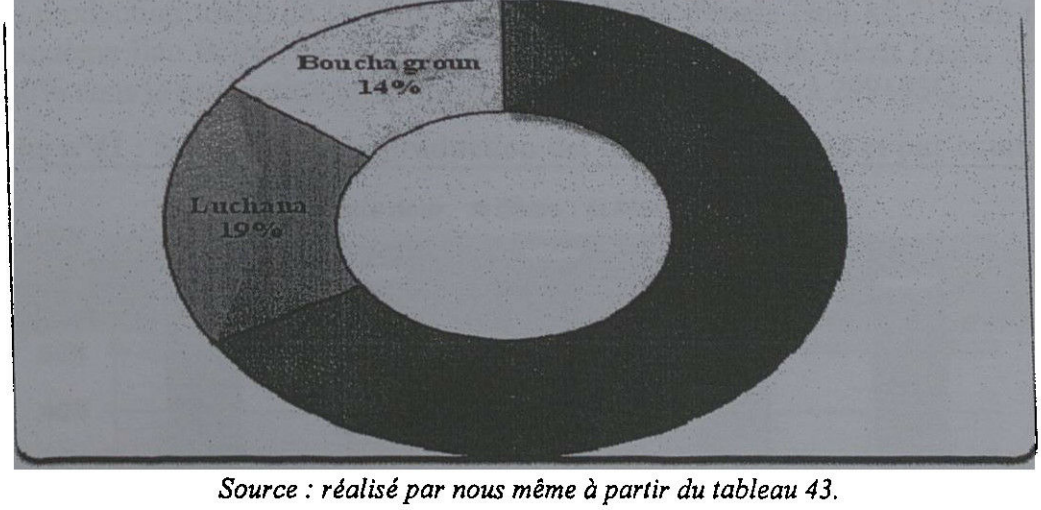
Tableau 43: Structure de la production des dattes de la daïra de Tolga par variété et par commune (en kg)

	Deglet Nour	%	Ghars	%	Mech degla	%	Total	%
Tolga	15210000	82,66	2795000	15,19	396000	2,15	18401000	100
Bordj Ben Azouz	9204000	89,32	710000	6,89	391050	3,79	10305050	100
Luchana	7839000	96,12	240000	2,94	76800	0,94	8155800	100
Bouchagroune	4719000	75,21	1425000	22,71	130500	2,08	6274500	100
Total daïra	36972000	85,71	5170000	11,99	994350	2,30	43136350	100

Source: Fait par nous à partir des donnés de la subdivision agricole de la Daïra et la DSA de Biskra.

Toutefois, l'évolution de la production par commune au cours de même période, montre que compte tenu de la spécificité édaphique et pédologique des quatre communes de la daïra de Tolga, l'alternance s'y manifeste différemment. En effet, la commune de Tolga contribue régulièrement pour plus de 43% à la production moyenne de la daïra au cours de la période 1990-2007 ; elle est suivie par la commune de Bordj Ben Azouz avec prés de 24%. Les communes de Bouchagroune et Luchana ne contribuent qu'à hauteur de 14% et 19% respectivement.

Graphe n°39: Structure de la production totale de dattes de la daïra de Tolga par commune.

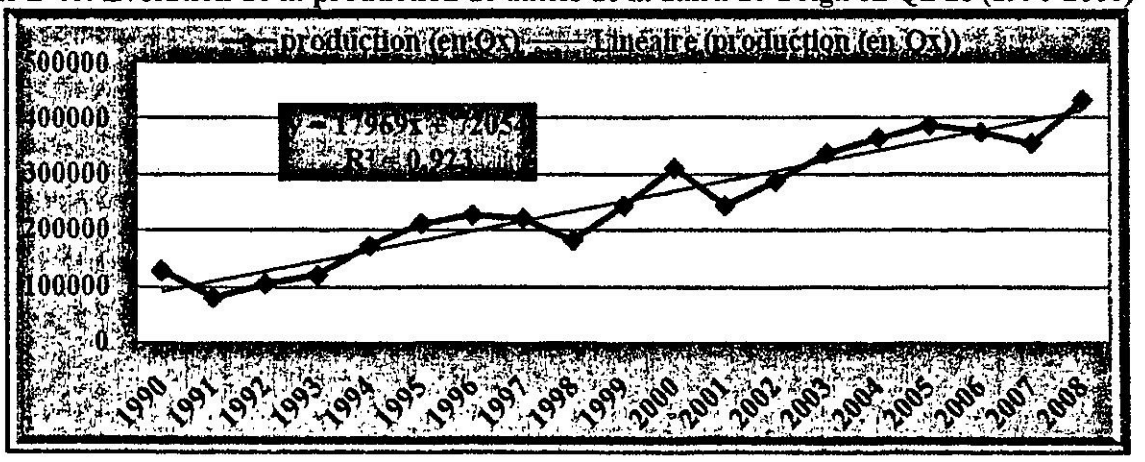


Source : réalisé par nous même à partir du tableau 43.

La formule de la tendance générale de l'évolution de la production des dattes la région d'étude durant la période (1990-2008) assure la signification statistique du modèle estimé au niveau de signification 0,01. Ce modèle indique l'existence d'une croissance annuelle de la production des dattes (toutes variétés confondues) dans la daïra, significative statistiquement, qui est de l'ordre de 17969 Q. Tandis que le taux de croissance annuelle de cette production est estimé à prés de 9,11%. Le coefficient de détermination dans ce modèle (R^2) indique que 92,3% de la variation de la production de dattes dans cette région s'expliquent par la croissance du patrimoine phoenicicole. Cependant, prés de 7,7% de cette variation reviennent à d'autres causes à l'instar de la conduite culturale, des aléas climatiques et de l'état des palmiers en rapport. En outre, la valeur du coefficient de corrélation (0,96) démontre la forte relation entre ces variables.

D'après ce modèle estimé, la production de dattes est marquée par une tendance à la croissance. La poursuite de cette tendance impliquerait que la production devrait passer à environ 449403 Q et 539248 Q en 2010 et 2015 successivement (toutes variétés confondues).

Graphe n°40: Evolution de la production de dattes de la daïra de Tolga en Qx de (1990-2008)

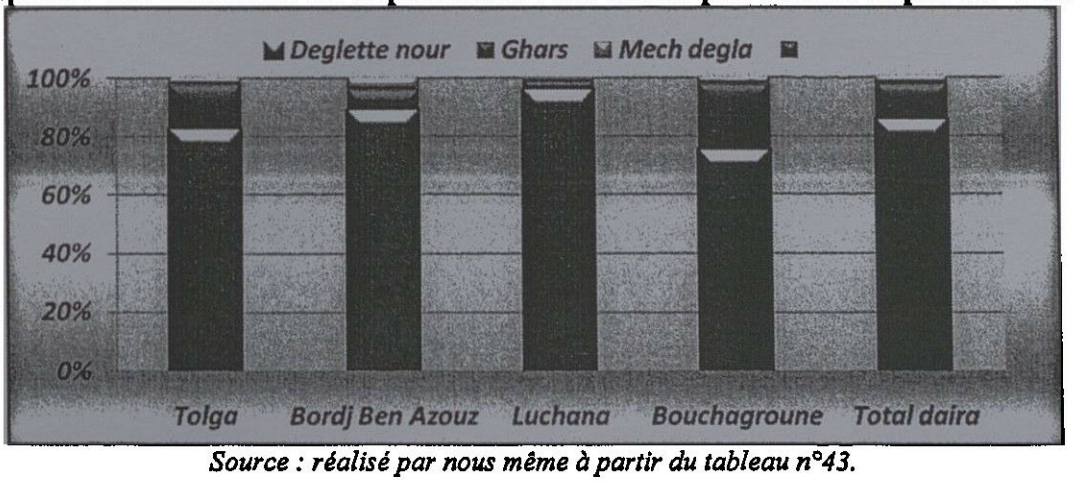


Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°60 en annexe

Cette augmentation de la production, enregistrée surtout après 1992, s'explique essentiellement par l'entrée en production des nouvelles plantations de palmiers, dans le cadre de la mise en valeur (l'APFA en 1983 et la GCA en 1990) et du PNDA à partir de 2000, mais aussi par l'importance accordée ces dernières années à ce secteur par l'Etat.

Comme pour la superficie et le patrimoine phœnicicole, la variété Deglet Nour prend la part du lion dans la production totale de la daïra durant la période d'étude (soit 85,71% en moyenne) ; vient en deuxième lieu la variété Ghars avec 11,99%, tandis que la Mech Degla ne contribue qu'avec 2,30% dans la production totale moyenne de la daïra estimée à 299193Q.

Graphe n°41 : Structure de la production des dattes par variété et par commune.



Source : réalisé par nous même à partir du tableau n°43.

Toutefois, ces résultats restent relativement faibles et stagnants par rapport au potentiel phœnicicole mis en place et par rapport à d'autres pays producteurs voisins, mais aussi au regard des résultats escomptés et des objectifs tracés.

Variant d'une année à l'autre, d'une variété à l'autre et même d'une commune à l'autre; la productivité moyenne par palmier dattier au niveau de la daïra de Tolga est de 72kg/pied en rapport, pendant la période 1990-2008, toutes variétés confondues. Son maximum est enregistré en 2008 avec 75 kg/pied et le minimum en 1990 avec 54,94 kg/pied.

Ces rendements moyens, bien qu'ils soient supérieurs à la moyenne nationale, restent faibles et en dessous des normes escomptées de 100 kg/pied et des rendements enregistrés aux USA ou en Tunisie soit 100 et 80 kg/pied respectivement. (BENAHMED. G, 1994).

L'analyse par commune prouve que les meilleurs rendements moyens par pied sont enregistrés dans les oasis de Luchana et Bordj Ben Azouz avec prés de 73 kg/pied et 76 kg/pied respectivement. Mais, ils avoisinent les 71,85 kg/pied dans les oasis de Tolga et 68 kg/pied à Bouchagroune toutes variétés confondues. Toutefois, on doit signaler que si certains producteurs réalisent jusqu'à 180kg/pied à Tolga pour la variété Deglet Nour, d'autres ne dépassent pas 40kg/pied pour la même variété.

Les rendements par pied les plus élevés sont enregistrés par la variété Deglet Nour avec 78kg/palmier en rapport en moyenne. Les autres variétés, Mech Degla et Ghars ne dépassent pas 50 et 45 kg/palmier en moyenne respectivement.

Globalement, les résultats montrent qu'il y a une tendance générale à la croissance du rendement des palmiers dattiers dans la daïra de Tolga durant la période analysée

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons constaté que la filière dattes dans la région de Tolga obtient une performance technique, en amont, acceptable mais encore insuffisante. En effet, la production de dattes a connu une progression durant la période 1990-2008, tant en quantité qu'en qualité mis à part quelques régressions enregistrées durant certaines campagnes, en particulier 1991 et 2001, suite principalement aux aléas climatiques. D'autre part, les rendements enregistrés, bien qu'ils avoisinent les normes internationales avec 78 kg/palmier pour la variété Deglet Nour, restent en deçà des résultats escomptés en regard aux actions mises en œuvre durant la dernière décennie, aux conditions pédoclimatiques et naturelles très favorables de la région, mais surtout par rapport aux rendements maximum enregistrés dans les meilleures exploitations phoenicicoles de la région qui peuvent atteindre jusqu'à 2 q/palmier et en tenant compte du faible nombre d'exploitations qui enregistrent le rendement minimum (celui-ci n'étant pas inférieur à 60 kg/pied).

Chapitre II : Diagnostic du système de production dans les exploitations de la région de Tolga.

En raison de leurs influences directes, il s'est avéré important d'analyser dans ce chapitre la structure et la morphologie des exploitations phoenicicoles ainsi que le mode de faire valoir pratiqué afin de connaître leurs impacts sur la gestion des exploitations et par conséquent sur les performances économiques et techniques de la filière. L'objectif va donc être l'analyse des caractéristiques des exploitations phoenicicoles : taille, âge et densité des plantations, structure variétale du patrimoine, mode de plantation et mode de faire valoir. Nous diagnostiquerons enfin le système de production appliqué dans la région et l'impact de ses différentes mutations sur la phoeniciculture.

Section 1 : Structure et morphologie des exploitations

Dans cette région et également dans le reste du pays, les exploitations phoenicicoles diffèrent par le statut, la structure, le fonctionnement et les modes de gestion. La diversité qui les caractérise se traduit par des différences significatives au niveau des performances qu'elles obtiennent. Cette diversité des exploitations n'est toutefois pas suffisamment prise en considération dans les politiques de développement du fait de l'absence d'une typologie assez élaborée basée sur toutes ces variables. Seules les typologies basées sur la taille (petites, moyennes, grandes exploitations) sont fréquemment utilisées pour différencier les exploitations, étudier leur fonctionnement et leurs performances et proposer des stratégies de développement

1-1 : Structure des exploitations

L'analyse de la structure des exploitations est un indicateur très important dans notre étude. La taille des exploitations dans la daïra de Tolga se distingue par son exiguïté car plus de 33% des exploitations enquêtées ont une taille inférieure à un hectare et 38,2% ont une superficie variant entre 1 et 2 hectares. Celles dites grandes (plus de 2 ha) représentent 28,8% du total de notre échantillon. Ceci s'explique essentiellement par l'indivision, par la rentabilité de cette culture, le potentiel phoenicicole important dans cette région, et sa place au niveau national, mais aussi par l'existence d'un grand nombre d'EAC et d'EAI issues de la restructuration des ex DAS.

Cette structure a un grand impact sur la gestion de ces exploitations. En effet, plus la taille d'une parcelle est faible, plus elle est susceptible d'être abandonnée. En effet, le propriétaire est conduit à effectuer des choix de gestion de son temps de travail et de ses investissements en fonction de leur rentabilité. Chez certains phoeniciculteurs, les petites parcelles sont pénalisées en raison de l'importance du temps de déplacement qu'ils consacrent au détriment du travail à fournir, d'autant plus que les petites parcelles attirent peu les collecteurs de dattes. En plus de la petite taille des parcelles, l'éloignement vis-à-vis des lieux d'habitation contribue au délaissement de ces dernières qui paraissent moins concurrentielles par rapport aux grandes parcelles. Cela est particulièrement typique de certaines exploitations notamment à Luchana et Bouchagroun.

L'impact de la taille de la propriété et du nombre de parcelles sur le revenu des exploitations phoenicicoles, sur les capacités d'investissement et sur les stratégies des phoeniciculteurs dans cette région, est connu et non discutable.

En effet, l'analyse montre que la majorité des phoeniciculteurs de la région d'étude ont généralement plusieurs parcelles, (soit 2 parcelles par enquêté en moyenne pour toutes les catégories d'exploitation). Ceux ayant une seule parcelle représentent 30,77% du total, et ils appartiennent surtout à la classe 1 avec 62,96% du total de cette classe. Par contre, les propriétaires de 2 parcelles sont dominants dans notre échantillon avec 47,34%. Néanmoins les

propriétaires de 3 parcelles et de plus de 4 parcelles représentent respectivement 16,68% et 6,57% des enquêtés. Toutefois, le nombre des parcelles possédées par les phoeniciculteurs n'indique pas forcément l'importance de la taille des propriétés dans la mesure où 60,64% de ces parcelles sont inférieures ou égales à 1 ha alors que 25% des parcelles ont une superficie comprise entre 1 et 3 ha, et que 14.36% seulement de ces parcelles dépassent les 3 ha.

Il a semblé plus judicieux d'analyser les structures foncières de notre échantillon par parcelle et par pieds parce qu'un nombre important des exploitations relève de plusieurs statuts juridiques en même temps.

La structure foncière des exploitations phoenicicoles dans la région est dominée par le secteur privé, avec 87,1% du total des parcelles du panel (dont 31,64% en propriété indivise et 4,96% en association). Cette proportion est appelée à s'accroître du fait des différents projets d'extension des palmeraies et de la création des nouvelles palmeraies dans le cadre du PNDA et des projets de la GCA. Les terres relevant du domaine privé de l'Etat, suite à la restructuration des domaines autogérés, ont été réparties entre EAC et EAI qui représentent respectivement 1.17% et 2.35% du total des parcelles possédées par nos enquêtés.

Les parcelles qui appartiennent aux EAI et EAC sont les plus homogènes du point de vue densité et espacement entre pieds. Néanmoins, la majorité des agriculteurs privés accordent une grande importance à la conduite culturale, aux investissements et à l'entretien de leurs propres parcelles contrairement aux concessionnaires des EAC et EAI. La négligence est remarquable aussi chez la majorité des agriculteurs non propriétaires mais associés dans des EAC ou des EAI. Cette situation est due au manque de confiance de ces derniers envers les autorités surtout avec l'instabilité des réformes agraires et des décisions d'une année à l'autre et l'absence d'acte de propriété pour la totalité des bénéficiaires des EAC et EAI et ex DAS. (BENZIOUCHE .S 2000).

1-2 : Structure des plantations.

Si la densité de plantation des palmiers conseillée sur la base de certaines expérimentations est de 100 pied/ha, les oasis de Tolga respectent ces normes en moyenne puisque l'effectif planté ne dépasse pas les 103 pieds/ha. Cet effectif varie entre un maximum de135 pieds/ha dans quelques anciennes oasis, et un minimum inférieur ou égal à 85.

L'analyse de cette variable pour l'échantillon enquêté montre que 12.5% des vergers ont des densités supérieures ou égales à 135 palmiers/ha et que, pour prés de 55% du panel, la densité varie de 101à 120 pieds/ha. Ceux qui ont une densité inférieure ou égale à 100 palmiers représentent 32.5% de l'échantillon.

Cette forte densité de plantation de palmiers dattiers a des effets néfastes dans les exploitations qui connaissent ce problème, sur l'aération des palmiers et sur les rendements. Elle entrave aussi la mécanisation et la manutention à l'intérieur de ces palmeraies et rend tout effort de développement difficile. Selon CONFORTI J et AL. (1994) la forte densité permettrait la formation d'un microclimat défavorable à la qualité et conduirait à une récolte tardive. Toutefois, les risques de pourriture des fruits en automne semblent plus importants. D'autre part, ces fortes densités nécessitent logiquement plus de travail puisque les opérations appliquées individuellement à chaque arbre seront d'autant plus nombreuses.

Dans cette région, on assiste à une composition variétale marquée par la prédominance de Deglet Nour dite Reine dans la région, suivi par la variété Ghars, Mech Degla respectivement. Alors que les autres variétés dites communes sont quasi- absentes. Pourtant, selon BELLA BACI H., (1994), les résultats de l'inventaire variétal dans la palmeraie algérienne, font état de plus de 850 variétés recensées.

Ainsi, 78,85% des palmiers du panel appartiennent à la variété Deglet Nour, suivie par la variété Ghars avec 16,37% et vient en troisième lieu avec prés de 4% du total du patrimoine, la variété Degla Beida. Par contre, les autres variétés dites secondaires ne représentent qu'une légère proportion estimée à 0,78% du total. Cette structure variétale est identique pour toutes les catégories d'exploitations de la daïra.

Donc, la Deglet Nour est pour le moment la variété la plus cultivée dans la région. Ceci est lié étroitement à l'avantage comparatif naturel (facteurs pédoclimatiques) qui offre à la région des parfaites conditions pour la maturation des dattes de cette variété. Celle-ci est considérée comme la variété la plus économique et comme celle obtenant les prix les plus élevés sur le marché national et international où elle est très prisée pour sa valeur nutritive et à sa consistance. La haute qualité des dattes de cette variété a fait connaître la région dans le monde entier.

Cependant, si la Deglet Nour est la variété la plus demandée et la plus importante, elle est, en revanche, au niveau génétique, écologique, et même agronomique l'alternative la plus délicate et la plus instable. C'est une des variétés les moins rustiques, les moins résistantes aux maladies et parasites ; elle est même sensible à la salinité et au manque d'eau et d'une manière générale aux conditions de culture médiocres. En outre, la variété est victime, de temps à autres, de l'instabilité de son prix sur le marché local, national et surtout au niveau international.

"*Par cette orientation sélective, nous assistons à une véritable érosion génétique, par disparition progressive d'une grande partie du patrimoine phoenicicole, des cultivars dits secondaires de moindre importance économique. Ce qui est de nature à diminuer la variabilité génétique du capital phoenicicole de la région et de ce fait sa capacité d'adaptation à un milieu dont les composantes sont assez sévères et imposent des limites très étroites et très rigoureuses, suite à une réorientation purement économique*".(RHOUMA. A, 1990).

D'après OUDINA M. (1994) cette érosion génétique suite à une réorientation purement économique, nous met devant la responsabilité de sauvegarder et de conserver ce stock génétique important et de le valoriser, *«puisque le système de production actuel, basé sur une diversité variétale étroite, contribue d'avantage à la fragilisation de l'écosystème oasienne, l'invasion du Bayoud dans le sud-ouest et sa montée continue aux palmeraies du sud-est en est un bon exemple ».*

L'une des principales contraintes des palmiers expliquant la faiblesse de leur productivité, est incontestablement l'âge avancé des plantations.

Le verger de la région d'étude est constitué essentiellement des palmiers relativement âgés. En effet, les palmiers qui sont dans les premières années de plantation (de moins de 8 ans) ne représentent que 17,92% du total des palmiers du panel ; quant à ceux qui sont dans l'âge de production proprement dit (entre 10 et 70 ans), ils constituent 66,48% du patrimoine, dont le tiers n'est pas loin de l'âge de déclin. Enfin, pour les palmiers au stade du vieillissement et du déclin de la production (plus de 70 ans), ils représentent 15,6% des palmiers de nos enquêtés. On note donc un vieillissement de plus en plus accentué du verger dans son ensemble.

Les variétés les plus affectées par le vieillissement sont surtout la variété Ghars (38% de l'effectif), la Mech Degla (29,5%), les variétés communes (46,32%) ; Alors qu'elle est moins remarquable dans le patrimoine de Deglet Nour par (15.32%). Ceci s'explique par le peu d'importance donnée à ces variétés par les propriétaires dans le cadre du rajeunissement et de la conduite. Mais, le problème du vieillissement ne concerne que les anciennes plantations caractérisées par l'absence d'actions de rajeunissement depuis longtemps.

Considéré parmi les facteurs déterminant la distinction entre exploitations modernes et traditionnelles, le critère distance entre palmiers est la cause principale de la forte densité de plantations constatée dans certaines palmeraies dans la daïra de Tolga.

En effet, prés de 24,35% du total des exploitations enquêtées n'ont pas de distances homogènes entre les pieds dans leurs palmeraies tandis que prés de 65,65% ont une distance homogène. La non homogénéité des distances entre pieds est surtout remarquable dans les anciennes oasis privées héréditaires où il existe de grandes densités avec un espacement entre pieds de 5 à 7 mètres et où, dans la même parcelle, on trouve différentes distances.

La distance considérée comme raisonnable, c'est celle de 9 mètres sur 9 mètres ; la fréquence des enquêtés pratiquant cet espacement atteint les 46,3% du total des exploitations enquêtées. Ceux qui pratiquent un espacement inférieur à cette norme représentent 29,9% dans notre échantillon ; il s'agit généralement d'exploitations anciennes où elle peut descendre jusqu'à 5 mètres alors que *"... un espacement de 7 mètres sur 7 où moins ne suffit pas pour Deglet Nour, arbre vigoureux, car les feuilles du palmier se chevauchent sur 60 à 80 cm"* (BENAHMED. G, 1994).

Cependant, les palmeraies où l'espacement entre palmiers est supérieur à 9 mètres représentent 23,8% du panel. Cet espacement est généralement pratiqué dans les créations récentes, surtout après 1983, suite à certaines actions de sensibilisation. Néanmoins, cet espacement est considéré par certains spécialistes comme du gaspillage en raison de la grande place occupée et de la forte densité des flux radiatifs solaires qu'elle laisse passer et qui entraîne le dessèchement des régimes. Ce type d'espacement favorise aussi l'ETP des palmiers. Le manque de savoir faire et l'absence d'un système de vulgarisation rigoureux dans la région sont les principales causes de cette situation malgré quelques progrès indéniables.

Dans notre échantillon, seuls 31,3% des enquêtés ont remplacé ou ont commencé à remplacer les vieux palmiers alors que la majorité (68,7%) n'a jamais pratiqué cette opération, 45% d'entre eux considérant même qu'ils ne sont pas concernés par ce problème. Le nombre de palmiers totalement remplacés par les phoeniciculteurs reste très faible et ne représente que 14.6% du total des vieux palmiers de l'échantillon ; Soit (.575/5304).

Toutefois, le rajeunissement des pieds dans les palmeraies de la région est bloqué par l'indécision des agriculteurs quant au choix du procédé. Faut-il pratiquer un rajeunissement systématique à l'intérieur des anciennes palmeraies ou au contraire créer des nouvelles plantations alors que l'extension est entravée par les contraintes financières d'aménagement, de disponibilité de superficie et d'eau auxquelles s'ajoutent la rupture d'approvisionnement en rejets et les problèmes de l'indivision.

Le vieillissement des palmiers a produit entre autres la raréfaction des Djabars(*) ; ce phénomène est surtout ressenti depuis 2000, période marquée par l'avènement du PNDA qui accentue le déséquilibre suite aux prélèvements intensifs de jeunes pousses (Djabars). L'alternative réside au niveau des jeunes plantations(**), seules en mesure de contribuer à la satisfaction des besoins futurs en rejets pour les nouvelles créations et le rajeunissement, surtout avec l'absence des pratiques de cultures in vitro. (BENZIOUCHE .S, 2000).

1.3 : Modes de faire valoir pratiqués.

Depuis plusieurs siècles les rapports de production établis dans les oasis faisaient que la société oasienne était divisée en deux groupes : les propriétaires et les métayers (Khamasse). Actuellement, et compte tenu de l'évolution économique générale, ce mode de faire valoir a

(*): L'âge avancé du patrimoine phoenicicole constitue55 une contrainte pour l'approvisionnement en djabars, :sachant que le palmier dattier produit la majorité des rejets pendant ses 15 premières années.
(**): Le prélèvement des djabars (rejets) du palmier mère ne peut être envisagé qu'après les 5 ans de mise en place.

presque disparu. Les nouvelles possibilités d'emploi offertes à la main-d'œuvre ont obligé les propriétaires à s'occuper eux-mêmes, avec les membres de leur famille, de la conduite de leurs palmeraies ou à recruter des salariés. Par contre, d'autres formes de faire valoir se sont développées et coexistent dans une situation foncière très complexe dans cette région

On distingue d'abord le mode faire valoir direct avec plusieurs variantes. Ceux qui le pratiquent sont des propriétaires qui possèdent en général une superficie insuffisante mais qui recourent à la location (selon leurs besoins) d'autres palmeraies pour des périodes déterminées.

La première variante est le mode de faire valoir direct sans salariés. Dans ce mode, la préoccupation principale de l'exploitant propriétaire est de rémunérer son propre travail et le cas échéant celui de sa famille. Ce mode de faire valoir direct est le plus répandu dans les oasis récemment créées.

La seconde variante est le mode faire valoir direct avec le recours fréquent aux salariés. Dans ce cas, l'exploitant a fréquemment d'autres activités qui fournissent la trésorerie nécessaire à la rémunération des salariés. Les travaux courants sont généralement assurés par l'exploitant. Le travail dont la productivité est incertaine ou trop difficile est souvent délaissé.

La troisième variante est le mode faire valoir direct à base de travail salarié[(1)] Généralement il existe dans les grandes exploitations où le propriétaire a une logique d'entrepreneur. La supervision des travaux est assurée par le propriétaire et le travail est considéré, comme intrant

En dehors du mode de faire valoir direct, il existe d'autres modes de faire valoir courants dans la région

- L'exploitation en association : Ce sont des héritiers de parcelle qu'ils n'exploitent pas parce qu'ils ont une autre profession souvent en ville. La main-d'œuvre étant l'intrant le plus important, le propriétaire absent a tout intérêt d'associer l'ouvrier à la production des dattes, ce qui en fait un partenaire qui aura pour rôle essentiel de faire les travaux importants (irrigation, pollinisation...).
- La location : Cette forme est rarement présente dans la région d'étude ; seulement 5 cas ont été rencontrés dans notre échantillon. La durée de la location varie d'une oasis à l'autre. Les loyers sont aussi très variables selon la productivité et la qualité de la parcelle, de son état au moment de la location, du tour d'eau disponible, des relations entre les contractants (voisinage, parent ou exclusivement commerciales).
- Exploitation de mise en valeur : Les propriétaires des exploitations de mise en valeur (APFA et GCA) exploitent d'une manière directe les terres agricoles qui leur appartiennent après acquisition de l'acte de propriété.
- Les Exploitations paraétatiques (EAI, EAC, ..) : Dans ce cas, l'attributaire exploite d'une manière directe les terres agricoles qui appartiennent à l'Etat et paye chaque année les droits de concession à la banque
-

Le dernier mode de faire valoir qu'il est possible de rencontrer encore dans la région est le khamassat. Ce mode de faire valoir reste encore répandu dans la région ; selon les stratégies on distingue :

[(1)]On constate que les exploitations fonctionnant à base du travail salarié, sont généralemnt assez bien entretenues et ont de bons rendements en dattes et développent d'autres productions ommercialisées.

- Le khammès avec peu de recours au salaire : C'est le cas où le propriétaire est absent et sans argent ; dans ce cas le khammès devient le centre de décision ; les parcelles sont exploitées de manière extensive et le capital (palmiers) tend à se dégrader.
- Le khammès avec recours au salariat : Le propriétaire est le centre de décision. Les sous cultures sont surtout gérées en fonction de la nécessité de motiver le khammès qui cherche à compléter son revenu par le travail chez d'autres propriétaires, et la volonté des propriétaires de développer leur capital, puisque les bons rendements encouragent les khammès à exploiter intensivement la parcelle. le khammès était autrefois rémunéré en proportion des rendements en dattes ($1/5^{eme}$ ou le tiers 1/3) ce qui l'incitait à les maximiser.

Section 2: Un système de production en mutation.

Analyser le système de production agricole dans la région d'étude a pour but connaître la structure des spéculations pratiquées dans les exploitations agricoles et la part de la phoeniciculture dans cette structure. En deuxième lieu, la connaissance des systèmes de production peut faciliter la compréhension de la stratégie et du comportement des agriculteurs dans la gestion de leur exploitation pour atteindre les objectifs tracés à travers les différentes mutations introduites dans le système de production. Et enfin, cette connaissance permet d'apprécier les impacts des changements fondamentaux apportés au système au niveau de sa strate principale (le palmier dattier) et les performances techniques et économiques qui en résultent.

Dans cette région, le système traditionnel oasien est un système extensif comportant trois strates : celle du palmier, celle d'arbres fruitiers divers et celle de cultures annuelles (céréales, fourrages, maraîchage). Le microclimat favorable créé par le palmier favorise une polyculture vivrière en association avec un élevage, surtout caprin mais aussi ovin, de type familial et en conduite traditionnelle. La stratégie des agriculteurs se base sur la combinaison de plusieurs types de productions, l'objectif étant d'abord le partage des risques en cas de calamité naturelle dans un système de production basé sur la polyculture, ensuite l'amélioration des revenus tirés de l'exploitation.

Le développement de ce système s'est accéléré avec l'avènement de la loi partant APFA dans les années 80 et du PNDA à partir de 2000 qui ont permis le développement de quelques cultures sous-jacentes et arboricoles à destination commerciale. La plasticulture a pris un essor important, particulièrement dans la commune de Tolga où plusieurs agriculteurs (notamment ceux qui ont bénéficié du PNDA), ont installé plusieurs serres en plastique pour la vente de produits autres que les dattes, dans une stratégie d'intensification et de diversification.

Actuellement, avec l'évolution irrégulière des cours de la datte sur les marchés (national et international) ainsi que les menaces des maladies, afin de minimiser les risques liés à l'activité, les propriétaires des plantations récentes pensent que les autres étages de ce système oasien vont connaître un regain d'intérêt ; Particulièrement avec les conditions climatiques favorables durant les quatre saisons pour certaines zones.

2.1 : Description du système de production agricole dans la région.

L'association des trois strates végétales traditionnelles est présente dans 62,35% des exploitations. En supposant que les exploitations ayant à la fois des palmiers et d'autres cultures que les arbres fruitiers puissent être considérées comme intensives, il reste que 37,65% des exploitations pratiquent un système de production plutôt extensif. Le système extensif est

relativement plus présent dans les petites exploitations (46,43% le pratiquent) et dans les moyennes exploitations (33,85 % le pratiquent). Cela s'explique sans doute par le fait que la force de travail des petites exploitations est davantage affectée à l'emploi à l'extérieur de l'exploitation, celle-ci ne pouvant subvenir aux besoins de la famille à cause de la modestie du revenu qu'elle procure.

Tableau 44 : Répartition des exploitations enquêtées selon les systèmes de culture.

	Total des exploitations enquêtées		Exploitations avec uniquement des palmiers		Exploitations avec les 3 strates		Exploitations avec palmiers + autres arbres		Exploitations avec palmiers+autres cultures	
	Nbre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Petites	56	100	4	7,14	30	53,57	9	16,07	13	23,21
Moyennes	65	100	6	9,23	43	66,15	10	15,38	6	9,23
Grandes	49	100	7	14,29	33	67,35	7	14,29	2	4,08
Total	170	100	17	10,00	106	62,35	26	15,29	21	12,35

Source : Données de l'enquête.

La première strate de ce système est le palmier dattier qui est la culture de base pour 92% de notre échantillon. L'effectif moyen en palmiers dans notre échantillon est de 210 pieds (dont 185 pieds en rapport), la majorité étant de la variété Deglet Nour, suivie pour une faible part des variétés Ghars et Mech Degla. Notons que cette phoeniciculture est menée de façon traditionnelle. Les rendements sont très faibles pour toutes les variétés et ne dépassent pas les 72kg/pied soit 72 Q/ha en moyenne. Ils varient entre un maximum de 150 kg/pied et un minimum de 40kg/pied. Cette faiblesse des rendements, bien que probablement exagérée par les déclarants, est surtout enregistrée dans les oasis où les arbres ont un âge avancé, et dans les oasis ou la nappe phréatique est superficielle et la salinité excessive ainsi que dans les palmeraies peu entretenues et où il y a beaucoup de contraintes.

Tableau 45 : Les rendements par pied des différentes variétés de dattes cultivées.

	Deglet Nour	*Ghars*	*Mech Degla*	Total des palmiers
Petites	76	43	48	69
Moyennes	78	45	50,5	72
Grandes	80	47	51,5	75
Moyenne	78,00	45,00	50,00	72,00

Source : Données de l'enquête.

L'arboriculture fruitière est pratiquée par 77,65% des exploitations (surtout les grandes) mais avec une densité faible (16 arbres/ha cultivé en palmiers dattiers). En d'autres termes, la totalité des arbres de tous nos enquêtés ne dépasse pas un effectif de 8900 arbres soit 65 arbres par enquêté en moyenne relative, et 52 arbres en moyenne absolue. Les plantations atteignent un maximum de 170 arbres dans les zones qui sont caractérisées par la faible salinité du sol et des conditions pédologiques correctes ainsi que dans les oasis récentes, constituées par les périmètres de l'APFA, de la GCA et les bénéficiaires du PNDA, où les propriétaires ont tendance ces dernières années à développer et introduire l'arboriculture dans les palmeraies et parfois en masse (5% des concernés). Ainsi, une superficie de 30,75 ha d'arboriculture, toutes espèces confondues, a été réalisée depuis 2000 dans les quatre communes. Les plantations fruitières peuvent tomber à un minimum de 5 arbres dispersés dans les palmeraies mal conduites et anciennes.

Tableau 46 : Répartition des exploitations selon la pratique des cultures sous palmiers.

Type d'exploitations	Total des exploitations enquêtées	Dont pratiquant le maraîchage		Dont pratiquant l'arboriculture fruitière		Dont pratiquant les cultures fourragères	
	Nombre	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Petites	56	32	57,14	39	69,64	13	23,21
Moyennes	65	44	67,69	53	81,54	6	9,23
Grandes	49	35	71,43	40	81,63	2	4,08
Total	170	111	65,29	132	77,65	21	12,35

Source : Données de l'enquête.

La majorité des arbres sont rustiques, adaptés aux conditions pédoclimatiques (28% d'amandiers, 27% de figuiers, 24% de pommiers, 10% de vigne, 11% d'abricotiers et d'oliviers). D'après les enquêtés, leurs productions sont destinées uniquement à l'autoconsommation et rarement pour la commercialisation,en cas de l'arboriculture en masse.

Les cultures annuelles, bien que pratiquées par une forte proportion d'exploitants (74,7% dont 12.35% font les cultures fourragères), n'occupent qu'une faible part de la superficie agricole utile totale (prés de 25% dans la daïra), composée souvent de quelques "planches" dans chaque exploitation, généralement entre palmiers. Fourrage, oignons, et autres espèces sont destinées principalement à l'autoconsommation ou à l'élevage sur l'exploitation et rarement à la commercialisation. Selon les services agricoles de la daïra, cette superficie est estimée à 2229 ha dont 56% dans la commune de Tolga.

Par ailleurs, et vu les potentialités sur le plan de la précocité dans cette région, les cultures maraîchères hors palmiers, constituent un axe privilégié dans le développement de l'agriculture. En outre, la mise en application du PNDA en 2000 a contribué, dans une grande mesure, à la relance et au développement de quelques cultures sous-jacentes, surtout les primeurs sous serres (tomate, piment), à destination des marchés de gros d'El Ghrousse ou de M'ziraa ou des marchés de détail. Ceci est enregistré surtout dans les exploitations qui ont bénéficié de ce programme et chez lesquels le nombre de serres est de 8 par agriculteur en moyenne relative. Il faut savoir que le nombre des serres distribuées dans le cadre du PNDA dans la daïra est de 1732 serres capables de couvrir une superficie de 68,49 ha et que ces serres s'ajoutent à celles déjà existantes dans la daïra (un peu plus de 3000 serres) ainsi qu'à celles acquises dans le cadre des investissements réalisés de manière autonome par quelques exploitants dans la daïra.

Les cultures fourragères sous palmier, bien qu'encore faiblement pratiquées par 12,35% seulement des enquêtés sur une superficie faible sous les palmiers, ont progressé ces dernières années. Cette progression est certainement à mettre en parallèle avec l'augmentation du nombre d'éleveurs nomades et de la forte demande en orge et en bottes de luzerne (principaux fourrages cultivés parce que très résistants à la salinité), émanant des "éleveurs urbains" (de chèvres pour le lait), ce qui induit des prix très rémunérateurs pour ces produits. La progression des cultures fourragères peut donc servir à améliorer leurs revenus et/ou à alimenter leurs propres cheptels.

L'élevage dans les oasis de la région est extensif et peu pratiqué (50,59% des exploitants), caractérisé par la prédominance de très petits troupeaux de caprins de 4 à 10 têtes par éleveur en moyenne avec la présence de quelques têtes d'ovins (2 à 6 têtes) . Il permet de valoriser les déchets des oasis, de produire le fumier et le lait pour l'autoconsommation et des agneaux abattus à l'occasion des fêtes. Il permet aussi de constituer une épargne facile à convertir en trésorerie. Cet élevage est disséminé parfois à travers les parcours sahariens ou plus généralement élevé en stabulation sur le lieu d'habitation. La base de son alimentation est

fournie par l'oasis qui procure les mauvaises herbes, les fourrages verts et les déchets des dattes sèches de qualité non marchande. Un complément en orge et en grain acheté est généralement fourni. Cet élevage est caractérisé par des paramètres zootechniques très médiocres, particulièrement ceux relatifs à la prophylaxie.

Tableau 47 : Répartition des exploitations enquêtées selon la pratique de l'élevage.

Type d'exploi tations	Total des exploitations enquêtées	Pratique l'élevage		Exploitations avec ovins et caprins		Exploitations avec caprins seulement		Effectifs du Cheptel dans Chaque strate			Effectifs moyens dans chaque strate		
		Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Capr	Ov	Total	Capr	Ovi	Total
Petites	56	39	69,64	11	28,21	28	71,79	300	130	430	8	3	11
Moyennes	65	30	46,15	8	26,67	22	73,33	315	135	450	10	5	15
Grandes	49	17	34,69	5	29,41	12	70,59	240	120	360	14	7	21
Total	170	86	50,59	24	27,91	62	72,09	855	385	**1240**	10	4	14

Source : Données de l'enquête

En 2008, les services de l'agriculture de la daïra ont recensé un cheptel de 74893 têtes dont 16942 caprins soit 22,62% et 77,28% d'ovins. Le nombre de bovins ne dépasse pas les 71 têtes dont la totalité se trouve dans la commune de Tolga. Cette dernière s'accapare aussi de 71% du cheptel ovin et de 34,41% des caprins de la daïra. Elle est suivie par la commune de Bordj Ben Azouz avec 20,96% du cheptel ovin et 22,19% des caprins de la daïra. Ceci s'explique essentiellement par la présence des grands éleveurs (plus de 100 têtes) exploitant les grandes surfaces de parcours des deux communes. Les deux autres communes de Bouchagroune et Luchana ne possèdent respectivement que 10,55% et 5,28% du cheptel total de la daïra.

Tableau n°48 : Structure du cheptel dans la Daïra par commune et par espèce en 2008,

	Bovin	Structure en %	Ovin	Structure en %	Caprin	Structure en %	Total	Structure en %
Tolga	71	100	41250	71,27	5830	34,41	47 151	62,96
Bordj ben azouz	0	-	12130	20,96	3760	22,19	15 890	21,22
Luchana	0	-	3100	5,36	852	5,03	3 952	5,28
Bouchagroune	0	-	1400	2,42	6500	38,37	7 900	10,55
Total Daïra	71	100	57880	100,00	16942	100,00	74893	100,00

Source: Fait par nous à partir des donnés de la subdivision agricole de la Daïra et la DSA de Biskra.

2-2 : Les contraintes du système de production dans les oasis de la région

Le soutien à la diversification a eu pour conséquence une grande amélioration du revenu enregistrée dans de nombreuses exploitations grâce à la fréquence des ventes des produits hors datte, notamment ceux issus des cultures sous serres qui procurent parfois des revenus supérieurs à ceux issus de la vente de dattes; les recettes pouvant atteindre 190000 DA/serre. En revanche, pour les autres enquêtés, le montant généré par la vente, sur les marchés locaux, de quelques kilogrammes d'oignon ou autre légume, ou le surplus de bottes de fourrages ne dépasse pas 59102,42 DA en moyenne, soit 3,70% du total des recettes des agriculteurs enquêtés. Parfois, la vente de chevreaux, d'agneaux et de fumier peut représenter une part significative du revenu des agriculteurs. Dans l'évaluation du revenu total, il ne faut pas oublier la valeur de la production de lait et de fumier qui sont destinés à l'autoconsommation.

En l'absence de chiffres réels sur les revenus des enquêtés, nous nous sommes basés sur les données portant sur différentes sources de revenu de ces derniers, lesquelles pourront au moins nous informer sur la diversité des activités des phoeniciculteurs faisant l'objet de notre étude.

Pour 76,35% des phoeniciculteurs de la région, la phoeniciculture est considérée comme leur seule source de revenus ; ils sont dominants dans les grandes et moyennes exploitations. Par contre 23,65% ont une deuxième source de revenu, (un emploi dans l'administration, le

commerce et un travail dans les exploitations des tiers). Cette catégorie est prédominante surtout dans les petites exploitations.

Considéré comme l'une des contraintes socioéconomiques, le phénomène de l'abandon des palmeraies dans la région reste un problème majeur dont les conséquences sont la dégradation de ces palmeraies et la détérioration de leurs performances économiques et techniques. Ce phénomène est en progression ces dernières années, et les causes en sont multiples.

La taille et la composition des ménages sont révélatrices de plusieurs informations jugées nécessaires pour notre étude parce qu'elles permettent, en combinaison avec d'autres paramètres, de faire le point sur ces causes.

Parmi les causes majeures aggravant l'abandon des oasis dans cette région, il y a incontestablement le vieillissement des phoeniciculteurs. En effet, mis à part les 8,82% des chefs d'exploitations dont l'âge est compris entre 28 et 40 ans, 48,82% ont entre 40 et 60 ans, alors que 42,35% ont dépassé l'âge de la retraite (60 ans), prés de la moitié d'entre eux ayant même plus de 75 ans. Ce sont les exploitations gérées par des phoeniciculteurs âgés ayant des contraintes financières et n'ayant pas trouvé d'aide de la part de leurs enfants, qui sont abandonnées ou dans un état d'abandon.

Tableau 49 : Répartition des enquêtés par classe et selon l'âge des phoeniciculteurs

	classe 1	%	classe 2	%	classe 3	%	total	%
Entre 28 et 40 ans	**7**	**12,50**	**5**	**7,69**	**3**	**6,12**	**15**	**8,82**
Entre 41 et 60 ans	**20**	**35,71**	**32**	**49,23**	**31**	**63,27**	**83**	**48,82**
Supérieur à 60 ans	**29**	**51,79**	**28**	**43,08**	**15**	**30,61**	**72**	**42,35**
Total	**56**	**100**	**65**	**100**	**49**	**100**	**170**	**100**

Source : Données de l'enquête.

La majeure partie des phoeniciculteurs âgés se trouve dans les anciennes oasis et ils ne représentent qu'une faible proportion dans les palmeraies récentes où on trouve généralement beaucoup de jeunes qui ont bénéficié de plantations dans le cadre de l'APFA, de la GCA ou du PNDA.

L'absence de relève est la deuxième cause de ce phénomène d'abandon des palmeraies. En d'autres termes, les fils de phoeniciculteurs ont de plus en plus tendance à délaisser cette activité. En effet, 36,32% des chefs d'exploitations trouvent des difficultés à inciter leurs enfants de plus de 15 ans à s'occuper de leurs palmeraies. Certains d'entre eux (11.35% de l'échantillon) déclarent même que leurs garçons de plus de 15 ans n'ont aucun contact avec les exploitations. En revanche, 45,89% des enquêtés du panel déclarent que leurs enfants vont volontairement travailler sur l'exploitation. Alors que le reste des enquêtés n'ont pas d'enfant dans cet âge.

Les causes du désintéressement des jeunes vis-à-vis du travail dans les palmeraies sont multiples ; 50,56% des cas avancent l'argument de la faible rentabilité de l'activité, 26,47% déclarent que les jeunes préfèrent aller vers d'autres occupations. Pour 14,49% des enquêtés ce désintéressement s'explique par les changements socio-économiques que connaît la région ces dernières années. Il n'y a que 8,48% des enquêtés qui mettent en cause la faible taille des propriétés et le nombre important des héritiers.

La seconde cause de l'abandon des palmeraies est l'absentéisme des propriétaires. Nous considérons comme absentéistes les propriétaires qui ne viennent sur leurs exploitations que quelques fois par mois (parfois une seule fois par an pour la récolte des dattes) et pour lesquels les revenus de la palmeraie sont considérés comme accessoires dans la majorité des cas. Cet absentéisme conduit à une sous exploitation du capital oasien et, à terme, à sa dévalorisation.

Tableau 50 : Répartition des agriculteurs par classe et selon la présence sur les palmeraies.

	classe 1	%	classe 2	%	classe 3	%	Total	%
Toujours	46	82,14	58	89,23	45	91,84	149	87,6
Périodiquement	10	17,86	7	10,77	4	8,16	21	12,35
Total	56	100	65	100	49	100	170	100

Source : Données de l'enquête.

D'après les donnés de notre enquête, on a constaté qu'un nombre important de propriétaires, soit 87,65% du panel, déclarent qu'ils visitent leurs palmeraies chaque jour ou 2 fois par semaine selon les saisons pour suivre l'évolution des travaux, écouter les conseils du khammès ou des ouvriers, décider des travaux à réaliser. Par contre, 12,35% du panel, viennent rarement dans les palmeraies, principalement dans les périodes de fécondation et de récolte, et n'assurent même pas les fonctions de gestion, surtout ceux qui ont une autre activité plus rentable. Toutefois, certains justifient ses absences par l'éloignement des palmeraies du lieu d'habitation. Parfois, la faible rentabilité de l'activité phoenicicole, l'indivision et l'absence d'accord entre héritiers conduisent à un blocage de toute prise de décision

De nombreuses palmeraies sont abandonnées et mal entretenues et beaucoup de gaspillage des eaux d'irrigation a été constaté, du fait que les propriétaires ne se font pas mutuellement confiance et que l'activité est devenue non rentable sur des parcelles réduites. Tous ces phénomènes semblent surtout dus à la parcellisation et au morcellement des propriétés qui a résulté notamment de la restructuration des ex domaines autogérés et surtout de la loi sur l'héritage et le clivage qu'elle introduit (23,41% des parcelles sont en indivision) dans de nombreux cas, ce qui rend toute action de développement, d'intensification et d'investissement difficile et inefficace.

En effet, il y a des cas où des palmiers dattiers appartiennent à des personnes qui en ont hérité et qui ne s'intéresse pas du tout à l'exploitation de ces plantations ; il arrive même que plusieurs copropriétaires disposent des palmiers et qu'aucun ne peut agir sans l'autorisation des autres.

D'autre part, « *le morcellement de la palmeraie pose évidement des problèmes majeurs pour l'exploitation. Certains phoeniciculteurs n'ont pas vraiment le pouvoir de décision ; ils ne peuvent ni acheter, ni appliquer des intrants dans la palmeraie, ni vendre les produits sans l'accord de tous les copropriétaires. Ils ne peuvent obtenir un crédit d'investissement pour la palmeraie puisqu'ils ne peuvent pas prouver qu'ils possèdent les palmiers concernés (pas d'acte de propriété)* ».(BENZIOUCHE. S, 2000)

Ce morcellement des palmeraies dû à la loi sur l'héritage, n'est pas le seul problème social qui entrave l'épanouissement des oasis de la région. Un autre problème concerne les palmeraies issues des ex-domaines autogérés (EAC, EAI...) où les exploitants ne peuvent s'engager dans des investissements à long terme puisqu'ils ne possèdent pas d'acte de propriété.

L'indicateur de la localisation des propriétés est très important dans notre étude, particulièrement pour connaître l'éloignement des exploitations du lieu de résidence et des marchés de vente. En effet, un grand éloignement crée des difficultés de transport pour les phoeniciculteurs. D'autre part, l'éloignement joue un rôle important dans le choix des systèmes de culture. Généralement, les phoeniciculteurs qui habitent loin de leurs propriétés, ne peuvent mettre en place des cultures sous-jacentes qui nécessitent un suivi quotidien et une surveillance permanente.

Généralement, l'éloignement des palmeraies des centres urbains pose manifestement des problèmes d'acheminement des produits vers les marchés et même pour le déplacement des phoeniciculteurs vers leurs exploitations (BENZIOUCHE. S et F CHEHAT, 2010).

On notera que 29,37% de nos enquêtés ont des exploitations limitrophes ou peu éloignées des centres urbains; alors que la majorité absolue des phoeniciculteurs, soit 71,63% de l'échantillon, ont des exploitations très éloignées des centres urbains. Ces derniers sont pénalisés pour la commercialisation de leurs productions. En effet, la vente telle qu'elle est généralement pratiquée, du producteur au consommateur ou au conditionneur, est difficilement envisageable de façon régulière, lorsque la distance est grande.

La distance entre les palmeraies et le lieu d'habitation est très variable d'un agriculteur à l'autre. Dans le schéma traditionnel, les villages et les oasis sont juxtaposés et les trajets peuvent être effectués à pied ou bicyclette ou à moto sans que cela présente une contrainte importante. Dans notre échantillon, cette situation n'est valable que pour une minorité des enquêtés, soit 18,32% du panel.

Mais, 48,39% du total des enquêtés, notamment propriétaires des exploitations les plus récentes, déclarent que leurs palmeraies sont distantes de plusieurs kilomètres de leur lieu de résidence et chaque trajet devient alors un véritable investissement. Le reste des enquêtés (33,29%) disposent de palmeraies moyennement distantes du lieu d'habitation. Cet éloignement influe sur l'organisation du travail qui diffère évidemment principalement pour l'irrigation et par conséquent sur la performance économique de cette culture dans ces oasis. D'autre part, la présence quotidienne de l'exploitant dans sa palmeraie est généralement exclue, ce qui exclu aussi un suivi correct des itinéraires techniques.

Le choix de cette variable se justifie par l'influence que peuvent engendrer la parcellisation des propriétés et l'éloignement entre parcelles sur l'activité phoenicicole dans la région. Dans la région, on a constaté que 69,23% des enquêtés possèdent plusieurs parcelles et que 21,76% seulement ont des parcelles limitrophes ce qui facilite la tâche et limite les contraintes de déplacement. Par contre, 78,24% des concernés souffrent du problème de parcellisation de la propriété et des grandes distances entre parcelles possédées.

Manifestement, cette contrainte rend les déplacements pour certains enquêtés difficilement envisageables de façon régulière et égale entre parcelles possédées, notamment si cette distance excède les 5 km. Le transport sur de tels trajets devient un véritable investissement vu l'insuffisance voire l'absence de moyens de transport. L'importance et la qualité de l'organisation du travail vont différer d'une parcelle à l'autre.

Face à cette situation, certains exploitants font des choix entre parcelles (dans la gestion, le travail et les investissements); c'est à dire qu'ils octroient une grande importance aux parcelles les plus proches, les plus rentables et surtout les plus grandes et les plus récentes comme nous l'avons déjà dit plus haut.

Conclusion :

Les principales contraintes socioéconomiques qui entravent l'épanouissement de la filière datte dans la région sont multiples, diversifiées et liées entre elles. Le phénomène de l'abandon des palmeraies reste la contrainte majeure. Il est causé principalement par le vieillissement des phoeniciculteurs, et par la faible relève par des fils qui se désintéressent de cette activité à laquelle ils reprochent parfois sa faible rentabilité. Ce phénomène est particulièrement grave dans les exploitations de faible taille ou pour laquelle il y a de nombreux héritiers.

L'abandon des palmeraies résulte aussi de l'absentéisme de certains propriétaires qui, parfois, ne sont présents que dans les périodes de fécondation et de récolte. Cet absentéisme se justifie particulièrement par l'éloignement des palmeraies du lieu d'habitation, des marchés, des centres urbains et même par la grande dispersion des parcelles. Pour d'autres, c'est la faible rentabilité de l'activité phoenicicole, l'indivision et l'absence d'accord entre héritiers qui seront à l'origine de cet absentéisme. En revanche, de nombreuses palmeraies sont abandonnées et mal entretenues du fait que les copropriétaires ne se font pas confiance suite à l'absence d'acte de propriété et du fait que l'activité est devenue non rentable sur les parcelles réduites résultant du morcellement des exploitations, soit après la restructuration des ex domaines autogérés, soit surtout à cause de l'application de la loi l'héritage.

Les conséquences de ces problèmes sont nombreuses, et selon 41.7% de l'échantillon, elles influent sur l'organisation du travail ainsi que sur le choix des systèmes de culture. Le morcellement influe aussi sur la pratique de la mécanisation qui devient impossible dans les micro-parcelles comme il rend les déplacements difficilement envisageables de façon régulière et égale entre parcelles possédées. Toute action de développement, d'intensification et d'investissement devient donc difficile à envisager et inefficace. Certains exploitants font alors le choix de n'investir en temps, en travail et en argent que dans certaines de leurs parcelles. Tout cela conduit à la dégradation de certaines palmeraies et à la détérioration de leurs performances économiques et techniques.

Les contraintes rencontrées tiennent à l'insuffisance et/ou à l'inadaptation des actions logistiques et techniques (apports en intrants, commercialisation, équipement technique, vulgarisation), à la non adaptation de certaines espèces aux conditions pédoclimatiques de la région, à l'exposition importante aux vents de terre ainsi qu'à la salinité excessive des eaux et des sols. A tout cela, s'ajoute le faible niveau de savoir-faire de certains agriculteurs dans la conduite des vergers et des autres cultures. Enfin, le déficit aigu en eau et le problème de drainage ont souvent conduit les exploitants à occulter ces cultures pour consacrer plus d'eau aux palmiers. D'autres contraintes sont à signaler freinant le développement des cultures sous palmiers : le chapardage fréquent et surtout le pullulement des sangliers qui provoquent des dégâts importants dans les exploitations non protégées. Toutefois, l'explication essentielle, qui n'est pas avancée par nos enquêtés, tient au fait que la majorité des exploitants de cette région se sont habitués à ne tabler que sur le revenu tiré des dattes à haute valeur marchande.

On signalera, enfin, que certains propriétaires (particulièrement de grandes exploitations) limitent volontairement l'importance des sous cultures afin de se consacrer exclusivement à l'entretien des palmiers et pour éviter la dispersion de la force de travail sur une superficie trop importante.

La situation du palmier dattier dans les oasis de la région d'étude, bien qu'elle soit meilleure que celle des autres régions phoenicicoles du pays, est très loin des caractéristiques des palmeraies modernes. Les palmeraies se caractérisent par l'exiguïté et le morcellement de plus en plus poussé des propriétés, ce qui influe négativement sur la conduite des palmeraies.

La densité de plantation est généralement dans les normes requises à l'exception de certaines plantations anciennes où la densité arrive jusqu'à 135 pieds/ha. D'autre part, la région se distingue par la prédominance de la variété Deglet Nour avec pré de 79% du patrimoine suivi par la Ghars et la Mech degla ; on assiste alors à une véritable érosion génétique des autres variétés secondaires. L'une des mauvaises caractéristiques des palmeraies est le vieillissement d'une grande part des palmiers puisque 15,6 % dépassent les 80 ans et 19,6% ne sont pas loin à cet âge. Ceci est aggravé par la lenteur du renouvellement des vergers ; en effet, seuls 14,6% des phoeniciculteurs concernés ont remplacé ou commencé à remplacer les vieux palmiers et seulement 18% du patrimoine de la daïra a été planté au cours des 8 dernières années.

Durant les deux dernières décennies, un regain d'intérêt pour l'agriculture a été enregistré dans cette région et a introduit une transformation structurelle puisqu'on assiste à une relance qui s'exprime non seulement à travers l'extension des périmètres phoenicicoles mais aussi par le développement et la mutation des systèmes de production. Cela se traduit par le passage de la monoculture à la polyculture, la réalisation de grands canaux d'irrigation, l'extension de la plasticulture, l'amélioration des itinéraires techniques.

Le développement de cette dynamique s'est accéléré avec l'avènement de la loi partant APFA (1980), la création des périmètres de la GCA et avec l'application du PNDA (2000). Mais, ce regain d'intérêt s'explique aussi, sans aucun doute, par l'évolution tendancielle à la baisse des cours de la datte sur les marchés ainsi que par les menaces des maladies pesant sur le patrimoine phoenicicole d'une part, et d'autre part, les conditions climatiques favorables durant les quatre saisons pour certaines zones. La dynamique de ce système est aussi le résultat du changement de stratégie des producteurs qui, pour répondre à la demande du marché ou pour se procurer un niveau de revenu élevé et afin de minimiser les risques liés à l'activité, préfèrent de plus en plus la combinaison de plusieurs types de productions.

Malgré l'intérêt de cette stratégie de minimisation des risques par la diversification des activités, le système de production oasien demeure extensif et en équilibre fragile et peu productif au niveau de ses différentes strates de production par comparaison aux rendements potentiels techniquement réalisables avec le même matériel biologique disponible dans les oasis. Cette situation délicate résulte essentiellement de la conjugaison d'une série de contraintes d'ordre technique, socio-économique, naturel, agronomique et administratif.

En outre, ce système, malgré ses différents étages de production, reste extensif parce que, s'il existe d'autres strates, elles restent généralement dérisoires en superficie et avec un savoir faire faible. Les résultats enregistrés sont alors décevants tout en influant négativement parfois sur la culture principale, à cause notamment de la dispersion de la main d'ouvre, des moyens financiers et de l'eau déjà insuffisante. En outre, il semblerait aussi, selon certains spécialistes (DUBOST. D,1990), que ces changements du système de production rendent souvent l'agriculture moins durable et productive, suite à l'épuisement des ressources naturelles de base y compris la destruction de la fertilité des sols et la biodiversité locale.

Chapitre III : Itinéraire technique appliqué : forces et faiblesses.

Selon les fiches techniques présentées par les institutions spécialisées, la conduite culturale de la spéculation du palmier dattier comporte plusieurs opérations qu'ils jugent nécessaires pour une bonne production en quantité et en qualité. Dans ce chapitre, nous allons analyser les pratiques des phoeniciculteurs dans les palmeraies de la région d'étude, les contraintes qu'ils rencontrent et les conséquences qui en résultent.

Section 1 : La conduite de la culture dans la région d'étude.

1.1. Travail du sol et fertilisation

Bien qu'importante sur les plans économique et technique, le travail du sol est une opération qui n'est pas réalisée ou très insuffisamment. En effet, la majorité (prés de 95%) des phoeniciculteurs (toutes classes confondues) prépare les sols des palmeraies à l'exception de 5,29% qui n'ont fait aucune préparation du sol. Néanmoins, ces chiffres ne reflètent pas le degré réel d'application de cette opération qui est variable d'un agriculteur à l'autre et qui reste, dans la plupart des cas, médiocre et en dessous des normes préconisées. Seuls quelques propriétaires des plantations récentes, appliquent cette opération convenablement. En dehors de la préparation des seguias et des Fedane pour l'irrigation ainsi que de quelques planches supportant les cultures sous palmiers, dispersées dans l'espace et dans le temps et d'une manière superficielle en utilisant généralement des outils manuels, le reste du sol de l'exploitation ne fait l'objet d'aucun travail.

Quand il est réalisé, le travail du sol est relativement léger puisqu'il s'effectue pour 52,35% à l'aide d'outils manuels. Il n'y a que 5,29% des exploitants qui recourent à la mécanisation (tracteur, charrues, rotative et niveleuse) et font des labours profonds. Cependant, les 37,06% des exploitations phoenicicoles restantes font appel aux deux méthodes, selon la parcelle.

La mécanisation des travaux est peu pratiquée à l'exception des EAI et EAC et de quelques autres exploitations récentes. Cette mécanisation ne touche que le travail du sol et le transport de fumier et de sable. Dans les anciennes oasis, la mécanisation du travail du sol est difficile à envisager en raison de son coût élevé qui atteint 500 DA/heure de labour en moyenne, mais aussi en raison de l'indisponibilité des matériels et, surtout, des difficultés dues à la mauvaise morphologie de leurs exploitations. En revanche, 24% des exploitants du panel considèrent que l'introduction des grands outils provoque des effets néfastes sur les palmiers, surtout sur la Deglet Nour très sensible.

Tableau 51: Répartition des exploitations enquêtées selon la mécanisation du travail du sol.

Type d'exploitations	Total des exploitations enquêtées		Exploitations pratiquant seulement le travail mécanique du sol		Exploitations pratiquant seulement le travail manuel du sol		Exploitations Pratiquant le travail mécanique et manuel du sol		Exploitations ne pratiquant pas du tout le travail du sol	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Petites	56	100	1	1,79	21	37,50	29	51,79	5	8,93
Moyennes	65	100	3	4,62	41	63,08	18	27,69	3	4,62
Grandes	49	100	5	10,20	27	55,10	16	32,65	1	2,04
Total	170	100	9	5,29	89	52,35	63	37,06	9	5,29

Source : Données de l'enquête.

Tous ces obstacles à la mécanisation imposent des interventions exclusivement manuelles nécessitant un grand nombre d'ouvriers qui exigent une rémunération de 600 DA/J en moyenne, considérée comme très onéreuse par tous les exploitants. Ces coûts élevés et le poids de la contrainte main-d'œuvre obligent certains agriculteurs à abandonner l'opération. D'autres recourent au système de morcellement des palmeraies c'est-à-dire que chaque année, ils travaillent une parcelle sur la base d'un choix comparatif parmi les parcelles dont ils disposent.

L'amendement des sols (généralement en terre dans cette région) est une opération importante dans la conduite des palmiers dattiers, mais coûteuse en main-d'œuvre, en transport et en épandage. Pour cela, il est peu pratiqué par les exploitations de Tolga. En effet aucun enquêtés n'a déclaré la réalisation de la tache.dans notre panel ; peut être que le problème de la remonté de la nappe et la salinité ne se pose pas en grande intensité. Ces amendements, s'ils existent chez certains, sont réalisés tous les 3 ou 4 ans en moyenne avec de faibles quantités de terre qui restent dans la majorité des cas, très inférieures aux besoins de constatés sur le terrain.

L'épandage de fumier est pratiqué par quasiment l'ensemble des exploitations (soit 92,35%) du fait de sa nécessité absolue pour maintenir les rendements, principalement dans les grandes et les moyennes exploitations. Néanmoins, amendements et fumures sont apportés en faibles quantités, en deçà des besoins des sols, généralement pauvres, et des normes préconisées par l'ITDAS qui conseille d'amender chaque palmier avec au moins 100 kg de fumier/an et 1 tonne de sable/palmier. Dans les palmeraies enquêtées, les quantités apportées sont de 33 kg pour le fumier parfois dans les 3 ans.

De façon générale, l'utilisation faible des intrants s'explique principalement, d'après les déclarations des enquêtés, par le coût élevé de leur application : location du tracteur (450 DA par voyage), achat du fumier (8500 DA par remorque), salaires de la main-d'œuvre jugés élevés (500 DA/J). Mais il semble bien que la raison principale est la méconnaissance de l'utilité de ces intrants (absence de vulgarisation). Concernant le fumier, la faible utilisation est aussi liée à l'insuffisante disponibilité de ce fertilisant organique dans la région ainsi qu'à sa mauvaise qualité puisqu'il est issu en grande proportion des déchets de luzerne, l'élevage étant presque négligeable dans cette région. Se qui oblige certains phoeniciculteurs d'utiliser le fumier amené des autres régions.

Quant aux engrais chimiques, une petite minorité les utilise (44,12% des exploitations phoenicicoles), principalement parmi les grandes et les moyennes exploitations mais les quantités sont négligeables (600 grammes d'engrais/palmier en moyenne) comparativement aux 3 Q d'ammonitrate/ha/an (3kg/palmier/an) recommandés par l'ITDAS.

Cette situation s'explique particulièrement par la pénurie des engrais chimiques dans la région surtout dans les conditions d'insécurité actuelles du pays. Les quantités disponibles sur les marchés des autres régions sont faibles et coûtent cher pour les agriculteurs. Les prix de vente dépassent 6000 DA/Q en moyenne et peuvent aller jusqu'à 6500 DA/Q pour l'ammonitrate 33% et à 5300 DA/Q pour le superphosphate 45% qui sont les deux types d'engrais les plus utilisés.

Tableau 52 : Répartition des exploitations enquêtées selon la pratique de la fumure et de l'amendement.

Exploitations	Petites		Moyennes		Grandes		Total	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Faisant l'amendement en sable	0	0	0	0	0	0	0	0
Ne faisant pas l'amendement en sable	*56*	*100*	*65*	*100*	*49*	*100*	*170*	*100*
Total	*56*	*100*	*65*	*100*	*49*	*100*	*170*	*100*
Epandant du fumier	46	82,14	63	96,92	48	97,96	157	92,35
N'épandant pas de fumier	10	17,86	2	3,08	1	2,04	13	7,65
Total	*56*	*100*	*65*	*100*	*49*	*100*	*170*	*100*
Utilisant des engrais chimique	15	26,79	29	44,62	31	63,27	75	44,12
N'utilisant pas d'engrais chimique	41	73,21	36	55,38	18	36,73	95	55,88
Total	*56*	*100*	*65*	*100*	*49*	*100*	*170*	*100*

Source : Données de l'enquête.

1-2 : La situation phytosanitaire dans les oasis de la région

La situation phytosanitaire dans les palmeraies de la région d'étude n'est pas bonne et même très inquiétante suite au microclimat particulier, favorable au développement des ravageurs et maladies. Ces derniers occasionnent des pertes importantes au niveau de la production aussi bien en quantité qu'en qualité.

Tableau 53 : Répartition des agriculteurs par classe et selon la présence des problèmes phytosanitaires

	classe 1	%	classe 2	%	classe 3	%	total	%
Ayant des problèmes	34	60.71	25	38.46	18	36.73	77	45,29
N'ayant pas des problèmes	22	39.29	40	61.54	31	63.27	93	54,71
Total	*56*	*100*	*65*	*100*	*49*	*100*	*170*	*100*

Source : Données de l'enquête.

Près de 45,29% des palmeraies enquêtées sont infectées par des maladies (*khamedj, Diplodia*) ou ont subi les méfaits de parasites (*ver des dattes, cochenille blanche, Boufaroua, ...*). Ce sont les petites exploitations qui en pâtissent le plus : 60,71% d'entre elles ont un problème sanitaire. Ceci s'explique par le type de conduite culturale très traditionnel et par l'abandon des entretiens et des traitements phytosanitaires. Les impacts négatifs de ce taux élevé d'infestation de maladies et ravageurs sur les performances économiques et techniques des palmeraies de la région d'étude sont naturellement très importants.

A : Boufaroua (*Oligonychis afrasiaticus*)

C'est l'un des parasites les plus redoutables dans les oasis de la région. Cet acarien attaque les variétés demi-molles (Deglet Nour) plus que d'autres. Le taux de présence de ce ravageur dans l'échantillon dépasse 19% du total des exploitations suite aux conditions climatiques défavorables.

B : La cochenille Blanche

La cochenille est répandue dans la région d'étude avec un taux de présence de 13,34%. Cette proportion varie d'une campagne à l'autre selon les conditions climatiques et selon la conduite culturale. Elle a occasionné des dégâts importants sur les organes des palmiers attaqués, ce qui a influé sur les dattes ; non seulement les rendements ont diminué, mais il est arrivé parfois qu'elle déforme les fruits réduisant leur qualité.

C : Le ver des dattes (*Myelois ceratomiac* appelé pyrale)

L'analyse approfondie de ce *Myelois* est plus que nécessaire, suite aux dégâts qu'il engendre sur la production des dattes dans cette région et parce qu'il est considéré comme l'une des causes empêchant les exportations. Le taux de présence de ce lépidoptère dans la région d'étude est estimé à 11,76% du total des exploitations. Ce taux, qui est aussi variable d'une année à l'autre, est sûrement sous-estimé, car la majorité des agriculteurs ignorent la présence de ce lépidoptère dans les palmiers alors qu'il a proliféré dangereusement durant ces dernières années.

La présence du *Myelois* rend les dattes impropres à la consommation humaine et limite les exportations. Lorsque l'attaque a lieu en début de maturation, le fruit tombe avant terme ; si l'attaque est tardive, le fruit sera éliminé lors du tri. Les dattes non éliminées ne sont pas pour autant exemptes d'attaques et les symptômes peuvent apparaître par la suite, ce que nous avons constaté sur le terrain au cours de notre enquête.

Le stade d'attaque de ce *Myelois* correspond à la phase de nouaison des dattes ; il peut se nourrir de dattes sèches ou de débris de divers végétaux laissés par les exploitants dans les oasis. Parmi ses symptômes, il y a le tissage soyeux très fin à l'intérieur du fruit, la chenille s'installant entre le noyau et la pulpe.

La détection de ce ravageur dans les palmeraies est le problème numéro 1 pour le contrôle de la qualité parce qu'il affecte la production de dattes et les perspectives d'exportation compte tenu des conditions et des exigences(*) des importateurs étrangers. Certains spécialistes estiment qu'une lutte chimique 2 à 3 fois par an permet d'augmenter de 25% le rendement, c'est à dire la proportion de dattes commercialisées (DJERBI. M, 1988).

Malgré les conséquences qu'elle peut avoir sur la production de dattes, il n'y a pas eu d'efforts constants et réguliers pour contrôler la pyrale au niveau de la production. En fait, la plupart des phoeniciculteurs de la région ne reconnaissent pas la pyrale comme étant un véritable problème.

Le problème est alors relégué au niveau du conditionnement. A ce niveau, les dattes sont traitées avec du bromure de méthyle (substitué par la Phosalyne) pour limiter les infestations. Ce traitement tue les œufs et les larves dans les dattes mais il ne peut supprimer la première infestation.

Par ailleurs, de nombreuses maladies peuvent affecter les palmiers de la région. On doit d'abord citer la maladie des feuilles cassantes (*Bougassas*). Cette maladie existe dans les palmeraies de la région et sa propagation touche prés de 5.88% du total des exploitations. Parmi ses symptômes, les pieds atteints révèlent une basse teneur en manganèse et connaissent une chute des palmes. Son importance économique reste actuellement négligeable dans la région à l'exception des chutes de quelques palmes. Mais il convient de la surveiller et d'informer les agriculteurs.

La seconde maladie qui menace en permanence est la pourriture du cœur des palmiers (Belaat) *Phytophtora sp* .Cette maladie dangereuse est présente dans 2,94% des exploitations. Cependant, cette maladie, bien que sa fréquence soit faible, constitue une menace latente pour les palmiers de la région suite à sa gravité qui conduit à la mort des pieds au cours de l'année de contamination. Parmi ses symptômes, la pourriture du cœur du palmier dans un premier temps, suivie par la chute des palmes et enfin par la mort du palmier.

L'existence des maladies et parasites est favorisée par la présence d'une végétation adventice (chiendent dans 34% des exploitations, Diss dans 51%, roseau dans 15%) abondante et présente dans 86,84% des exploitations enquêtées.

Outre cet inconvénient majeur, les "mauvaises herbes" constituent aussi une contrainte importante au développement de la phoeniciculture et des cultures sous-jacentes du fait qu'elles les concurrencent et du fait qu'elles permettent l'installation et la prolifération du sanglier et constituent un foyer propice à la prolifération des ravageurs. Elles rendent toutes les opérations culturales difficiles voire impossibles, comme elles gênent l'opération de récolte et engendrent des pertes de production considérables.

De plus, du fait qu'elles rendent difficile l'accès à l'intérieur des palmeraies, elles favorisent ainsi l'abandon de certaines parcelles (31,6% des exploitants sont dans cette situation). En outre, ces adventices obstruent les réseaux de drainage et d'irrigation et par leur présence réduisent la circulation normale le l'eau des drains ce qui entraîne une salinité progressive des sols et leur stérilité.

(*): Les normes alimentaires de qualité des dattes sur le marché international sont plus strictes. La FAO, l'OMS et l'UE fixent une limite maximum de 2% pour les dattes abîmées (infestées par les insectes ou contaminées par la présence d'insectes morts, infestées par les excréments d'insectes) quelle que soit la catégorie.

Tableau 54: Répartition des enquêtés par classe et selon l'existence de mauvaises herbes.

	classe 1	%	classe 2	%	Classe 3	%	Total	%
Ayant des problèmes	49	87,5	51	78,46	45	91,84	147	86,47
N'ayant pas de problèmes	7	12,5	14	21,54	4	8,16	23	13,53
Total	*56*	*100*	*65*	*100*	*49*	*100*	*170*	*100*

Source : Données de l'enquête.

L'absence de moyens de lutte préventive, le délaissement de certains travaux d'entretien des palmeraies comme le travail du sol ainsi que la négligence de la propreté dans la majorité des palmeraies, le manque de mesures prophylactiques (le nettoyage des vergers et le ramassage des fruits tombés) ne sont pas les seules causes de cette situation. Il y en a d'autres à l'instar de l'absence de moyens curatifs, de la rareté et de l'irrégularité de l'utilisation des moyens de lutte chimique, effectués de plus sans aucun respect des paramètres techniques (doses, délais) pour des raisons d'insuffisance de vulgarisation, d'indisponibilité des produits phytosanitaires et de leur cherté.

Tableau 55 : Répartition des exploitations enquêtées selon la situation phytosanitaire.

Type d'exploi-tations	Total des enquêtés	Exploitations ayant un problème sanitaire		Pratiquant un traitement chimique		Pratiquant un traitement traditionnel		Pratiquant les deux types de traitement		Ne pratiquant aucun traitement	
	Nombre	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
Petites	56	34	20,00	5	8,93	25	44,64	18	32,14	8	14,29
Moyennes	65	25	14,71	10	15,38	21	32,31	29	44,62	5	7,69
Grandes	49	18	10,59	11	22,45	14	28,57	20	40,82	4	8,16
Total	170	77	45,29	26	15,29	60	35,29	67	39,41	17	10,00

Source : Données de l'enquête.

Une des raisons qui entraînent la baisse des rendements dans les palmeraies de cette région, est le manque d'entretien. Les sols de la majorité des oasis, sont souvent couverts par les adventices et plantes vivaces déjà signalées, mais aussi par des dattes tombées à terre, des morceaux de palmiers, des palmes et des fruits pourris des autres arbres. L'ensemble constitue un gîte favorisant la multiplication des insectes nuisibles qui se manifestent sur les dattes et sur les autres cultures sous palmiers. Selon SAOULI (1994), *« même ces cultures herbacées (sous-jacentes) peuvent aggraver la situation si elles ne sont pas traitées car elles sont utilisées comme refuge par les insectes jusqu'au moment opportun où les dattiers peuvent être attaqués. ».*

Face à cela, 10% des exploitants ne pratiquent aucun traitement, 15,29% utilisant uniquement le traitement phytosanitaire et 35,29% ne pratiquent qu'un traitement traditionnel(*). Tandis que 39,41% des exploitations recourent aux deux méthodes de lutte à la fois. Par ailleurs, les traitements appliqués semblent peu efficaces, les produits chimiques (PPS) n'étant pas utilisés en quantités suffisantes et à des doses optimales et/ou utilisés à contre temps.

Les causes à l'origine de ces comportements sont nombreuses : 76% des concernés avancent comme cause le coût élevé de l'opération et des produits. En effet, pour qu'un phoeniciculteur fasse le traitement par PPS d'un hectare, il devrait dépenser 2600 DA. Cette lourde facture incite à l'abandon de l'opération et au recours à d'autres méthodes pour minimiser les coûts et les dégâts. Cependant, pour 15% c'est l'inefficacité et l'indisponibilité des produits qui posent problème. Par contre, pour les 9% des enquêtés restants, aux raisons précédentes s'ajoutent l'absence de savoir faire et de vulgarisation sur les techniques d'utilisation des PPS.

(*): Les traitements traditionnels consistent en un déserherbage manuel ou mécanique et le flambage pour détruire les ravageurs en cas d'attaque ou de maladies.

Si la quasi-totalité des phoeniciculteurs (96,47%) de la région pratiquent l'élagage sur leurs palmiers, c'est parce qu'ils connaissent l'importance de la taille des palmiers .Cette prédominance ne signifie pas pour autant qu'ils maîtrisent techniquement cette opération et qu'ils respectent les périodes opportunes pour son application. Voire même, l'exécution de l'opération de l'arrachage des carnaves au fur et à mesure.

Tableau 56 : Répartition des phoeniciculteurs par classe et selon le niveau de pratique de la taille des palmiers.

	Classe 1	%	Classe 2	%	Classe 3	%	Total	%
Ne fait pas la taille	3	5,36	2	3,08	1	2,04	6	3,53
Fait la taille des palmiers	53	94,64	63	96,92	48	97,96	164	96,47
Total	*56*	*100*	*65*	*100*	*49*	*100*	*170*	*100*

Source : Données de l'enquête.

Il est même rare de trouver un phoeniciculteur qui respecte les normes[(**)], mis à part l'enlèvement ou la coupe, par une main-d'œuvre généralement non spécialisée, des palmes sèches non indispensables pour le palmier. Les phoeniciculteurs ne pratiquent aucun nettoyage de ses palmiers des déchets de récolte et des fibres entourant le tronc alors qu'ils provoquent avec l'eau de pluie un milieu favorable au développement des parasites du palmier.

Par ailleurs, le moment opportun pour cette opération n'est respecté que par 59,78% des enquêtés alors que le reste, pour des raisons purement financières, attend le moment des autres opérations nécessaires comme la récolte ou la pollinisation pour effectuer cette taille, sans tenir compte des inconvénients et des effets négatifs de ce retard. Pourtant, il est recommandé de faire l'élagage entre février et avril par des ouvriers spécialisés qui respectent les mesures de coupe des palmes, ainsi que le nombre de palmes à couper. Comme il est recommandé d'éliminer quelques palmes vertes pour permettre l'aération des régimes et faciliter la cueillette et la pollinisation.

Notre enquête fait ressortir que le recours uniquement aux salariés[:(1)] reste dominant chez 75,29% des individus du panel. L'explication de ce choix de main d'œuvre incombe essentiellement à la difficulté de l'opération qui nécessite des grimpeurs expérimentés surtout pour les grands pieds, comme elle se justifie parfois par la grande taille de la propriété et la hauteur de certains pieds et par l'insuffisance de la main-d'œuvre familiale. Celle-ci n'est utilisée que par 24,71% des exploitations notamment de la première classe où dans quelques petites plantations récentes.

1-3 : La fécondation et ses problèmes dans la région d'étude

Du fait de l'importance et des exigences de l'opération de pollinisation des palmiers dattiers, particulièrement sur le plan du choix du pollen, ainsi que du choix des moments opportuns de pollinisation, des conditions climatiques favorables accroissant les chances de réussite pour augmenter le taux de nouaison [(2)]. La quasi-totalité des phoeniciculteurs de la daïra de Tolga (soit 81,76%) pratiquent la fécondation de leurs palmeraies sans aucun problème. Néanmoins, le reste (18,24%) des enquêtés ont un problème pour féconder leurs palmiers aux moments opportuns et de manière convenable. Ce reste est encore trop grand, vu l'importance cruciale et les exigences de cette opération.

[(**)]l'expérience dans certaines stations de recherche a démontré qu'il faut 10 palmes pour chaque régime

[:(1)]:Le coût arrive à 50 DA/pied en moyenne dans le type de rémunération dit à la tâche et à prés de 600DA/jour en moyenne dans le système journalier.

[(2)]Selon les spécialistes de la botanique, une faible température provoque une diminution du taux de nouaison. Ce taux peut augmenter de 10 à15% si la pollinisation est effectuée entre 10 heures du matin et 15 heures de l'après midi, contrairement à celle faite le matin au tard l'aprés midi. (EL MAHI T., 1997)

Selon les spécialistes de la botanique des palmiers dattiers, une faible température provoque une diminution du taux de nouaison. Ainsi, ce taux peut augmenter de 10 à15% si la pollinisation effectuée entre 10 heures du matin et 15 heures de l'après midi, contrairement à celle faite le matin au tard l'après midi .(EL MAHI. T, 1997).

Tableau 57 : Répartition des phoeniciculteurs par classe et selon l'importance du problème de fécondation

Classe	Classe 1	%	Classe 2	%	Classe 3	%	Total	%
Ayant des problèmes de fécondation	12	21,43	10	15,38	9	18,37	31	18,24
N'ayant pas des problèmes de fécondation	44	78,57	55	84,62	40	81,63	139	81,76
Total	*56*	*100*	*65*	*100*	*49*	*100*	*170*	*100*

Source : Données de l'enquête.

Le manque de main-d'œuvre – qualifiée et au moment opportun - est perçu comme l'un des problèmes principaux entravant la pratique de cette opération culturale pour 45,16% des exploitations de la région d'étude. S'ajoute à cela le coût élevé de cette main-d'œuvre qui est en moyenne de 130 DA par grimpée, ce qui signifie qu'il faut au bas mot 13000 DA pour féconder un hectare de 100 pieds de Deglet Nour, sachant que le nombre de grimpées pour féconder un palmier de ce genre est de trois en moyenne. La technique utilisée est basée sur la grimpée jusqu'à hauteur des régimes femelles, à plusieurs reprises pour la variété Deglet Nour(*), pour placer les spaths mâles dans les régimes femelles avec tous les risques encourus, que ce soit des risques de chute meurtrière pour le grimpeur ou des risques d'obtenir un faible taux de nouaison sans oublier son coût financier élevé. Cette contrainte est déclarée par 29.03% des concernés soit (9/31)

L'insuffisance et l'absence de pollen sont signalées par 12,90% des phœniciculteurs de la région en moyenne relative. Cette contrainte est essentiellement enregistrée dans les jeunes palmeraies où le taux de pieds mâles est très bas (2 pieds/ha soit 2% voire parfois 0%) alors qu'il peut arriver à 7% dans les anciennes palmeraies, puisque traditionnellement les phoeniciculteurs se basaient sur la pollinisation naturelle par le vent ou les insectes.

Cette insuffisance de pollen pourrait être expliquée par les attaques des maladies ou par la pullulation de rats noirs qui s'attaquent aux spaths des pieds mâles, et parfois par le phénomène de vol de ces derniers au moment de la pollinisation. Face à cette situation, cette catégorie de phoeniciculteurs sollicitent leurs voisins ou recourent au marché afin d'acheter du pollen à des prix qui avoisinent les 800 DA/spath.

Enfin, 12,90% des phœniciculteurs, ont encore plus de difficultés à assurer la fécondation parce qu'ils possèdent des palmiers de très haute taille sur lesquels la main-d'œuvre salariée est réticente à travailler alors que le problème ne peut être résolu par la mécanisation de l'opération. La pollinisation mécanique existe mais un grand nombre d'agriculteurs sont sceptiques et méfiants vis-à-vis d'une technique qui ne semble pas crédible à leurs yeux.

La pratique de cette technique de pollinisation a des conséquences néfastes sur la l'efficacité et la performance de l'opération elle-même et sur la production de dattes en quantité et en qualité, notamment sur la grosseur du fruit et le rapport pulpe/noyau. C'est ce que l'on a pu observer sur

(*) Exceptionnellement, la variété Deglet Nour nécessite généralement 2 à 3 montés selon la nécessite, l'âge des pieds et leurs caractéristiques botaniques. Les autres variétés comme le Ghars et la Degla Beida ne nécessitent qu'une seule montée.

les fruits de certains régimes mal fécondés dans certaines palmeraies visitées durant la récolte et sur quelques fruits sur le marché de la datte. L'autre impact négatif est le faible taux de nouaison pour certains pieds dont l'effet n'apparait qu'au moment de la récolte. Un jour de retard peut entraîner la non fécondation d'un pied, provoquant par la suite un manque à gagner d'un quintal de dattes.

Plus de 50% des enquêtés font appel uniquement à une main-d'œuvre salariée pour la pollinisation des palmiers. Ceux qui font appel uniquement à la main-d'œuvre familiale appartiennent à la première classe avec 21,76% des enquêtés. En revanche, les enquêtés utilisant, en plus de la main-d'œuvre familiale, quelques jours de main-d'œuvre salariée, ne dépassent pas les 28,24% de l'échantillon. En fait, les choix dépendent beaucoup de la taille des propriétés et de la disponibilité d'une main-d'œuvre familiale, ainsi que de l'âge et de la hauteur des pieds à féconder mais aussi de la stratégie de chaque acteur pour minimiser ses coûts. Le type de rémunération de la main-d'œuvre salariale varie d'un phoeniciculteur à l'autre selon ses objectifs mais la rémunération à la tâche reste la plus répandue.

Au sujet du coût engendré par l'opération de fécondation, il reste très important. En d'autres termes, le phoeniciculteur de la région d'étude qui utilise la main-d'œuvre salariale (notamment les grandes et moyennes exploitations) pour féconder ses palmiers, dépense 24170 DA en moyenne. Cette facture reste très appréciable dans la structure totale de l'activité, sans compter les charges liées à l'achat de pollen par certains producteurs.

Section 2 : La récolte des dattes

2-1 : Soins apportés aux régimes dans les oasis de la région

A l'instar de la pollinisation, **la descente**(*)des régimes est une opération très importante économiquement et techniquement. Dans cette région, les exploitants réalisent cette tache au même temps avec la fixation des régimes. Le dépouillement de l'enquête montre que la quasi-totalité des phoeniciculteurs de la région (soit 95,29%) font la descente des régimes de leurs palmiers. La fréquence (4,71%) des enquêtés qui ne recourent pas à cette opération traduit simplement le fait que leurs palmiers ne sont pas entrés pleinement en production ou, plus rarement, qu'ils n'ont pas pu faire face à l'indisponibilité et la cherté de la main-d'œuvre qualifiée. Dans quelques cas, cela s'explique par l'abandon de certaines palmeraies suite au problème de l'indivision.

Tableau 58 : Répartition des phoeniciculteurs par classe et selon le niveau de pratique de la descente des régimes des dattes.

	Classe 1	%	Classe 2	%	Classe 3	%	Total	%
Ne fait pas la descente	3	5,36	3	4,62	2	4,08	8	4,71
Fait la descente des régimes	53	94,64	62	95,38	47	95,92	162	95,29
Total	***56***	***100***	***65***	***100***	***49***	***100***	***170***	***100***

Source : Données de l'enquête.

(*): Opération technique spécifique à la variété Deglette, se caractérise par l'inclination et la fixation des régimes sur les rachis.

Cependant, cette technique n'est pas toujours maîtrisée et l'opération n'est pas toujours effectuée au moment opportun particulièrement par la nouvelle génération et par certains phoeniciculteurs qui regroupent la taille, le ciselage et la descente en même temps sur le même pied. Or, les fruits obtenus sur les pieds non taillés et non descendus convenablement, sont ridés, desséchés et de faible valeur marchande. D'autre part, le balancement des régimes par le vent et les frottements contre le tronc ou les palmes entraînent la chute des fruits et leur détérioration. Il peut même y avoir une rupture et une écorchure des fruits de la hampe.

Cette opération est aussi exécutée en grande partie par le recours à la main-d'œuvre salariée pour 60% des exploitants, alors que 21,18% utilisent seulement de la main-d'œuvre familiale. Les autres (18,82%), utilisent les deux types de main-d'œuvre.

A l'instar des autres opérations nécessitant des grimpées, le mode de rémunération à la tâche est le plus avec 54,59% en moyenne pour un montant de 80 DA/pied. Le mode de rémunération journalière n'est valable que pour 24,06% des phoeniciculteurs qui versent un salaire journalier de 700 DA/jour en moyenne, ce qui augmente la facture de cette opération pour ceux qui utilisent la main-d'œuvre salariée de 16954 DA en moyenne sans compter la main-d'œuvre familiale et les charges annexes.

Considéré comme une opération nécessaire dans l'itinéraire technique de cette culture, **le ciselage (Teguebab).** consiste à limiter le nombre de fruits par régimes selon certaines mesures bien étudiées et à des moments bien déterminés, afin d'obtenir de gros fruits et d'éviter la maturation trop échelonnée et aussi pour donner une meilleure aération et un éclaircissage des fruits. Il n'y a, pourtant, qu'une minorité de phoeniciculteurs de cette région (50,58%) qui effectue cette opération, parfois sur quelques pieds seulement, et en parallèle avec la fécondation; sans une maîtrise correcte de la technique pas toujours au moment opportun.

Tableau 59 : Répartition des phoeniciculteurs par classe et selon le niveau de pratique du ciselage des régimes.

	Classe 1	%	*Classe 2*	%	*Classe 3*	%	*Total*	%
Ne fait pas le ciselage	**27**	**48.22**	**35**	**53.84**	**22**	**44.90**	**84**	**49.41**
Fait le ciselage des régimes	**29**	**51.78**	**30**	**46.16**	**27**	**55.10**	**86**	**50.58**
Total	**56**	**100**	**65**	**100**	**49**	**100**	**170**	**100**

Source : Données de l'enquête.

La contrainte financière et la méconnaissance des buts de l'opération par certains phoeniciculteurs les conduisent à l'occulter.

Cependant, d'autres catégories d'enquêtés ont occulté volontairement cette opération dans le but d'avoir une grande production en poids, sans connaître les conséquences de cette pratique sur la qualité et sans savoir que le ciselage réduit légèrement la production mais la plus value obtenue du point de vue qualité compense largement la diminution de la quantité. Comme ils ne savent pas que l'absence du ciselage est l'une ses raisons qui expliquent la mauvaise qualité des fruits généralement ridés, desséchés et à faible valeur marchande. Tout cela est finalement le résultat de l'insuffisance voire de l'absence de vulgarisation et de sensibilisation.

Si le ciselage des régimes est présent seulement chez quelques phoeniciculteurs, **la diminution du nombre de régimes (Tejemam) e**st totalement absente dans 14.70% des exploitations phoenicicoles de la Daïra de Tolga et à l'instar du ciselage, cette technique est réalisée au moment de fécondation malgré l'importance de cette technique pour la qualité de la production de dattes. En effet, le palmier dattier peut produire une vingtaine de régimes, mais, à cette forte production succèdera une mauvaise récolte et un affaiblissement des palmiers. C'est pour cette raison qu'il est conseillé de limiter le nombre des régimes par palmier. Les causes de la réticence vis-à-vis de cette opération restent similaires aux causes qui expliquent la faible pratique du ciselage.

La sensibilité de la variété Deglet Nour aux précipitations intempestives qui peuvent se produire à la maturation, entraîne des pertes importantes qui ont dépassé les 50% lors de la campagne 1994 et les 30% durant la dernière campagne de 2008. Cela contraint 87,64% des phoeniciculteurs de la Daïra à procéder à la protection contre ce risque d'une manière préventive par **l'ensachage des régimes.** Bien que l'opération reste indispensable, elle n'est pas effectuée par 12,36% des exploitations phœnicicoles dans la région d'étude. Les raisons restent purement dues à l'absence de sensibilisation et aux contraintes financières, le prix du film plastique utilisé dépassant parfois 20 DA/unité et le salaire de la main-d'œuvre avoisinant 80 DA/pied; ce qui amène le coût moyen de l'opération à hauteur de 41736 DA/ha en moyen des exploitations enquêtées, y compris le coût du plastique.

2-2 : La récolte des dattes dans les oasis de la région

La récolte des dattes dans la région d'étude est purement traditionnelle ; aucune mécanisation n'est signalée. Ainsi, les modalités de cueillette sont homogènes pour tous les phœniciculteurs enquêtés à l'exception de quelques différences qui dépendent de divers facteurs liés à la variété, au climat et aux exigences commerciales.

La méthode traditionnelle exige beaucoup de main-d'œuvre. En effet, il faut 5 ouvriers au minimum pour la cueillette d'un pied. En général, un grimpeur, appelé le cueilleur, grimpe sur le palmier à une grande hauteur en s'aidant parfois d'une corde en anneau pour faciliter son ascension durant la coupe des régimes et pour éviter le risque de chute. Ce grimpeur coupe à l'aide d'un ciseau les régimes mûrs. Cette coupe se fait plus ou moins convenablement et les régimes sont soit lâchés directement du haut de l'arbre sur le sol, soit sur une bâche soutenue par 4 ouvriers. Ce procédé est appliqué dans les exploitations qui n'ont pas la qualité branchette pour la Deglet Nour et pour la variété Ghars et Mech Degla, et lorsque les dattes sont sèches et par conséquent moyennement dures et non poisseuses.

Quand on lâche le régime par terre, la violence du choc éparpille la plupart des dattes et l'ouvrier enlève celles qui restent en secouant les régimes. Si cela ne suffit pas, il les détache une par une afin de les mettre dans des caisses en plastique de 20 kg, avant de les transporter vers les hangars de triage en l'état.

Toutefois, dans le cas où les dattes sont très molles, les producteurs visent à produire la branchette à haute valeur commerciale plutôt que les dattes en vrac. Les régimes après la cueillette, sont soit descendus délicatement à l'aide d'une corde soit, une chaîne d'ouvriers est formée du sommet de l'arbre jusqu'au sol pour descendre les régimes de main en main afin de garder le régime dans son état naturel. Les régimes à destination "branchette", sont transportés à l'aide de grands tamis vers les hangars, où ils sont découpés en branchettes par une main-d'œuvre spécialisée à l'aide de ciseaux, avant de les emballer dans des boîtes en carton de différents poids ou dans des caisses en plastique de 15kg en petites branches selon la destination commerciale.

Ces techniques de cueillette traditionnelles, dominantes dans la région, ont beaucoup d'effets néfastes et d'inconvénients particulièrement le manque à gagner du au taux élevé de pertes après la chute des régimes du haut des pieds, beaucoup des dattes dispersées dans les adventices et le sol ne sont pas ramassées, surtout dans les palmeraies non propres. À cela s'ajoute le coût élevé de la main-d'œuvre qui accroît le prix de revient de la production et par conséquent diminue la compétitivité du produit.

En revanche, certains phoeniciculteurs font la cueillette des variétés qui mûrissent pratiquement sur les régimes et sur pieds comme la Deglet Nour, en coupant les régimes à maturité incomplète et alors que la majorité des fruits ne sont pas assez mûrs. Dans ce cas, la production récoltée va être victime de nombreux effets secondaires tant sur la quantité que sur la qualité; ce qui conduira à un important manque à gagner.

Les producteurs de la région d'étude rencontrent aussi de grandes difficultés dans la récolte de la production de la Mech Degla pour laquelle la maturité des fruits est échelonnée sur plusieurs semaines. S'ils attendent la maturation complète des fruits, soit de nombreuses dattes mûres se détachent et tombent sur le sol où elles risquent de s'abîmer ou d'être souillées par le sable, soit encore elles restent sur les régimes et risquent de se dessécher et de perdre leur valeur marchande.

Pour faire face à ce type de contraintes, deux méthodes sont utilisées par la majorité des phoeniciculteurs concernés. Les régimes comprenant une proportion élevée de dattes incomplètement mûres, sont coupés et mis dans des locaux pour terminer leur maturation. Ou encore, les dattes mûres sont récoltées par grappillage mais ce cas se rencontre rarement. Ces méthodes restent cependant délicates, onéreuses et ne peuvent être conseillées que pour les variétés de qualité comme la Deglet Nour.

Suite à l'indisponibilité et à la cherté de la main d'œuvre, et vu la difficulté et la délicatesse de ce travail, la méthode dite du grappillage n'est admise qu'au niveau de quelques exploitations (soit 31,76%) et seulement sur la variété Ghars dont la cueillette (appelée *m'naguar*) est destinée généralement à l'autoconsommation ou plus rarement à la commercialisation locale. Cette opération consiste à faire grimper un ouvrier à plusieurs reprises sur l'arbre pour cueillir à chaque fois seulement les dattes mûres en faisant, par conséquent, ce que l'on appelle du grappillage.

Les contraintes qui perturbent le bon déroulement de la récolte pour les phoeniciculteurs de cette région sont multiples. La première est la cherté (140DA/ caisses) et l'insuffisance des caisses de ramassage et de l'emballage de bonne qualité sur le marché, ce qui oblige 22,35% des producteurs à arrêter l'opération jusqu'à la disponibilité des caisses. Vient en second lieu, pour 19,41% des producteurs, le problème du transport du produit de la récolte vers le domicile vu l'absence de moyens dans la majorité des cas, les difficultés d'accès aux palmeraies, et les difficultés de déplacement à l'intérieur des palmeraies non aménagées.

Mais, la contrainte majeure qui entrave l'opération chez 58,23% des phoeniciculteurs, c'est l'insuffisance voire l'indisponibilité de la main-d'œuvre, particulièrement les cueilleurs qui sont très demandés au même moment dans toutes les exploitations. Ce type de problème oblige certains enquêtés à attendre la disponibilité de cette main-d'œuvre avec tous les risques encourus par leur production, tels que les maladies, la pluie, la diminution du taux d'humidité des fruits (qui deviennent secs et à faible valeur marchande). Néanmoins, cette main-d'œuvre quant elle est disponible, demande des hauts salaires qui atteignent 1200 DA/jour pour le cueilleur et 700 DA/jour pour le reste de la main-d'œuvre en moyenne.

La majorité des exploitations (plus de 63,29%) utilisent de la main d'œuvre familiale et salariée en même temps pour cette opération alors que 24,12% recourent uniquement à la main-d'œuvre salariée et que 10,59% seulement font appel uniquement à de la main d'œuvre familiale. L'appel à la main-d'œuvre salariée s'explique particulièrement par l'importance de l'opération, sa difficulté et son exigence d'un grand nombre d'ouvriers afin de l'achever à temps et convenablement, mais surtout pour éviter tous les risques liés aux aléas climatiques, aux maladies ainsi qu'aux variations des prix sur les marchés.

Suite à l'effectif de la main-d'œuvre nécessaire pour exécuter cette opération, le coût payé par le producteur dans cette région, sans compter la main-d'œuvre familiale et les autres charges, s'élève à 105000 DA en moyenne de notre échantillon (210 pieds). En d'autres termes, pour récolter les dattes d'une palmeraie de 210 pieds à l'aide d'une main-d'œuvre salariée constituée d'un grimpeur et de 5 ouvriers, sur la base des salaires moyens précédemment indiqués, et à raison de 14 pieds par jour, il faut 500 DA/pied en moyenne. Ce coût deviendra très contraignant si l'on introduisait les charges d'emballage, de transport et des autres outils utilisés dans cette opération.

Enfin, ces contraintes, spécialement le coût de la récolte, obligent certains phoeniciculteurs à recourir à la vente sur pied avec toutes les conséquences positives et négatives qui en découlent.

Dans cette région, **le triage** des dattes est homogène chez la totalité des enquêtés. Il se fait par des moyens traditionnels(*) et aucun effort de modernisation et de rationalisation du triage n'est apparu dans la région. Après la récolte et le transport dans des caisses en plastique vers des hangars, les dattes sont triées par les phoeniciculteurs en différentes catégories de maturité et en lots homogènes. Ce triage se fait en fonction des usages commerciaux et des normes imposées par les collecteurs et les autres acheteurs. Il se fait pratiquement toujours dans des conditions extrêmement rustiques et rudimentaires. Et par conséquent, il n'est pas rare de trouver sur le marché des dattes mal triées et non homogènes.

En revanche, le triage des dattes est plus ou moins bien fait et poussé(**) suivant les capacités et la catégorie des producteurs. En effet, certains agriculteurs arrivent à distinguer une dizaine de catégories. Dans d'autres zones, les grands producteurs distinguent 7 catégories alors que les petits producteurs ne différencient que de 4 à 5 catégories. Auparavant, les phoeniciculteurs de cette même région séparaient 16 catégories distinctes. (EMIL P, 1934) .

Les principales catégories de tri appliquées pour la variété dominante dans cette région, la Deglet Nour, sont, par ordre croissant d'échelle de maturité :

- Les dattes *MERTOBA*: Ces dattes sont excellentes à consommer en frais et ne sont commercialisées que localement, elle représente 5,5% des quantités triées.
- Les dattes *FRAZA* qui ont mûri et qui sont trop sèches, soient 8,5% de la quantité triée.
- Enfin, entre les deux catégories (Mertoba et Fraza), on trouve les dattes dites tout- venant, c'est une catégorie commerciale qui représente 15% des quantités triées.
- Une catégorie hautement commerciale obtenue du triage s'ajoute à la catégorie précédente et qui intervient avec une proportion de 60,5%, surtout dans les palmeraies récentes. Cette

(*): La main-d'œuvre est en général accroupie à terre ou reste debout autour d'un grand tamis (de 1 sur 2 mètres) placé sur des pieds en fer d'un mètre de hauteur. L'utilité de ce tamis est de laisser passer tous les autres objets de dimension inférieure à celle des fruits afin de les nettoyer. Chaque ouvrier a devant lui plusieurs caisses dont le nombre est égal à celui du nombre de catégories de tri voulues par l'exploitant. L'utilité de ces caisses est de recevoir les différentes qualités des dattes issues du triage.

(**):Plus le triage est poussé et plus il devient cher, mais plus aussi il est payant au moment de la commercialisation.

catégorie de dattes de première qualité attachée encore à leur spath (dattes branchettes) et même des dattes en régimes est la plus demandée.

Il est bien évident que le triage réalisé par les phœniciculteurs conduit aussi entre les deux extrémités de l'échelle à d'autres catégories différentes et écarts de tri qui ne sont pas hautement commercialisables.

- Il y a tous d'abord les dattes *BSER* (soit 1,5% de la production) qui n'ont pas suffisamment mûries (vertes et immature) et qui ne sont pas commercialisées.
- les dattes écrasées, puis les dattes qui se sont desséchées sur l'arbre (dattes *HCHEF*), les dattes qui n'ont pas été normalement fécondées et qui sont sans noyaux (dattes sèches), celles qui se sont oxydées (presque noires) et celles qui sont rachitiques ou avortées (texture caoutchouteuse). Elles représentent 4,5% de la quantité triée.
- Il y a enfin, celles qui sont parasitées par le *Boufaroua* ou d'autres parasites. Elles représentent 4,5% des quantités triées.

L'opération de triage dans cette région s'effectue à 62% par de la main d'œuvre salariée dont 68% de femmes qui sont plus efficaces pour ces travaux. Les hommes ne font pas le triage car il n'est pas rentable pour eux parce qu'ils ne sont pas aussi rapides que les femmes. En revanche, leur rôle est essentiel dans la comptabilisation et la manutention des caisses de dattes triées ou à trier par les femmes, comme ils font le triage et le conditionnement des dattes branchettes (appelées *Chemroukh*) dans des caisses en plastique ou dans des boîtes en carton de différents poids. Alors que dans 13% des exploitations ce sont les membres de la famille qui font tout le triage, d'autres phoeniciculteurs (25% des enquêtés) recourent parfois à la main-d'œuvre salariée en cas de besoins.

La majorité de la main-d'œuvre utilisée pour le triage et la cueillette est composée de nomades ou de saisonniers provenant de différentes régions du pays et qui reviennent chaque année assez régulièrement dans les exploitations à l'époque du triage.

Contrairement aux autres opérations, la main-d'œuvre utilisée pour le triage ne reçoit pas de salaires très élevés. Le type de rémunération appliqué pour cette opération est identique à celui pratiqué durant la récolte (journalier ou à la tâche). Chaque ouvrier fait le triage de 1,5 Q/jour pour un salaire journalier fixé à 700 DA/jour en moyenne. pour ceux qui effectuent la branchette (Chemroukh), et 400 DA/ jour pour les trieurs. De ce fait, chaque phoeniciculteur dans la région dépense en moyenne 105000 DA pour trier 158,56 Q ; soit un coût de triage de 6,62 DA/kg., sans compter le coût des autres charges

Conclusion du chapitre.

L'analyse des différentes opérations qui rentrent dans la conduite culturale du palmier dattier permet de constater que les pratiques varient d'un agriculteur à l'autre et d'une opération à l'autre selon la nécessité, la spécificité, l'importance de ces opérations et les moyens financiers des phoeniciculteurs de la région d'étude. En effet, si l'itinéraire technique optimal comprend les opérations suivantes :

- Le désherbage et le nettoyage des palmiers.
- Le labour et l'aménagement des palmeraies (l'entretien du réseau d'irrigation et de drainage ainsi que des pistes, une fois par an),
- L'apport de fumier (100 kg de fumier/palmier/an),
- La fertilisation minérale (3 kg d'ammonitrate/palmier/an),
- La pollinisation,
- Le ciselage
- La descente et l'attache des régimes,
- L'élagage,
- L'amendement en sable (1 tonne de sable/palmier tous les 3 ans),
- L'irrigation (tous les 7 jours en période estivale, et tous les 12 jours en hiver),
- L'ensachage.

Aucune exploitation n'applique entièrement et convenablement cet itinéraire. Si presque 92% réalisent les opérations minimales de l'itinéraire technique optimal (pollinisation, élagage, descente et irrigation), 8 % n'effectuent pas toutes les opérations minimales (particulièrement les petites exploitations ou en indivision).

Certaines opérations, bien qu'importantes sur les plans économique et technique, ne sont pas réalisées ou très insuffisamment et parfois sans maitrise des techniques et en dehors des moments opportuns (ciselage, protection des régimes et limitation de leur nombre). Certains ne font la fertilisation minérale et l'apport de fumier que rarement et avec des quantités qui restent très inférieures aux normes préconisées ;

Plusieurs exploitants ne travaillent pas du tout leurs sols et la majorité des autres ne travaillent le sol que sur les planches supportant les sous cultures. Quand il se réalise, le travail du sol est relativement léger puisqu'il s'effectue avec des outils manuels. La mécanisation des travaux est, en effet, peu pratiquée à l'exception de quelques exploitations récentes. Cette mécanisation ne touche que le travail du sol et le transport de fumier et du sable. Dans les anciennes oasis, la mécanisation du travail du sol est difficile à envisager en raison de son coût élevé, de l'indisponibilité des matériels et, surtout, des difficultés dues à la morphologie des exploitations.

L'handicap financier, l'absence ou l'insuffisance du savoir faire, le manque de main-d'œuvre - particulièrement celle qualifiée dans la pollinisation et la descente des régimes - sont perçus comme les principaux problèmes entravant le développement de la phoeniciculture dans cette région. Certains phoeniciculteurs ne réalisent pas certaines opérations pour ces raisons. Ce manque s'expliquerait, selon les enquêtés, par la concurrence des autres secteurs de l'économie qui rémunèrent mieux la force de travail tout en offrant des emplois moins pénibles.

Cette situation, bien qu'elle soit meilleure comparativement à celle des autres régions phoenicicoles du pays, reste en deçà des normes préconisées pour l'itinéraire technique, ce qui explique l'instabilité des performances de la production de dattes, tant en quantités qu'en qualité.

Chapitre IV : L'irrigation des palmeraies : pratiques et contraintes

Dans ce chapitre on va aborder les problèmes liés à l'irrigation et à l'hydromorphie dans les exploitations phoenicicoles de la région d'étude, ainsi que les causes et les conséquences de ces types de contraintes sur les performances de la filière dattes dans cette région, en amont et en aval.

Comme toute plante, le palmier dattier à besoin de l'eau. Dans la région de Tolga, ce n'est pas le sol mais l'eau qui constitue le capital foncier des exploitants en raison de l'importance qu'occupe cet élément dans l'activité phoenicicole. La pauvreté en ressources hydriques par rapport aux autres régions sahariennes a été aggravée par la croissance rapide des superficies ces dernières années. Les profonds bouleversements hydrologiques, l'utilisation irrationnelle de cette ressource rare, et la faiblesse des infrastructures hydriques ont mis les oasis de la région dans une grande pénurie d'eau.

Section 1 : les contraintes liées à l'irrigation.

1-1 : Les pénuries d'eau

L'insuffisance de l'irrigation est la contrainte majeure empêchant une bonne productivité des palmiers chez 90,59% des exploitants (toutes catégories confondues) qui se plaignent des faibles quantités d'eau distribuées, nettement inférieures aux normes recommandées. Cette situation est accentuée par la mauvaise conduite du réseau d'irrigation mis en place. Ce qui a provoqué le dépérissement de la majorité des palmiers, la baisse des rendements, ainsi que la mort de nombreux arbres fruitiers.

Tableau 60 : Répartition des exploitations enquêtées selon la situation de l'irrigation et le drainage.

	Total des exploitations enquêtées	Exploitations se plaignant du manque d'eau	
	Nombre	Nombre	%
Petites	59	48	85.71
Moyennes	65	60	92.31
Grandes	49	46	93.88
Total	170	154	90.58

Source : Données de l'enquête

Le déficit en matière d'irrigation est la différence entre les quantités d'eau optimales par an (31536 m^3 à l'ha) et la quantité d'eau effectivement fournie (11984 m^3/an/ha). Ce déficit se monte donc en moyenne à 19552 m^3/an/ha, soit 62% de la quantité optimale. En outre, durant l'été, l'irrigation doit se faire au maximum tous les 7 jours, alors que dans les faits elle a lieu pour beaucoup d'exploitations tous les 10 jours et parfois tous les 12 jours.

Les conséquences de cette pénurie sont nombreuses. Le dépérissement d'un nombre important de palmiers, la baisse de la qualité et des rendements, ainsi que la mort de nombreux arbres fruitiers se qui provoque un manque à gagner aux producteurs variant entre 10% à 20% en moyenne et parfois dépassant les 50%. Face à ce problème, Les agriculteurs réagissent de différentes façons au manque d'eau. Certains suppriment les cultures sous-jacentes, d'autres, n'irriguent que les meilleures parcelles abandonnant les autres au dépérissement, d'autres, enfin, irriguent avec les eaux de drainage malgré leur salinité au moins jusqu'à la solution du problème.

Cette pénurie d'eau d'irrigation s'explique essentiellement par l'insuffisance et la faiblesse des débits des forages utilisés par 35,71% des agriculteurs. Cette insuffisance est aggravée par le grand nombre d'associés par forage qui dépasse les 10 en moyenne. Ainsi, 14,95% des exploitants expliquent la faible irrigation de leurs palmeraies par l'insuffisance de leur part d'eau (*nouba*) dans l'association dont ils font partie et la mauvaise gestion et répartition des *noubas* au niveau de ses associations.

De plus, une grande partie de l'eau attribuée est perdue dans les réseaux et les seguias non aménagées et en mauvais état. Cette perte représente parfois les 20% du quota attribué à chaque agriculteur concerné et s'accroît avec l'éloignement de la parcelle par rapport au forage. Cette contrainte est présente chez 18,18% des phoeniciculteurs et s'explique incontestablement par le manque d'entretien et la mauvaise conduite du réseau d'irrigation mis en place.

En outre, la pénurie d'eau d'irrigation pour prés de 16,23% des exploitations est liée soit à l'absence totale d'électricité, soit aux coupures fréquentes dues aux pannes sur le réseau électrique (puissance installée insuffisante) ou au non règlement, par certains agriculteurs, des factures d'électricité jugées trop lourdes. Ces coupures engendrant des pannes mécaniques aux équipements, ce qui débouche par la suite sur une hausse des charges pour les exploitations.

Le reste des exploitations (soit 9,74%); dont la majorité n'évoquent des pénuries d'eau qu'en période estivale, déclarent que le rabattement des niveaux des forages est dû essentiellement à la réalisation ou l'approfondissement parfois anarchique des forages dans le cadre du PNDA. Cependant, la contrainte financière, bien que n'ayant été déclarée que par 5,19% des exploitants semble être la cause principale de toutes les contraintes d'irrigation.

1-2 : Les associations d'irrigants.

A l'instar de la région d'oued Righ, un système d'association d'irrigants a vu le jour pour gérer un forage ou un groupe de forages réalisés par l'Etat ou par un groupe d'agriculteurs vu le déficit de forages dans la région et la difficulté de disposer d'un forage individuel pour la majorité des phoeniciculteurs. De ce fait, 75,88% des phoeniciculteurs de la région d'étude font partie d'une association d'irrigants et 24,12% ont des forages individuels ; il s'agit alors surtout de grandes exploitations.

Le nombre d'associés reste le pivot central des contraintes d'irrigation dans les oasis de la région d'étude. En effet, seules 25,58% des associations d'irrigants recensées dans l'échantillon ont un effectif de 3 à 4 associés dont la plupart sont à la tête de grandes et de moyennes exploitations. Par contre, 76,42% des associations ont un nombre d'adhérents supérieur à 7, 30% d'entre elles dépassant même les 10 membres avec une majorité de petites exploitations.

En outre, pour compenser le déficit d'eau, les grands phoeniciculteurs adhérent parfois à une ou deux autres associations d'irrigants, de préférence des associations à faible effectif d'associés ce qui leur permet de s'accaparer de plusieurs tours d'eau (nouba). En revanche, les petits propriétaires, souffrant de contraintes financières, se limitent à de petites part d'eau provenant d'un forage généralement à faible débit et desservant beaucoup d'associés.

Plus de la moitié (soit 62,79%) des associations d'irrigants de cette région rencontrent des difficultés de fonctionnement. Les causes qui sont à l'origine de ce dysfonctionnement sont multiples et différentes. La plus importante (54,32% des cas), c'est l'obstacle financier. Elle est suivie de la mésentente entre associés qui s'explique par le difficile dialogue entre vieux et jeunes phoeniciculteurs associés ou qui résulte de la coupure de courant pour le forage jusqu'au payement des redevances, dans le cas de non payement de certains associés de leurs part de la facture d'électricité de l'association (13,58%). Or, ces coupures engendrent des ruptures d'irrigation pour l'ensemble des associés sur plusieurs jours et des perturbations du programme

de répartition de l'eau. Par ailleurs, dans 32,1% des cas, c'est la mauvaise gestion au niveau des associations qui est à l'origine des problèmes. Cette mauvaise gestion peut se traduire notamment par le non respect de la durée des tours d'eau par certains associés ou, dans d'autres associations, par la non prise en considération de la distance entre les parcelles et la source d'eau.

1-3 : Système d'irrigation et gestion de l'eau.

Si le bon entretien et l'aménagement du réseau d'irrigation dans les oasis joue un rôle important dans l'utilisation rationnelle des quantités d'eau disponibles, le réseau existant est considéré parmi les causes majeures de la pénurie d'eau dans la majorité des palmeraies de la région.

Mis à part quelques exploitations généralement récentes (5,30%) bénéficiant de système d'irrigation localisé dans le cadre du PNDA ou quelques périmètres de la GCA; le système d'irrigation est homogène sur l'ensemble des oasis de la région. La technique la plus utilisée est celle de l'irrigation à partir de bassins ou par submersion artificielle grâce à l'utilisation de rigoles principales et secondaires dites émissaires (seguias), à 34,70% en terre, rarement bétonnées ou par des conduites d'eau non revêtues (21,76%) et souvent par les 2 systèmes à la fois (38,23%). A l'intérieur de la palmeraie, l'irrigation gravitaire se fait par de grandes planches autour des palmiers rattachées l'une à l'autre par des seguias (82,3%). Ces planches sont de dimensions variables, selon qu'elles sont ou non utilisées pour les cultures intercalaires et selon la présence de fossés de drainage qui occupent alors une partie de l'espace inter-rangées

Ce réseau d'irrigation traditionnel est généralement mal aménagé et mal entretenu dans la quasi-totalité des exploitations phoenicicoles toutes catégories confondues. En effet, si 6,46% n'assure aucun entretien, 27,64% font l'entretien de leurs émissaires à chaque irrigation et 34,11% font cette opération tous les mois. Par contre, prés de 31,76% ne font ce type d'entretien que rarement, généralement une fois par trimestre ou saison, voire une seule fois par an.

L'entretien insuffisant laisse les adventices et le sable envahir les émissaires. L'eau d'irrigation, durant son passage dans les seguias, est alors évacuée sur les cotés, induisant un taux de perte d'eau très élevé dans un sol sablonneux et très perméable, ce qui réduit d'autant les quantités arrivant jusqu'aux palmiers. De plus, ces pertes favorisent la diffusion des mauvaises herbes et des adventices dans les palmeraies concernées.

En outre, le manque d'entretien des seguias à ciel ouvert, bétonnées ou en plaques d'amiante (« eternit »), conduit à une accumulation de sable qui explique l'usure précoce de ces dernières et la diffusion des mauvaises herbes, accroissant encore le taux de perte d'eau.

A l'amont de l'écoulement des eaux, un ouvrage est érigé pour partager l'eau en trois directions dans des rigoles en terre ou des tuyaux. Chacune des trois seguias est ramifiée en seguias secondaires, (dont le nombre varie selon les associés). Chaque seguia secondaire est destinée à être exploitée par un groupe d'irrigants. L'associé peut être un individu ou un groupe d'individus (une famille et sa descendance). Le droit à l'eau ne se transmet qu'à l'intérieur de chaque seguia. Le transfert du droit de l'eau d'un groupe à un autre est interdit pour ne pas perturber le système de distribution. Ainsi, ce droit à l'eau est héréditaire.

Chaque phoeniciculteur ouvre avec sa houe (*la Mesha*) l'accès de sa parcelle quand vient son tour d'eau ; quelques mottes de terres suffisent ensuite pour diriger l'eau vers la palmeraie voisine à la fin du temps imparti. Mais, en raison de la salinité de l'eau et des terres, il n'est pas possible de laisser l'eau stagner dans le petit bassin creusé au pied du palmier appelé "*Fedana*". C'est pour cette raison que les agriculteurs dans cette région, laissent l'eau couler abondamment pour évacuer l'eau usée "*NEZZ*" par le réseau de drainage s'il existe.

A partir de cette analyse, on peut signaler qu'un forage peut alimenter une centaine de propriétaires et une même propriété peut être irriguée à partir de plusieurs forages mais avec des tours d'eau différents.

« *La gestion de l'eau dans les palmeraies de la région, est assurée par une réglementation élaborée sur la base d'un travail colossal, hérité des parents depuis longtemps. Cette réglementation est codifiée et généralisée à toutes les oasis de la région par un acte promulgué par les phoeniciculteurs depuis des siècles. Elle a prévalu jusqu'au tarissement des sources et à l'implantation des sondages profonds* ». (PERENNES. J, 1980) .

La distribution s'effectue selon le principe que chaque propriétaire reçoit, pendant un temps déterminé à intervalle fixe, la totalité du débit du forage. L'unité étant la *nouba* qui correspond à l'usage de l'eau du forage pendant une journée ou une nuit, dont la rotation varie d'un associé à l'autre selon les associations et les régions. A titre d'exemple, dans la commune de Luchana, 15 jours correspondent à 30 noubas elles-mêmes subdivisées de manière précise, en raison de la forte évaporation estivale.

La jouissance de l'eau est accordée au prorata de la somme investie dans le forage dans le cas où ce sont les phoeniciculteurs qui l'ont réalisé. Dans le cas ou le forage est la propriété de l'Etat, la jouissance se fait en fonction de la superficie exploitée par chacun et en fonction du montant d'électricité payé, lui-même subdivisé en fonction des tours d'eau (*noubas*).

« *L'attribution des quantités d'eau est assuré par un Amine ou chef d'association choisi par les agriculteurs, il établit la liste des associés et aménage à chacun une alternance diurne ou nocturne selon le nombre de noubas de chacun. Il s'occupe aussi de la répartition du montant de la facture électrique, perçoit la participation de chacun et paye la consommation globale. Comme il veille à la cotisation des frais d'entretien du forage, qui se fait en fonction de la quote-part de chaque associé. Ce droit d'eau est consigné par l'associé sous forme d'acte de tribu difficilement tenu à jour.* » (PERENNES. J, 1980)

Mais l'évolution et l'extension des palmeraies et l'accroissement des besoins en eau ces dernières années, ont amené les pouvoirs publics à décider de changer ce système de distribution de l'eau. Car l'eau ne provient plus des sources naturelles mais à partir de sondes profondes réalisées à des coûts élevés. Ces sondes sont souvent équipées de pompes et d'un réseau électrique très coûteux. Par ces investissements, l'eau devient un intrant comme les autres et n'est plus un don.

L'importance de l'irrigation et ses contraintes pour cette culture nous oblige à approfondir notre analyse. La dose d'irrigation (exprimé soit en l/s/ha ou en m^3/ha) ainsi que le tour d'eau et le volume d'eau annuel sont les principaux critères ou paramètres pour juger de « l'état de santé » de l'irrigation.

Dans les oasis de la région, le tour d'eau est très variable d'une association à une autre et même d'une zone à l'autre selon la disponibilité des forages et leur débit et même selon le nombre d'associés de chaque association d'irrigants. En effet, il est inférieur ou égal à 7 jours pour 47% des exploitations, de 8 à 10 jours pour 25,88% alors que 3% des phoeniciculteurs irriguent leurs parcelles tous les 11 jours et voire tous les 20 jours dans certaines zones. Il n'y a que 24,12% des enquêtés qui irriguent leurs palmiers d'une manière permanente 24h/24 : ce sont les phoeniciculteurs propriétaires de forages autonomes.

Ces résultats (plus de 28% dépassant les 7 jours) concernent seulement la période estivale. En hiver, le tour d'eau revient tous les 2 à 7 jours en moyenne. Au total, ces tours d'eau sont très inférieurs aux normes théoriques d'irrigation du palmier dattier qui recommandent une irrigation chaque semaine (7 jours) en période estivale alors qu'en hiver, l'irrigation peut être réalisée toutes les 2 semaines. Dans le cas des cultures sous-jacentes, la fréquence peut être réduite.

De son coté, la durée du tour d'eau confirme la situation délicate de l'irrigation des palmeraies de la région. Ce paramètre ne dépasse pas, en moyenne, 9,33 heures par exploitation pour un tour. En rapportant la durée réelle d'irrigation à la taille des palmeraies, on s'aperçoit qu'elle est très inférieure au temps nécessaire évalué à 10h tous les 7jours pour une palmeraie de 100 pieds.

Tableau 61 : Répartition des enquêtés par classe et selon la durée journalière d'irrigation (heures/semaine)

	classe 1	classe 2	classe 3	Total
Nombre total d'heures d'irrigation	458	588	540	1586
Nombre d'enquêtés	56	65	49	170
Nombre d'heures/enquêtés/7 jours	8,18	9,05	11,02	9,33

Source : Données de l'enquête.

Le débit d'irrigation actuel dans les oasis de la région ne dépasse pas les 0,38 l/s/ha en moyenne. Son minimum est enregistré dans les oasis qui n'ont pas bénéficié des projets de réhabilitation et de rénovation avec 0,25 l/s/ha. Et le maximum peut aller jusqu'à 0,64/l/s/ha dans les exploitations les plus favorisées et celles dotées de forages individuels. Ses variations dépendent des zones, des palmeraies, mais aussi des capacités financières de l'irrigant, du nombre d'associés, du débit du forage et de la taille de la propriété.

Ce débit est sans doute le résultat des améliorations résultant du démarrage de quelques nouveaux forages réalisés dans le cadre du PNDA et de la GCA depuis l'année 2000. Néanmoins, sa faiblesse témoigne du degré de rareté du facteur eau dans les oasis de la région. Cette faiblesse vient s'ajouter aux autres faiblesses du système de cultures constatées est précédemment.

En outre, la dose d'irrigation est considérée comme très faible en regard de celle enregistrée au niveau national et évaluée à 0,40 l/s/ha ou encore dans certains pays phoenicicoles, à l'instar des oasis de Kébili et de Tozeur en Tunisie où le débit assuré dépasse 0,70 l/s/a (BENAHMED. G, 1994). Elle est même en deçà de la dose d'irrigation théorique estimée à « 0,75 l/s/ha et à la dose préconisée pour une palmeraie avec cultures intercalaires (0,75 l/s/ha) et pour les palmeraies sans cultures intercalaires (0,70 l/s/ha)» (ZAHROUNA. A. et BENHAMIDA. S, 1994) .

Sur la base d'une dose de 1 l/s/ha/jour, il faut un volume d'eau de 31536 m^3/an pour irriguer un hectare de palmier dattier avec des cultures intercalaires, soit un besoin de 86,4 m^3/jour/ha. Cette valeur correspond à une certaine réserve pour le lessivage hivernal et aux cultures hivernales. Néanmoins, dans la région d'étude avec seulement une dose réelle d'irrigation moyenne de 0,38l/s/ha, le volume d'eau alloué pour irriguer un ha de palmier dattier avec les mêmes normes (cultures intercalaires, lessivage) ne dépasse pas les 11983,68 m^3/an/ha soit prés de 33 m^3/jour/ha soit un déficit en eau de 19552,32/ha/an ou de 52,6 m^3/jour/ha.

Cette situation de déficit hydrique s'explique non seulement par les causes précédemment citées mais aussi par la mauvaise gestion de l'eau dans les parcelles. En effet, jusqu'à maintenant, la répartition des tours d'eau s'effectue en fonction de la superficie et non pas en fonction de l'occupation du sol.

La totalité des phoeniciculteurs de cette région continuent de se plaindre de la cherté de l'eau étant donné qu'ils considèrent toujours qu'elle est la cause principale de la faible rentabilité de leurs exploitations et de leurs faibles performances économiques malgré les avantages qui leur sont attribués par l'Etat (cession gratuite de l'eau d'irrigation aux usagers puisque ces derniers ne payent que les frais de l'énergie électrique eux-mêmes subventionnés à hauteur de 50% et l'entretien des pompes et des réseaux d'irrigation). En outre, les frais d'entretien des pompes et

des réseaux sont répartis entre les associés et chaque attributaire paye sa quote-part déterminée en fonction des noubas. En outre, ce prix n'inclut pas les frais du forage et les amortissements. De ce fait, les coûts d'électricité, que la majorité des phoeniciculteurs n'arrivent pas à payer, avoisinent les 45000 DA/an en moyenne en variant entre un maximum de prés 260000 DA/an et un minimum de 25000 DA/an.

Cette facture d'électricité est aggravée par le coût de la main d'œuvre salariée utilisée totalement par 27,62% des exploitations, et partiellement par 30,58% des exploitants pour l'irrigation de leurs palmeraies. Le reste des phoeniciculteurs (petites et moyennes exploitations) utilisent plutôt la main-d'œuvre familiale à chaque tour d'eau pour irriguer leurs parcelles afin de réduire les charges d'irrigation.

La totalité des phoeniciculteurs de la région d'étude se plaignent aussi de la salinité du sol de leurs palmeraies et, pour eux, le degré élevé de salinité de l'eau d'irrigation est à l'origine de cette situation. Pourtant, les caractéristiques physico-chimiques de l'eau issue des forages jouent un rôle important dans la qualité des dattes produites.

Section 2 : Les contraintes liées au phénomène du drainage [1]

Bien que ce phénomène ne se pose pas avec acuité dans les oasis de la région détude, il commence à apparaitre ces dernière années, et devient de plus en plus gênant dans certaines zones phoenicicoles. Il paraît donc utile détudier son importance, ses causes, ses conséquences et les moyens de lutte dans les oasis de la daira concernée.

2-1 : Le problème de drainage chez les agriculteurs

L'insuffisance du drainage est une des contraintes majeures empêchant une bonne productivité des palmiers chez les exploitants enquêtés. En effet, 44,71% d'entre eux se plaignent de l'insuffisance ou du manque de drainage. En d'autres termes, sur les 170 exploitations enquêtées, 76 ont besoin de travaux d'entretien, d'extension ou de pose de drains. Pourtant, plus de 82 % des enquêtés concernés déclarent procéder à l'entretien des drains tous les ans ou tous les deux ans.

Tableau 62 : Répartition des phoeniciculteurs par classe d'enquêtés et selon l'existence du problème de drainage.

Classe	Classe1		Classe2		Classe3		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Phoeniciculteurs ayant le problème	**22**	**39,29**	**28**	**43,08**	**26**	**53,06**	**76**	**44,71**
Phoeniciculteurs n'ayant pas le problème	**34**	**60,71**	**37**	**56,92**	**23**	**46,94**	**94**	**55,29**
Total	***56***	***100***	***65***	***100***	***49***	***100***	***170***	***100***

Source : Données de l'enquête.

(1) « Les eaux de drainage très salées proviennent de l'écoulement de la nappe phréatique qui est présente dans toutes les palmeraies et les environs de la région. Cette nappe est due à l'accumulation des eaux d'irrigation excédentaires et à la percolation verticale des nappes en charges sous-jacentes. La profondeur de la nappe à l'intérieur des palmeraies est généralement comprise entre 0.5 et 1 m de la surface du sol et sa fluctuation saisonnière qui est en fonction de la fréquence des irrigations, varie généralement entre 0.2 et 0.5 m » (PERENNES. J, 1980).

La nature pédologique de la région et la surexploitation des nappes aquifères conjuguées aux modalités d'irrigation et à l'insuffisance des réseaux de drainage mis en place ont été autant de facteurs favorables à la remontée considérable, jusqu'à 8 à 10 cm[(1)], du niveau d'eau excédentaire qu'il faut évacuer. Ce phénomène d'hydromorphie n'a cessé de se poser dans plusieurs oasis de la région d'étude depuis de nombreuses années, à l'exception de certaines palmeraies généralement récentes ou situées dans des zones ayant des caractéristiques pédologiques différentes.

En outre, la situation sera encore plus grave dans le futur puisque certains nouveaux périmètres irrigués déjà créés dans le cadre du programme de l'APFA, de la GCA et du PNDA ou qui seront créés en amont de la vieille palmeraie, seront généralement reliés au réseau de drainage cette dernière. Ces réseaux, à terme, pourront encore moins permettre une évacuation efficiente des eaux usées ce qui va accentuer l'insuffisance des réseaux existants.

Par ailleurs, la majorité des palmeraies nouvellement créées n'est pas dotée de réseaux de drainage organisés. Quant ils existent, ils sont généralement peu profonds et non branchés aux réseaux collecteurs de la région, ou aux réseaux fonctionnels. Ces nouvelles plantations se créent généralement d'une manière anarchique avec de grandes distances entre les plantations et les collecteurs, ce qui accentue le problème et rend toute action d'assainissement, d'entretien et d'extension coûteuse économiquement, tant pour l'Etat que pour l'agriculteur.

Il est vrai que beaucoup de travaux de confection de drains ont été réalisés dans les oasis de la région ayant ce type de problèmes, selon une technique traditionnelle dans les oasis anciennes, ou moderne quand ils sont exécutés par les pouvoirs publics à travers les projets de rénovation et de création des oasis. Mais, les difficultés résident beaucoup plus dans l'entretien et l'assainissement de ces drains.

L'entretien doit être effectué chaque année et d'une manière convenable, de façon préventive dès l'apparition des adventices ou le constat d'un blocage des eaux. Cet entretien se fait généralement en période estivale, les drains étant alors secs ce qui facilite la tâche des travailleurs.

Au sein du panel, mis à part 3,94% des phoeniciculteurs qui ne font aucun entretien des drains et 14,48% qui font l'entretien tous les 3 ans ou plus, la majorité des phoeniciculteurs, soit 82.58%, entretiennent les réseaux de drainage chaque année ou tous les 2 ans.

Ces fréquences confirment que la majorité des phoeniciculteurs sont dans les normes préconisées du point de vue nombre d'opérations d'entretien. Si le problème subsiste et de manière grave, c'est parce que l'opération est généralement très mal exécutée. Elle est réalisée, par une main-d'œuvre familiale ou salariée, manuellement avec de petits outils qui ne permettent tout au plus qu'un curage préventif. C'est la raison pour laquelle les fossés sont presque partout colmatés par le sable et par la végétation jusqu'à disparaître complètement parfois.

Les causes qui empêchent les phoeniciculteurs de faire face efficacement au problème de drainage sont multiples. En premier lieu vient le problème du blocage des réseaux de drainage collectifs par les végétaux et le sable, problème signalé par 27,63% des enquêtés. Ce sont les palmeraies à mauvaise topographie et limitrophes aux réseaux non entretenus qui sont les plus touchées par ce genre de problème. En deuxième lieu, vient le problème de certains phoeniciculteurs (notamment ceux des palmeraies abandonnées partiellement ou totalement) qui

(1): D'après les pédologues, un plan d'eau à une profondeur convenable est très bénéfique pour un bon développement du palmier dattier et la réalisation des drains est indispensable pour maintenir ce niveau.

n'entretiennent pas les drains dans leurs parcelles et empêchent ainsi le drainage des palmeraies voisines. Ce cas est signalé par 25% des enquêtés. En troisième lieu, on constate que 19,74% des exploitations de l'échantillon sont dépourvues d'un réseau de drainage et que 8,42% ont un réseau de drainage nécessitant un approfondissement.

Tableau 63 : Répartition des exploitations enquêtées selon les causes de l'insuffisance du drainage.

Type d'exploi-tations	Exploitations Ayant un problème de drainage		Dont dépourvues d'un réseau de drainage		Dont par manque des ressources de financières		Dont l'absence d'entretien du réseau collectif		Dont par Insuffisance de drainage chez les voisins		Dont pour autres causes	
	Nbr	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
Petites	**22**	**39,29**	**7**	**12,50**	**5**	**8,93**	**6**	**10,71**	**4**	**7,14**	**0**	-
Moyennes	**28**	**46,15**	**5**	**7,69**	**4**	**6,15**	**8**	**12,31**	**7**	**10,77**	**4**	**6,15**
Grandes	**26**	**53,06**	**3**	**6,12**	**3**	**6,12**	**7**	**14,29**	**8**	**16,33**	**5**	**10,20**
Total	**76**	**44,97**	**15**	**19,74**	**12**	**15,79**	**21**	**27,63**	**19**	**25**	**9**	**11,84**

Source : Données de l'enquête.

L'absence d'entretien s'explique principalement, selon 15,79% des enquêtés, par le manque de ressources financières et par la difficulté d'effectuer le travail manuellement.

On signalera, par ailleurs, que 3,17% des exploitants déclarent ne pas faire l'entretien des drains pour profiter de la remontée de la nappe afin d'irriguer plus facilement à partir des eaux de drainage surtout dans les périodes estivales. Ce sont les agriculteurs dépourvus d'eau d'irrigation qui s'adonnent à cette pratique même s'ils en connaissent les résultats.

2-2 : Les conséquences du problème de drainage

Le problème de l'hydromorphie est à l'origine des conséquences néfastes sur l'activité phoenicicole dans cette région. En effet, beaucoup de palmiers ont trouvé la mort à cause du manque de drainage. La remontée engendre une diminution de la croissance et une baisse sensible des rendements, comme elle cause aussi des pertes et des manques à gagner assez significatifs atteignant parfois l'équivalent de 19% du chiffre d'affaires pour certains producteurs.

En d'autres termes, l'insuffisance de l'entretien voire l'absence dans certains cas de réseaux de drainage, se traduit par un gonflement périodique de la nappe superficielle provoquant sa remontée en surface, l'asphyxie des racines et la prolifération des adventices. D'un autre côté, cette remontée favorise dans certains endroits l'accumulation et la concentration des chlorures entraînant des dépréciations continues de la qualité physicochimique du sol engendrant, par conséquent, la diminution de la production en quantité et en qualité et condamnant à terme les plantations.

Ce blocage a aussi comme conséquence le retour des eaux salées vers les oasis, induisant par la suite l'abandon de l'entretien des réseaux de drainage des premières palmeraies touchées, ce qui provoque l'extension du phénomène aux palmeraies voisines.

Or, l'entretien des fossés nécessite une main-d'œuvre importante, ce qui oblige certains agriculteurs (40,36%) à recourir seulement à la main-d'œuvre salariée et d'autres (12,32%) à la location de pelles mécaniques pour réaliser les grands travaux d'entretien. Certains phoeniciculteurs (21.58%) n'utilisent que de la main-d'œuvre familiale alors que 25,74% d'entre eux recourent, en plus de la main-d'œuvre familiale pour minimiser les coûts, à quelques journées de travail salarié pour achever l'opération.

Conclusion

L'irrigation dans les oasis de la région d'étude est de plus en plus médiocre, notamment avec l'augmentation des superficies et la faible, voire la stagnation de la mobilisation des ressources hydriques. La quasi-totalité des phoeniciculteurs enquêtés (90,58%) en souffrent et dénoncent l'insuffisance des quantités d'eau distribuées qui sont nettement inférieures aux normes préconisées pour une palmeraie (soit plus de 70 litres/s/ha, et une irrigation tous les 7 jours), car le débit disponible ne dépasse pas 38 l/s/ha et le tour d'eau n'arrive dans certains cas que tous les 12 jours. Ce déficit hydrique provoque la détérioration des rendements, la régression de la qualité et même la mort d'un nombre important de palmiers.

Les principales causes de ce déficit hydrique sont :

- la non réhabilitation du système d'irrigation traditionnel ;
- l'inégale distribution de l'eau disponible entre les palmeraies ;
- la non utilisation des techniques d'irrigation économes pour minimiser les pertes et réduire les besoins ;
- la mauvaise gestion de l'eau ;
- La facture élevée d'électricité ;
- le nombre élevé des associés autour d'un seul forage.

A ces causes principales s'ajoutent :

- les difficultés de mobilisation de l'énergie électrique nécessaire ;
- la méconnaissance des capacités réelles des différents forages et leur état d'évolution ;
- la faible aptitude à déterminer les caractéristiques des équipements adéquats ;
- l'inexistence de structures d'intervention et de maintenance accentuée par le manque des pièces de rechange ;
- l'absence de bilans d'exploitation et l'inexistence de structure de contrôle effectif pour prévenir les déséquilibres des nappes ;

Le problème du drainage a mis dans une situation délicate plusieurs palmeraies de la région d'étude, particulièrement celles situées dans le nord des communes de Tolga et de Bordj Ben Azouz ; cette situation devrait s'aggraver dans l'avenir .L'absence ou l'insuffisance d'évacuation des eaux de drainage dans ces palmeraies a engendré une diminution de la croissance, une baisse sensible des rendements et un manque à gagner important.

En revanche, la mise en place d'un réseau de drainage efficace et son entretien chaque année, engendrent des charges importantes au niveau de chaque parcelle de l'ensemble de la zone concernée ce qui pourrait diminuer les performances et la compétitivité des phoeniciculteurs concernés. Une lutte efficace contre ce phénomène nécessite une organisation collective, mais le travail en coopération tend plutôt à régresser aujourd'hui. On a vu que, dans le cadre associatif, les agriculteurs n'assuraient même pas l'entretien des réseaux tertiaires en raison du refus de participation des « absentéistes » et probablement aussi à cause de la faible capacité financière des agriculteurs.

Chapitre VI : Mise en marché et collecte des dattes

Introduction

"*La commercialisation des produits agricoles au sens le plus large du terme, comprend toutes les opérations qu'impliquent le mouvement des denrées alimentaires et des matières premières depuis l'exploitation jusqu'au consommateur final*"(ABBOTT. J. C, 1964)

En Algérie, la commercialisation des dattes a subi une restructuration profonde au cours des dernières années, suite à la privatisation des opérations et à la libéralisation des marchés. Elle paraît assez complexe, car il s'agit, en fait, de la commercialisation de plusieurs variétés et qualités n'ayant pas les mêmes débouchés. Ainsi, prés de la moitié du volume des dattes commercialisées au niveau national revient à la variété Deglet Nour alors que la deuxième moitié est constituée par un grand nombre de variétés avec des spécificités régionales marquées. Par ailleurs, on constate, l'existence d'une cascade d'intermédiaires (kharrass, collecteurs, mandataires, conditionneurs, exportateurs...) plus ou moins indispensables.

Dans la daïra de Tolga, on rappelle qu'après la Deglet Nour, on produit aussi la variété Ghars et la Mech Degla et qu'on y produit aussi d'autres variétés qui ne sont pas commercialisées, mais qui servent à l'autoconsommation. Par ailleurs, plusieurs types de dattes sont commercialisés dans la région tel que :(BELGUEDJ. A, 2004.)

- la datte entière en vrac, sans conditionnement, telle qu'elle a été récoltée,
- des dattes en régime et en branchette,
- des dattes sèches, brutes, ou bien après avoir subies un conditionnement,
- des dattes conservées après un conditionnement. ces dattes sont présentées dans des emballages de différents poids (200 g à 5 kg),
- des dattes pressées transformées en pâte et ensachées (Btana).

En outre, le circuit de distribution des dattes dans la région se caractérise par l'intervention de plusieurs acteurs et intervenants qui sont plus ou moins indispensables pour la bonne réussite de la campagne de commercialisation des dattes dans les conditions actuelles.

Nous essayerons dans ce chapitre de suivre le cheminement et la destination de cette production après la récolte à travers les différents circuits de distribution afin d'aboutir à des réponses à nos questions sur les contraintes qui entravent l'aval de la filière. De plus, à travers une analyse microéconomique dans la région d'étude, nous allons essayer de connaître la structure de commercialisation, le comportement et les performances (approche S.C.P) de chaque acteur de ce circuit afin de pouvoir établir un diagnostic des principales contraintes qu'ils rencontrent et de déterminer la relation d'intégration entre ces différents opérateurs pour chaque variété.

Il s'agira aussi d'expliquer la faible ampleur du marché des dattes au niveau national ainsi que la faiblesse des exportations constatée dans la deuxième partie comme il s'agira d'évaluer l'impact de la multiplication du nombre des intermédiaires dans la chaîne de commercialisation des dattes sur les débouchés et sur la formation des prix. En outre, dans cette analyse microéconomique, on s'intéressera au segment du conditionnement des dattes et au niveau de maîtrise de l'aspect qualité dans les exploitations et dans les unités de conditionnement. On terminera l'analyse par une schématisation des circuits de distribution de chaque variété des dattes.

Section1 : Mise en marché par les phoeniciculteurs, stratégie et contraintes.

1-1 : L'écoulement de la production de dattes et ses problèmes.

La quasi-totalité (soit 95%) de la production totale moyenne des phoeniciculteurs de cette région (toutes variétés confondues) est destinée à la commercialisation. Seuls 4,95% sont destinés à l'autoconsommation familiale et à l'aumône. Il existe cependant des variations dans cette répartition du produit selon les variétés. La qualité, la quantité et la valeur marchande de chaque variété influent beaucoup sur cette structure de destination de la production chaque année. D'une manière générale, les dattes communes sont destinées totalement à la commercialisation, la Deglette Nour est destinée à la commercialisation dans sa quasi-totalité alors que la variété Ghars est plutôt destinée à la seule autoconsommation.

Le nombre et la structure des *catégories* de dattes issues de l'opération de triage effectué par les producteurs dans la région varient d'une variété à l'autre et même d'une zone à l'autre. Les facteurs déterminant restent nombreux, telles que les conditions pédologiques, les conditions climatiques (température, pluie) durant certaines campagnes, l'âge des palmiers mais surtout les pratiques de conduite culturale et la pénurie d'eau. Mais, en règle générale, pour la Deglet Nour, le nombre de catégories de tri ne dépasse pas 7 en moyenne dans cette région. Sur les 110 Q de Deglet Nour produits, en moyenne, par les agriculteurs de notre échantillon, seuls 24,5% sont des dattes sur régime de premier choix, alors que 45,84% en branchette de première catégorie, 13,7% sont des branchettes de deuxième catégorie (de qualité un peu humide) et 10,24% sont de la Deglet Nour dite standard (tout venant). Le reste de cette production, soit 5,72%, sont des dattes inconsommables (déchets ou *Hcheff*).

Toutefois, l'augmentation de la part des dattes non consommable au détriment des catégories de haute valeur engendre un taux de perte élevé qui influe négativement sur le revenu des agriculteurs et entraîne de grandes difficultés d'écoulement de leurs produits.

Dans cette région, La quasi-totalité des phoeniciculteurs enquêtés (soit 94,71%) déclarent rencontrer un ou plusieurs obstacles pour écouler leurs productions convenablement. Parmi ces obstacles, ils citent la saturation des marchés locaux déjà mal aménagés, non organisés et insuffisants au moment de récolte (23.53%), l'insuffisance de matériel de transport, d'emballage (caisses, boites en carton) et de lieux de stockage frigorifique (pour 27,65% des cas) ce qui empêche certains phoeniciculteurs d'achever l'opération de récolte dans la période où les prix sur les marchés sont au plus haut. Par contre, la mauvaise qualité des dattes engendrée par les aléas climatiques qu'a connus la région au cours de la campagne 2008 est la cause principale du faible écoulement pour 11,76 % des enquêtés.

Tableau 64 : Les problèmes de commercialisation des dattes rencontrés dans la région.

Type d'exploi-tations	Total des enquêtées		Faiblesse de la demande		Faiblesse des Prix		Absence de matériels de stockage et de conditionnement		Mauvaise qualité de la récolte		Aucun problème	
	Nombre	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%	Nb	%
Petites	56	100	15	26,79	19	33,93	15	26,79	7	12,50	0	0
Moyennes	65	100	14	21,54	21	32,31	17	26,15	8	12,31	5	7,69
Grandes	49	100	11	22,45	14	28,57	15	30,61	5	10,20	4	8,16
Total	170	100	40	23,53	54	31,76	47	27,65	20	11,76	9	5,29

Source : Données de l'enquête.

Ces contraintes induisent la diminution et la faiblesse des prix offerts par les acheteurs pour toutes les variétés et les catégories de dattes (y compris les meilleures). Pour une partie des agriculteurs (soit 31,76%), les prix seraient peu rémunérateurs et ne valorisent pas leurs efforts

comme dans les années antérieures, et ils ajoutent à cela la difficulté d'accès aux marchés suite au coût élevé des taxes d'accès qui ne sont pas définies en fonction de la qualité des dattes taxées.

Après la dissolution de l'OND[1] en 1997 et l'application de la politique de libéralisation, les prix des dattes deviennent des prix de marché à tous les niveaux du circuit de commercialisation de ce produit, du producteur jusqu'à la vente au consommateur final. Plusieurs déterminants rentrent dans la fixation des prix de cette denrée. En plus de l'effet de la loi de l'offre et de la demande, s'ajoute le paramètre qualité de la production qui peut contribuer à l'effondrement des prix de vente des dattes. A ces premiers déterminants, il faut encore ajouter le moment de mise en marché (la précocité), le mode de consommation, les fêtes religieuses, la variété, le degré de maturation (*bser*, précoce, maturation totale), le mode de récolte (sur pied ou par le producteur), la forme de vente (en régime, trié, en vrac sans triage), l'aspect extérieur du fruit, la période de vente (saison ou contre-saison), la région et le lieu de vente.

Les prix varient aussi d'une campagne à l'autre, voire même durant la même campagne. Ces variations saisonnières se répercutent intégralement à tous les niveaux du circuit de commercialisation.

Tableau 65 : Répartition des exploitations enquêtées selon le prix de vente des dattes par variété.

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Prix moyen de vente pratiqué dans le panel au cours de l'enquête (2008)	Prix moyen de vente au cours des campagnes précédentes (2006 et 2007)
Deglet Nour	85	90	95	90	80
Ghars	55,43	60,36	63,58	59.79	42
Mech Degla	28.5	30,66	32,35	30.50	22
Moyenne	67.67	73.67	76.67	72,87	49,66

Source : Données de l'enquête.

Dans cette région d'étude, connue par la valeur marchande de ses dattes, la fourchette des prix relevée auprès des producteurs est révélatrice de ce phénomène. Le prix moyen de la Deglet Nour (toutes catégories de tri) dépasse à peine les 90 DA/kg, avec 160 DA/kg pour la Deglet Nour branchette de première qualité et 100 DA/kg pour le tout venant. De même, le prix moyen d'un kilogramme de la variété Ghars est estimé durant cette campagne à prés de 59 DA/kg alors que le prix moyen de la variété Mech Degla a connu une augmentation par rapport aux campagnes précédentes en atteignant 30 DA/kg.

Certains producteurs de Deglet Nour avec des palmeraies bien entretenues et un rendement élevé ont pu bénéficier d'un prix de 110 DA/kg pour la vente sur pied. Le prix de dattes non triées, en vrac et au mieux d'une qualité moyenne, n'a pas dépassé les 70 DA/kg.

Au niveau du marché de gros d'El Hajabe à Biskra, qui est dominé par des petits revendeurs pour le marché local et national, les prix de vente moyens pour les principales variétés commercialisées durant cette campagne sont les suivants :

- DN régime 200 DA/kg
- DN branchette 180 DA/kg
- DN, bonne en vrac 100 DA/kg
- DN, en vrac 80 DA/kg
- DN, écart de triage 35 DA/kg
- Mech Degla, 30 DA/kg
- Ghars, btana 60 DA/kg

La commercialisation des dattes dans cette région dépend de la stratégie adoptée par les acteurs intervenant dans la chaîne de commercialisation de ce produit. Cette stratégie se base principalement sur trois périodes de vente durant l'année.

[1]: Auparavant, l'OND offrait des prix sur la base du coût de production afin de protéger les producteurs. Ces prix étaient considérés comme prix planchers par les phoeniciculteurs et les commerçants privés.

Période de septembre – octobre : Elle permet de véhiculer d'une part, les dattes communes précoces sur le marché local des zones sahariennes et, d'autre part, d'entamer la campagne d'exportation et la mise en place sur le marché du Nord des dattes Deglet Nour stockées durant la campagne précédente par les grands grossistes qui disposent de grandes capacités de stockage, surtout s'ils sont assurés d'une bonne nouvelle campagne.

Période de novembre – décembre : Correspondant à la période de pleine campagne de récolte de dattes fraîches, cette période coïncide malheureusement avec une saturation des marchés extérieurs et intérieurs surtout pendant le mois de décembre. En outre, cette période correspond à une activité massive sur le marché intérieur qui permet l'écoulement de la quasi-totalité des dattes branchées fraîches et non conditionnées de la majorité des phoeniciculteurs dépourvus de tout moyen de stockage frigorifique.

Cette période se caractérise par des prix bas engendrés par le déséquilibre du rapport de l'offre et de la demande, incitant les conditionneurs et certains spéculateurs à se ravitailler pour constituer leurs stocks dont l'écoulement est prévu pendant le mois de septembre suivant, au ramadan et durant les autres périodes de l'année où les marchés sont en situation de déficit de l'offre.

Période du Ramadan: Vu la tradition musulmane de consommation de dattes pendant le mois sacré, la demande aussi bien intérieure qu'extérieure (consommateurs musulmans d'Europe, des pays du Golfe, etc.) devient très forte. Cette période constitue une bonne opportunité pour réaliser des campagnes d'exportation supplémentaires.

1-2 : Les modalités de vente pratiquées dans la région

Elles varient d'un agriculteur à l'autre, d'une variété à une autre et d'une zone à une autre, mais aussi d'une campagne à l'autre et même d'un jour à l'autre suivant la situation financière des agriculteurs, la disponibilité des clients et les prix offerts dans la région.

La **variété Deglet Nour** est vendue par plus de la moitié des phoeniciculteurs du panel (soit 51,94%), à domicile, après le triage, soit aux collecteurs de la région ou aux camionneurs commerçants de différentes régions du pays qui viennent lors de chaque période de récolte pour acheter des dattes. D'autres (soit 12,06%) vendent leurs productions sur les marchés hebdomadaires de dattes de la daïra de Tolga ; il s'agit généralement de petits exploitants ou d'exploitants disposant de moyens de transport propres. Il y a aussi ceux (16%) dont la stratégie consiste à aller aux marchés afin d'attirer les clients à domicile, pour écouler les quantités de dattes qui leur restent, ou pour écouler les écarts de tri à faible valeur marchande qui sont refusées par les acheteurs à domicile. En revanche, prés de 20% des phoeniciculteurs, généralement des petites et moyennes exploitations, vendent leur production de Deglet Nour avant la récolte (sur pied) évitant ainsi, selon leurs déclarations toutes les charges, et évitant aussi les risques de perturbation que connaissent les marchés de dattes ces dernières années.

Pour la **variété Ghars**, c'est les producteurs qui écoulent leur production à domicile qui dominent avec pré de 92% du panel, alors que les 8% restants recourent aux marchés, la vente sur pied est inexistante. La faible proportion de palmiers Ghars dans la structure des palmeraies des agriculteurs, la forte demande pour cette variété molle, la facilité de stockage et de conditionnement et la grande résistance du Ghars sont autant d'explications de la prédominance des circuits courts pour cette variété.

La même situation est vécue sur le marché de la **variété Degla Beida** ou Mech Degla. La quasi-totalité des producteurs de la Mech Degla (79,36%) vendent leur production à leur domicile alors que 13,21% recourent au marché et parfois aux petits commerçants détaillants de la région. Généralement, ce sont les petits producteurs de cette variété qui recourent au marché à cause des faibles quantités et de la piètre qualité de leurs productions. Il y a 7,06% des producteurs qui écoulent la majeure partie de leurs produits (Mech Degla) à domicile au moment de la récolte

quand les prix sont très rémunérateurs. Mais les écarts de tri et les quantités à maturité tardive sont vendus sur marchés, à n'importe quel prix, afin éviter le risque de déshydratation et la diminution du poids durant le stockage. L'importance du mode de vente à domicile s'explique essentiellement par la précocité de la variété, sa consistance, la facilité de conditionnement, mais aussi et surtout par la forte demande sur cette variété exprimée notamment par les exportateurs vers les pays d'Afrique (Niger, Mali...) où elle est très demandée.

Pour les variétés dites communes (en très faible proportion dans les vergers de la région), la commercialisation se fait à 97,25% sur le marché où, généralement, les producteurs amènent de faibles quantités pour les écouler à de très faibles prix qui ne couvrent pas toujours les coûts de transport ou les taxes d'accès au marché. Ces dattes sont généralement achetées par les éleveurs nomades pour l'alimentation de leur bétail et, parfois, par les populations les plus pauvres de la région.

La faible tendance des producteurs à écouler leur production sur les marchés est expliquée par 26,81% d'entre eux par l'absence de moyens de transport et l'éloignement des marchés par rapport à leurs domiciles. Pour 17,55% des phoeniciculteurs, l'explication tient à l'augmentation des coûts du transport et des taxes d'accès au marché, celles-ci ne prenant pas en considération la qualité des dattes et encore moins la conjoncture sur le marché où généralement les prix sont bas et les ventes rares, ce qui oblige les producteurs à retourner chez eux avec les invendus et donc à payer des frais de transport supplémentaires, ou à brader leurs produits au profit de commerçants qui attendent avec impatience ces occasions. Ces charges sont accentuées, en cas de vente au poids, par le coût du pesage estimé à 10 DA/caisse [1] et qui est toujours à la charge des vendeurs.

En revanche, pour 24,73% des producteurs des dattes, c'est l'anarchie qui règne au niveau des marchés de la datte et les prix non rémunérateurs proposés qui les dissuadent de tenter d'y écouler leur production. Le reste des phoeniciculteurs, soit 30,63%, déclarent qu'ils n'ont pas besoin d'aller au marché parce qu'ils vendent leur production, chaque campagne, à des clients fidélisés qui viennent à domicile et que, s'il leur arrive de recourir aux marchés, c'est uniquement pour l'écoulement des écarts de tri et des variétés communes ou pour présenter un échantillon de leurs productions afin d'attirer de nouveaux clients à domicile ou encore pour s'informer sur les cours afin de mieux négocier les prix de vente à domicile.

Vu les conséquences négatives (notamment un manque à gagner) qui résultent de la vente sur pied[2] pratiqué par certaines exploitations de la région, il nous a semblé nécessaire d'approfondir l'analyse à ce sujet pour mieux connaître les principales causes à l'origine de ce type de transactions et de pouvoir déterminer leur importance et évaluer ses conséquences dans la région. L'enquête a permis de constater que 35,29% des phœniciculteurs vendent la totalité ou une partie de leur production sur pied au cours de la campagne 2008, et que prés de 16% ont eu de temps en temps recours à ce type de vente dans les campagnes précédentes.

---

[1]: A chaque marché hebdomadaire, plusieurs agents, généralement jeunes, placés dans différents points du marché, dotés de grandes balances, présentent leurs services aux gens qui ont en besoin à raison de 10 DA/caisse de 20 Kg.

[2]: C'est une méthode de vente préférée par les kharras et dictée au phoeniciculteur sous la pression de sa capacité financière faible. L'agriculteur vend une partie ou la totalité de sa production sur palmiers après que les régimes aient mûri complètement et dans des cas avant leur maturation. Mais ce 2eme cas est presque ignoré ces dernières années à cause du règlement religieux qui interdit ce type de vente. Donc après la vente, le producteur se libère totalement de toute responsabilité concernant la production et c'est l'acheteur (collecteur, kharras comme il est nommé dans la région) qui la prend en charge jusqu'à la récolte.

Tableau 66 : Répartition des enquêtés par classe et selon la pratique de vente sur pied.

	Classe 1	%	classe 2	%	classe 3	%	Total	%
Ne vend pas sur pied	29	51,79	45	69,23	36	73,47	110	64,71
Vente sur pied	27	48,21	20	30,77	13	26,53	60	35,29
Total	*56*	*100*	*65*	*100*	*49*	*100*	*170*	*100*

Source : Données de l'enquête.

Les explications avancées par les phoeniciculteurs qui adoptent ce type de transactions sont multiples. Pour une majorité d'entre eux (42%), la vente sur pied permet d'éviter les risques liés aux aléas climatiques et à l'instabilité des prix sur les marchés. D'autres (29,65%) justifient leurs actions par la faible demande sur les dattes et la saturation des marchés au cours de cette campagne. Toutefois, l'absence de moyens de récolte ou d'emballage (caisses, boite en carton) et parfois l'insuffisance voire l'absence totale de lieu de stockage constituent les explications majeures pour 23,34% des concernés.

Par contre, 5,23% du total des concernés ne pratiquent ce mode de vente que pour la production de certaines parcelles éloignées du domicile, de faible taille, plantées de palmiers d'un âge très avancé, de production médiocre en quantité et qualité, ce qui ne garantit même pas la récupération des coûts de sa cueillette. Ce sont généralement les phoeniciculteurs qui ont plusieurs parcelles très éloignées l'une de l'autre et qui ont déjà abandonné les palmeraies de mauvaise qualité qui avancent ce type d'argument.

D'un autre coté, une catégorie des phoeniciculteurs (généralement les producteurs des dattes précoces) ont intérêt à vendre leurs productions sur pied avant la récolte quand la concurrence est serrée entre les collecteurs locaux. C'est à cette époque que les intérêts des collecteurs et des producteurs ont tendance à coïncider et que les prix sont les plus élevés.

Cependant, les arguments des phoeniciculteurs qui refusent de vendre sur pied (soit 65%) sont nombreux. Ils citent particulièrement l'insolvabilité des clients pour 50,3% des cas et pour 32,89% le non respect par les *kharrass*, durant la récolte, des caractéristiques des palmeraies. Les autres (16,81%) affirment que c'est pour tirer profit de la grande marge bénéficiaire auparavant accaparée par les collecteurs, ainsi que les recettes des autres catégories de tri.

La principale contrainte des phoeniciculteurs lors de la mise en marché de leur production est constituée par la difficulté de recouvrement des créances. Il y a bien 57,65% des producteurs qui n'ont aucun problème et qui sont payés cash ou par chèque mais 42,35% trouvent des difficultés pour recouvrer leur créances, suite au mode de commercialisation choisi puisque 20,59% vendent leur production à crédit et 10,58% accordent des facilités de paiement à leurs clients alors que les 11.17% restants recourent aux deux modes à la fois.

L'instabilité et l'insolvabilité qui caractérisent le marché de la datte ces dernières années expliquent les stratégies adoptées par les phoeniciculteurs pour écouler leur production dans les meilleures conditions. Ils acceptent parfois de vendre à crédit ou par facilités, généralement sur la base d'un accord verbal et sans aucun contrat écrit et même sans noter l'adresse exacte du client. Il n'est pas étonnant alors que, souvent, ces phoeniciculteurs (généralement à la tête de grandes et moyennes exploitations et qui vendent sur pied), trouvent des difficultés pour recouvrer leurs créances et faire face à leurs dettes de campagne (surtout sous forme de salaires impayés) mais aussi pour se préparer à la prochaine campagne.

Les acheteurs ne respectent pas parfois leurs engagements, en prétextant des dégâts engendrés par les aléas climatiques ou la diminution du cours des dattes sur les marchés et sollicitent une révision de leur contrat, en exploitant le faible niveau d'instruction des phœniciculteurs qui, sous la pression sociale, acceptent les faux-fuyants de ce type de client. Mais les phoeniciculteurs sont

parfois obligés d'ester en justice les acheteurs indélicats ou de multiplier les déplacements à leur recherche en vue de récupérer leurs créances. La situation s'aggrave d'une année à l'autre, rien n'étant fait pour pousser les agriculteurs à exiger la rédaction d'un contrat devant notaire.

1-3 : Origine et exigences des clients selon les variétés

Il est essentiel d'analyser ce paramètre (l'origine des acheteurs) pour apprécier l'importance du marché de la datte de la région et son poids au niveau national, de déterminer le niveau de la demande, et surtout de délimiter le circuit de commercialisation des différentes variétés de dattes dans la région d'étude.

Plus de 48.82% des exploitants déclarent que leurs clients sont généralement originaires des hauts plateaux de l'Est (Sétif, BBA, Batna), de la steppe (Msila, Djelfa) et du littoral (Alger, Blida) mais rarement de l'Ouest. Toutefois, les clients de 40,58% des phoeniciculteurs du panel viennent de la wilaya de Biskra ou des autres régions sahariennes (Mghaïer, Djemaa, Touggourt,). Pour 5,29% des enquêtés, les clients sont des commerçants de différentes régions de pays. Par contre, le reste des phoeniciculteurs de l'échantillon ignorent l'origine de leurs clients.

La répartition des clients selon leur origine et selon les variétés est un bon indicateur pour apprécier le niveau et le mode de consommation des dattes de chaque région du pays. L'analyse des données de l'enquête réalisée auprès des producteurs et au niveau des marchés hebdomadaires fait ressortir que chaque commerçant s'intéresse à une variété et aux catégories de dattes les plus demandées dans leur région d'origine.

Ainsi, il ressort de l'enquête que la variété Deglet Nour en branchette est très prisée par les habitants du littoral centre de l'Algérie (wilayate d'Alger, Boumerdès, Tipasa, Blida) et par les clients étrangers. La catégorie Martoba [1] , elle, est plus appréciée à l'Ouest du pays (Oran, Sidi Bel Abbés) ; la Fraza[2] est plus demandée par les commerçants des Aurès et des hauts plateaux de l'Est surtout en périodes hivernales. Les commerçants de Biskra s'intéressent à la catégorie tout-venant de Deglet Nour très demandée par les conditionneurs - exportateurs qui sont nombreux dans cette wilaya.

Généralement conditionnée dans des peaux de chèvres ou dans des sacs de coton ou de jute, très utilisée dans la confiserie, la variété Ghars est demandée par toutes les régions du pays. Par contre contraire la variété Mech Degla ou Degla Beida qui n'a aucune place dans la consommation des Algériens est très demandée par les commerçants de Touggourt, Tamanrasset, Ouargla, Adrar et Illizi, qui sont des régions où se trouvent beaucoup de commerçants transfrontaliers qui exportent cette variété vers les pays sub-sahariens notamment vers le Niger et le Mali dans le cadre de l'économie de troc ***(voir partie 4)*** appliquée dans ces régions. En effet, la Degla Beida et très demandée dans ces contrées où elle occupe une place importante dans la ration alimentaire des habitants.

Ces données suffisent pour expliquer en partie la complexité et l'opacité apparente du marché local de dattes. On s'aperçoit que, parfois, l'aspect qualité et emballage ne joue aucun rôle dans la détermination des prix des différentes variétés dans ce marché alors que le niveau de la demande pour chacune des variétés et chacune des catégories joue un rôle toujours déterminant dans la fixation des prix.

---

[1] *Catégorie de tri de la Deglet Nour très molle.*
[2] *Catégorie de tri de la Deglet Nour très sèche.*

Dans ces conditions, le marché de la datte dans la région peut être fortement déstabilisé d'une campagne à l'autre, voire même d'une semaine à une autre, surtout que les commerçants clients des phoeniciculteurs sont peu nombreux et constituent un oligopole dominant et qu'en l'absence d'interventions régulatrices de l'Etat, le phoeniciculteur n'arrive pas à déterminer une stratégie de vente efficace ce qui peut le conduire à abandonner l'activité.

La seule stratégie acceptable pour le phoeniciculteur serait de fidéliser son (ou ses) client(s). Or, l'enquête montre que 10% seulement des phoeniciculteurs de la région adoptent cette stratégie alors que le reste (90%) ne vendent pas aux mêmes acheteurs, pour des raisons multiples. Parmi ces raisons, les plus souvent invoquées sont le manque de confiance entre les deux protagonistes et la variation de la situation d'une campagne à l'autre (70,59%), ce qui oblige certains à préférer le marché, meilleur évaluateur des marchandises selon eux, ou aux commerçants qui acceptent de payer plus cher. Pour d'autres (29.41%), l'explication tient aux difficultés rencontrées pour trouver ce type de client ayant, nécessairement, une bonne connaissance du produit, valorisant correctement la marchandise qui lui est proposée, acceptant de payer cash et bien équipé en emballages.

L'aspect qualité est peu maîtrisé et appliqué dans la commercialisation des dattes, que ce soit par les phoeniciculteurs ou par les commerçants. Mis à part l'aspect physique du produit et l'emballage, aucune importance n'est donnée à l'aspect chimique (sucre, consistance, humidité….).

Ainsi, prés de 32.35% des phoeniciculteurs déclarent que leurs clients exigent une qualité physique irréprochable alors que les exigences des clients de 29,41% des enquêtés portent sur les dattes Deglet Nour branchette qui doivent être emballées dans des caisses en plastique ou dans des boites en carton. Par contre, aucune exigence de qualité physique ni gustative n'est formulée par les clients de 18,82% des phoeniciculteurs pour la variété Ghars et toutes les catégories de tri de la Deglet Nour. Cependant 9,41% des enquêtés déclarent que leurs clients sont exigeants en matière d'hygiène des dattes achetées et de qualité de triage. D'autre part, il y a 4,71% du panel qui affirment que leurs clients n'expriment aucune exigence. On soulignera que la qualité chimique des dattes n'est demandée que par les clients de 5,30% des exploitations.

Pour approfondir notre analyse, un autre indicateur nous a semblé pertinent. Il s'agit des relations entretenues par les phoeniciculteurs avec les marchés extérieurs afin de connaître le degré d'ouverture des producteurs de la région sur leur environnement international. En fait, peu de producteurs (soit 7.65%) ont des contacts directs avec les exportateurs de dattes et il n'y a que 13,53% qui connaissent les prix des dattes à l'exportation, généralement des propriétaires de grandes et moyennes exploitations ayant un niveau minimum d'instruction.

Il semble que les phoeniciculteurs préfèrent plutôt vendre leur production, sur pied ou sur le marché hebdomadaire, aux collecteurs et aux grossistes qui achètent pour le marché national. Cette préférence des producteurs et leur réticence à vendre directement aux exportateurs s'expliquent d'abord par la faible taille de la majeure partie des propriétés et donc le faible volume de la production. Elles s'expliquent ensuite par le fait que les exportateurs n'ont pas la main-d'œuvre et les équipements nécessaires pour faire eux même la récolte. De plus, les collecteurs sont susceptibles d'acheter toute la récolte sur pied alors que l'exportateur n'achètera que la partie qu'il peut écouler auprès de ses clients internationaux. Enfin, les exportateurs sont peu nombreux dans la région contrairement aux collecteurs qui sont nombreux et connus par la collectivité locale en cas de problème de retard de payement. D'autres causes peuvent être avancés, tel que : l'absence de coordination entre les phoeniciculteurs et les exportateurs ; en raison d'absence de confiance entre eux (difficulté de payement et …). Et c'est là où se trouve l'un des goulots d'étranglements qui entravent l'activité d'exportation et d'exportateurs.

Section 2 : Les collecteurs : Stratégie d'acteurs et rôle dans la chaîne de commercialisation

2-1 : Les collecteurs de dattes et leur rôle.

Considéré comme le principal intermédiaire économique entre les producteurs et les exportateurs de dattes, le collecteur, dénommé ***kharrasse*** dans la région, est le deuxième maillon de la chaîne de commercialisation après les producteurs. Leur effectif dans la daïra est en régression, et il avoisine actuellement la cinquantaine, ce qui nous a amené, afin d'approfondir l'analyse, à réaliser une enquête auprès d'un échantillon composé de 20% de ces collecteurs, repartis sur les quatre communes constituant la daïra.

Ces collecteurs *kharrass* sont à 100% originaires des zones oasiennes, voire des membres de la communauté locale. Huit d'entre eux, soit 80%, sont des fils de phoeniciculteurs et pratiquent eux même la phoeniciculture. Parmi ces collecteurs, 50% sont âgés de moins de 50 ans. Ces collecteurs sont très connus dans la région où ils activent depuis plusieurs années et la plupart d'entre eux sont très respectés par la communauté rurale locale.

Les stratégies d'achat de ces collecteurs diffèrent. Ainsi, certains (40%) achètent la production des palmeraies sur pied et sont les véritables *kharrasses*. D'autres (3 collecteurs soit 30% de l'échantillon) achètent au poids les dattes récoltées par les producteurs et cette stratégie tend à gagner du terrain parmi les collecteurs. Les 30% restants appliquent les deux stratégies (achat sur pieds et collecte des dattes récoltées) selon le phoeniciculteur, l'état et la taille de la palmeraie.

Quelle que soit leur stratégie d'intervention, les collecteurs de la région d'étude appliquent la même démarche face aux producteurs à l'instar de celle qui est appliquée par ce type d'acteurs dans la vallée d'oued Righ .(BENZIOUCHE. S, 2000). Ils entrent en contact avec un exploitant qui veut écouler sa production, se servant pour cela de leur bonne connaissance des communautés locales. Le phoeniciculteur se trouve alors face à trois options vis-à-vis du collecteur :

- Après avoir effectué la récolte et le triage par ses propres moyens, il présente des échantillons sur les marchés hebdomadaires ou dans ses hangars et ce sera alors au collecteur de juger la qualité et de négocier les prix avec lui. Le collecteur se garde le droit de trier les dattes et d'offrir différents prix en fonction des variétés, de la qualité et des quantités de dattes présentées.
- Vendre toute sa production sur pied au collecteur qui sera alors appelé *kharrasse* ; ce dernier juge la qualité des fruits sur les palmiers, estime les quantités et offre son prix. Pour l'estimation des volumes, vendeur et acheteur tiennent compte de l'avis autorisé d'autres personnes expérimentées auxquelles ils font appel. Le prix proposé doit aussi tenir compte des coûts de la récolte, des coûts du triage et de commercialisation comme de sa marge bénéficiaire quand le *kharasse* travaille pour d'autres intervenants.
- Dans le troisième cas, le collecteur détermine les meilleurs palmiers dont il veut acheter la production et verse une avance au phoeniciculteur. Le prix de vente est fixé selon le marché, durant la récolte qui est à la charge de l'exploitant.

Même s'il ne semble pas très bien défini au sein des marchés ou des collectivités locales, le rôle du collecteur est capital dans la commercialisation des dattes. Son action se répercute de plusieurs manières tout au long de la chaîne de commercialisation.

C'est d'abord le collecteur qui décide véritablement de l'avenir des dattes commercialisées pendant une campagne. C'est lui qui opère un premier tri des dattes reçues des producteurs et qui les repartit selon l'utilisation de chaque variété et catégorie de tri. C'est lui qui les envoient aux exportateurs, aux conditionneurs ou aux agents qui achètent pour les marchés urbains. C'est aussi lui qui offre des prix raisonnables, dans la majorité des cas, aux producteurs, en tenant compte généralement des coûts de production et des prix proposés par ses propres clients.

Enfin, les collecteurs occupent une position idéale dans le circuit de commercialisation en jouant le rôle d'intermédiaires entre les phoeniciculteurs et les exportateurs conditionneurs de dattes dans la région, ce qui leur permet de collecter et de diffuser les diverses informations sur le marché en direction de leurs partenaires d'amont et d'aval, notamment, en direction des phoeniciculteurs, les informations sur le rapport prix/qualité sur le marché d'exportation et sur le marché national.

Malgré les contraintes qui entravent leur activité, les réclamations des agriculteurs ainsi l'attitude généralement hostile de l'administration qui considère que leur présence dans la filière est superflue, les collecteurs de dattes ont un rôle indispensable dans les conditions actuelles du marché, notamment depuis la dissolution des unités de l'OND, et compte tenu de la stagnation des marchés locaux et de la faiblesse des agriculteurs sur le plan financier, compte tenu aussi du fait que la majorité des exportateurs conditionneurs et emballeurs ne sont pas prêts à acheter directement les dattes chez les phoeniciculteurs.

D'ailleurs, les phoeniciculteurs qui tardent trop à prendre une décision ont d'énormes difficultés à vendre sur pied, un peu plus tard, en pleine campagne de récolte suite à l'indisponibilité des *kharrasses*, et les prix auxquels il pourront vendre risquent d'être beaucoup plus faibles et les collecteurs seront plus sélectifs.

2-2 : Stratégie d'approvisionnement des collecteurs.

Pour maximiser leurs profits et atteindre leurs objectifs en matière de collecte, ces acteurs suivent des stratégies différentes. La moitié d'entre eux collaborent avec d'autres collecteurs de la région, soit pour la collecte, soit pour l'écoulement des dattes sur le marché surtout quand celui-ci est en stagnation, la collaboration pouvant aller à la mise en commun des moyens financiers et logistiques. L'autre moitié fait appel à des petits collecteurs pour les faire travailler à leur compte afin de collecter le maximum de dattes. Par ailleurs, 70% des collecteurs préfèrent procéder à un achat direct auprès des producteurs afin d'augmenter leurs marges bénéficiaires et d'avoir la possibilité de choisir les meilleures qualités.

La Deglet Nour reste la première des variétés commercialisées par les collecteurs, constituant la base de leur activité avec 90,5% du total des quantités commercialisées. Elle est suivie par la variété Ghars qui représente 6,3% en moyenne des quantités commercialisées. Par contre la Mech Degla ou Degla Beida ne constitue que de 3,2% en moyenne des quantités commercialisées par les collecteurs enquêtés. On ne trouve dans leur activité aucune trace des dattes dites communes, ce qui témoigne de la négligence et de la dévalorisation de ces variétés.

Parmi les collecteurs enquêtés, dans 80% des cas, le circuit de collecte reste limité aux zones où ils résident, là où ils sont connus par les producteurs et peuvent intervenir en confiance et sans problèmes, d'autant plus qu'il s'agit de zones réputées pour la haute qualité (branchette) de leurs dattes. Mais, on notera que 50% des enquêtés déclarent que leurs circuits actuels ne sont pas capables de répondre à la totalité de leurs demandes. Tan disque les 20% de notre échantillon, et pour faire face à des commandes urgentes, recourent parfois à la collecte des autres régions; soit de la wilaya de Biskra, ou à Oued Righ.

L'analyse du mode de règlement des achats de dattes par les collecteurs de la région est utile parce qu'il est parfois à l'origine de problèmes entravant l'activité. Ce mode de règlement varie d'un collecteur à l'autre, suivant sa capacité financière, sa réputation et sa relation avec les phoeniciculteurs ainsi que selon la solvabilité des marchés de la datte. Dans notre échantillon, 30% des collecteurs payent cash leurs achats, 40% font des achats à crédit, le règlement se faisant après l'écoulement de la marchandise. Par contre, 10% des enquêtés pratiquent les deux modes à la fois.

La concurrence serrée entre collecteurs pour s'accaparer les meilleures palmeraies de la région obligent certains d'entre eux (20%) à proposer des prix très rémunérateurs aux propriétaires et même parfois à leur proposer des avances financières en cas de besoin en cours de campagne contre la promesse de leur céder la production au moment de la récolte.

Les répercussions négatives du mode de règlement des achats à crédit dans sont multiples. Pour faire face à ce type de problème, des garanties sont données aux agriculteurs par les collecteurs concernés en cas de défaillance dans le contrat ou de retard des payements. Dans ce sens, les contrats oraux sont pris en présence de témoins lors des transactions, et en cas de litige ou de défaillance, les contractants peuvent faire appel à ces témoins pour trouver des solutions à l'amiable. D'autres collecteurs préfèrent compter sur la pression sociale et les autorités traditionnelles de la région. Dans d'autres cas, quand ils ne peuvent pas payer à l'échéance fixée, ils sollicitent un rééchelonnement des payements.

Les facteurs déterminants les prix d'achat des dattes par les collecteurs sont multiples et diversifiés ; les plus importants sont l'effet de la concurrence et des enchères entre collecteurs sur les palmeraies de bonne production ainsi que les niveaux des prix des dattes sur le marché local, national et même international, selon les déclarations de 30% des enquêtés. Par contre, selon 30%, ce prix d'achat se détermine essentiellement selon les modalités de vente (sur pied ou après récolte) mais aussi selon les quantités et les variétés demandées sur le marché. L'aspect qualité et la présentation des dattes (emballage) jouent un faible rôle pour les collecteurs durant les achats dans la mesure où seulement 40% des enquêtés les prennent en considération mis à part la préférence toujours affichée pour le type branchette.

Mais, le critère qualité physique des dattes (calibre) reste la première condition d'achat posée par 80% des collecteurs enquêtés. L'hygiène des dattes et de la palmeraie pour faciliter l'accès et la tâche de récolte sont les principales exigences de 50% de ces acteurs, notamment ceux qui achètent sur pied. En revanche, les critères sanitaires (maladies) et le niveau des prix exigés par les producteurs ne sont pris en considération que par 60% des collecteurs. Les autres caractéristiques des dattes (consistance, résistance, teneur en sucre) ne constituent des critères d'achat que pour 20% des collecteurs de l'échantillon.

2-3 : Stratégie des collecteurs pour l'écoulement des dattes

Dans le but d'écouler les dattes collectées dans les meilleures conditions, différentes stratégies sont suivies par les collecteurs de la région, dont la plus courante (pour 40% des enquêtés) est le déplacement dans la région pour prospecter les marchés et passer des contrats avec des conditionneurs exportateurs. La seconde stratégie consiste à assurer l'ouverture de leurs hangars de stockage tous les jours pour exposer les dattes et profiter du passage d'un grand nombre de camionneurs commerçants provenant de différentes régions du pays dans les agglomérations de la région. Cette stratégie est appliquée par 30% de l'échantillon. La troisième stratégie, appliquée elle aussi par 30% des collecteurs en plus de l'une ou l'autre des deux premières, consiste à accepter la vente à crédit pour écouler rapidement leurs marchandises. Avant la vente, la totalité des enquêtés procède au triage des produits par variétés et par catégories de tri et à l'emballage des dattes branchette de Deglet Nour dans des boites en carton, de différents poids, qui seront proposés à différents prix afin de faciliter l'écoulement.

Les collecteurs des dattes dans la région agissent soit en tant qu'agents indépendants (70% des enquêtés) qui financent eux-mêmes leurs achats qu'ils revendent aux acheteurs (nationaux, exportateurs et conditionneurs), soit ils travaillent (30 % des enquêtés) à la commission pour le compte des exportateurs emballeurs ou des marchands grossistes des autres régions, généralement de la capitale.

Après la dissolution des unités de l'OND, la stratégie des collecteurs pour l'écoulement des dattes a changé, notamment pour le choix des clients. Actuellement, ceux qui vendent directement aux exportateurs et aux usines de conditionnement représentent 40% des enquêtés alors que les principaux clients de 30% des collecteurs sont les grands grossistes de la wilaya de Biskra et des autres régions, disposant de moyens frigorifiques, et qui à leur tour, vendront aux exportateurs. Les camionneurs commerçants constituent les principaux clients pour 30% des collecteurs.

En cas de stagnation des ventes, certains collecteurs cèdent une part de leur collecte à d'autres collecteurs mieux équipés en moyens de transport et mieux placés sur le marché pour l'écoulement des produits parce qu'ils ont des relations directes avec les conditionneurs et les exportateurs. Les détaillants de la région, quant à eux, ne s'accaparent que d'une faible part des dattes commercialisées par ces acteurs, composée généralement du type Fraza et des écarts de tri.

Comme dans la région d'Oued Righ (BENZIOUCHE. S, 2000), beaucoup de contraintes entravent les activités des collecteurs de dattes dans la daïra de Tolga. Ces obstacles différent d'un collecteur à l'autre et peuvent concerner différents niveaux : stockage, transport, ou écoulement.

Le stockage est pratiqué d'une manière traditionnelle, dans des lieux de stockage qui sont généralement très anciens, mal aménagés et de dimensions insuffisantes pour la majorité des collecteurs (80%) puisque la capacité de stockage moyenne ne dépasse pas 100 Q par collecteur. Le reste des collecteurs enquêtés (20%) n'ont aucun moyen propre de stockage. Cette situation est aggravée par l'absence totale de chambres froides ainsi que par l'insuffisance de moyens de transport et de stockage des dattes tels que les caisses. La situation devient complexe à gérer surtout dans les moments de difficultés d'écoulement.

Un autre problème est aussi signalé par 50% des collecteurs de la région. C'est celui de la difficulté d'accès aux palmeraies des phoeniciculteurs. En effet, la part des palmeraies achetées qui sont accessibles ne dépasse pas 61% alors que les 39% restants sont dépourvues de routes carrossables ou même de piste d'accès et les palmeraies sont mal entretenues. Cela oblige certains collecteurs à recruter de la main-d'œuvre supplémentaire engendrant des un surcroît de charges pour la récolte et le déplacement des caisses de dattes hors palmeraies jusqu'aux moyens de transport.

A l'instar des phoeniciculteurs, 90% des collecteurs enquêtés dénoncent la régression des ventes de plus de 53% par rapport aux campagnes précédentes suite aux contraintes d'écoulement connues ces dernières années, notamment après la dissolution de l'OND. Cette diminution des ventes a plusieurs explications qui restent presque identiques à celles fournies par les phoeniciculteurs. Les plus récurrentes sont la faible demande et la saturation des marchés de la datte au moment de récolte voire aussi la faiblesse des exportations et l'instabilité des prix sur les marchés. Malgré la reprise enregistrée au cours des deux dernières campagnes, les prix restent généralement non rémunérateurs, ne couvrent même pas les coûts d'achat dans certains cas et ne valorisent pas les qualités de dattes présentées. Pour les deux dernières campagnes, les collecteurs ajoutent l'effet négatif des aléas climatiques (sécheresse, pluie) et des attaques de Boufaroua sur la qualité des dattes.

Par contre, d'autres acteurs rencontrent (en plus des difficultés citées), le problème de vente à crédit dont les conséquences sur leurs activités se répercutent sur leur propre solvabilité envers les producteurs, et donc sur leur statut au sein de la société locale en cas de défaillance et de retard de payement.

En l'absence totale de réglementation et d'organisation de cette activité, aucun collecteur n'est immatriculé au registre de commerce, ce qui leur permet d'échapper à la fiscalité qu'ils considèrent "illégitime" pour leur activité étant donné qu'elle n'est exercée que durant 4 mois seulement dans l'année. Non déclarés, ils sont naturellement privés de programmes de soutien de la part de l'Etat et surtout d'actions de sensibilisation par les services de vulgarisation et de contrôle de la qualité, d'ailleurs inexistants dans la région. En effet, la totalité des collecteurs enquêtés n'ont jamais contacté un vulgarisateur et n'ont même jamais fait l'objet d'une inspection des services de contrôle de qualité.

Section 3 : Le conditionnement des dattes : constats et perspectives

Les dattes sont souvent présentées sur les marchés des régions phoenicicoles, en vrac, dans des sacs ou disposées dans des corbeilles, à l'état hydraté ou semis hydraté à faible valeur marchande. Les dattes de meilleure qualité, qui nécessitent des traitements, sont commercialisées directement en boites de carton mais sont faiblement disponibles sur les marchés.

Néanmoins, les consommateurs nationaux et internationaux préfèrent les dattes molles ou conditionnées; ce conditionnement consiste essentiellement à les réhumidifier à un taux d'humidité à peu prés comparable à celui des dattes molles de 30 à 35%, donc à les ramollir et en même temps à les nettoyer et à leur donner une apparence agréable et luisante par une sorte de glaçage puis à les emballer dans des boites de différentes qualités et catégories.

Ce travail est le fait de nombreux conditionneurs qui sont dans le métier depuis longtemps et qui travaillaient d'abord de manière artisanale avant d'adopter des techniques modernes. Ces conditionneurs jouent un rôle central dans l'itinéraire suivi par les dattes algériennes notamment celles destinées à l'exportation.

Les usines modernes de conditionnement de dattes prennent en charge toutes les opérations de traitement effectuées sur les différentes variétés et catégories de dattes qui sont collectées (demandées sur le marché local et extérieur), afin de les valoriser et les rendre marchandes, grâce à des traitements spécifiques.

Après avoir présenté, dans la deuxième partie, une analyse macroéconomique sur le tissu industriel disponible et les différentes réformes du segment conditionnement des dattes en Algérie, nous allons dans cette section procéder à une analyse microéconomique de ce maillon dans la région d'étude, et ceci par une étude approfondie des résultats de l'enquête réalisée auprès des conditionneurs de dattes (4 conditionneurs) et auprès des phoeniciculteurs du panel. L'objectif de cette étude est d'avoir une meilleure connaissance du segment conditionnement et de ses acteurs : les exploitants d'abord, les usines de conditionnement ensuite. L'objectif est aussi la connaissance des stratégies et du comportement de ces acteurs ainsi que leurs performances techniques et économiques.

3.1 :Le conditionnement industriel.

D'une manière générale, le segment conditionnement des dattes dans la région comme dans les autres régions phoenicicoles du pays est principalement orienté vers l'exportation parce que le marché algérien est peu consommateur des produits transformés vu le faible pouvoir d'achat des consommateurs et les habitudes alimentaires qui privilégient la consommation des produits frais.

Au plan industriel, la capacité de conditionnement et de transformation des dattes a plus que doublé au cours de la dernière décennie dans la daïra, grâce à l'extension des unités existantes et à l'installation de nouvelles unités. La capacité actuelle est de 360T/an, alors qu'elle n'était que de 130T/an en 1990. En termes d'unités de conditionnement, on recense 4 unités de conditionnement, toutes installées dans la commune de Tolga. Par rapport à la wilaya, la daïra représente près de 20% de la capacité totale de conditionnement et 14% du total d'unités de conditionnement localisées dans la wilaya. Néanmoins, cette capacité de conditionnement reste très faible en regard des quantités de dattes produites dans la région et qui nécessitent une valorisation et un conditionnement. En outre le système classique de conditionnement des dattes est dominant dans ces unités. La totalité de ces unités ont des difficultés à fonctionner à pleine capacité, le taux de réalisation de leurs objectifs ne dépassant pas 50% en moyenne. Pourtant, en majorité, ces unités sont dotées d'équipement de conditionnement moderne (chaîne de traitement des dattes, équipement de traitement sanitaire des dattes, installations frigorifiques pour le stockage et la conservation). Ces équipements sont, de plus, constamment modernisés et renouvelés suivant l'évolution et les progrès de la technologie du conditionnement de la datte pour certaines unités.

Tableau 67: Capacités de conditionnement dans la daïra de Tolga en 2008

	Nombre d'd'unités de conditionnement
Tolga	4
B,B, Azouz	0
Bouchagroun	0
Luchana	0
Total daira	4
Total wilaya	**29**

Source : Données de l'enquête.

Cette discordance entre la capacité de conditionnement et la production engendre des transferts de quantités importantes vers les unités installées ailleurs soit dans le reste de la wilaya, soit dans le nord du pays. Ces transferts impliquent des charges de transport assez importantes et augmente le coût du conditionnement ce qui remet en cause la compétitivité du produit.

On notera que la région d'étude est dépourvue de toute autre activité de transformation à l'échelle industrielle ou semi-industrielle. Ainsi, on constatera l'absence de production de produits finis dérivés des dattes alors qu'il est possible d'en inventorier plus de 30, tels que la confiture, le jus, les barres de fruit avec des fragments de dattes, Les seuls dérivés connus et produits localement sont la pâte de dattes Ghars et la datte dénoyautée fabriquée par certains conditionneurs.

Notre enquête au niveau de 4 unités de conditionnement des dattes dans la région (dont deux au chef lieu de la wilaya), montre que la totalité des conditionneurs de la région d'étude sont d'origine oasienne, la moitié d'entre eux étant fils de phoeniciculteurs ayant déjà pratiqué la phoeniciculture. Mais la maitrise technique et le savoir faire dans l'activité reste faible puisque 50% seulement ont une expérience dans le conditionnement et l'exportation des dattes. Cette expérience est soit héritée des parents qui pratiquent ou qui ont déjà pratiqué cette activité, soit acquise à l'OFLA et dans les unités de l'OND où ils ont travaillé et où ils ont bénéficié de formations dans ce domaine.

Les autres conditionneurs ont une faible expérience acquise généralement de leurs contacts avec d'anciens collègues ou avec des étrangers qui leur ont appris à mieux prendre en compte la qualité et la présentation des dattes. On relèvera que parmi ces conditionneurs, on ne rencontre aucun spécialiste en conditionnement et en froid (technicien ou ingénieur) et qu'aucun n'a bénéficié des résultats des institutions de recherche ni de formation dans le domaine.

Parmi les enquêtés, 75% ont réalisé leur investissement après 1990, période à partir de laquelle l'Etat a libéralisé le commerce extérieur et a encouragé l'investissement privé, et même le financement de ce type d'activité dans le cadre du programme d'aide de l'Etat (notamment par le biais du PNDA). Statutairement, 25% de l'échantillon sont des SARL issues de la dissolution de l'ex OND après 1998. Tous ces intervenants implantés dans la région ne font que le conditionnement des dattes pour l'exportation plus que pour le marché local. Ce qui limite leur fonctionnement à une période de 5 à 7 mois au maximum durant l'année.

Comme cela a été indiqué plus haut, la principale contrainte pour les conditionneurs est la disponnibilité de la matière première, c'est-à-dire les dattes. Les quantités qu'ils arrivent à collecter sont inférieures aux capacités de conditionnement des unités. Ainsi, en 2007/2008, le taux de réalisation des objectifs de collecte ne dépasse pas 60% en moyenne. Pour atteindre leurs objectifs en matière d'approvisionnement en dattes, différentes stratégies sont mises en oeuvre par ces acteurs de la filière.

La première de ces stratégies, c'est les avances financières accordées aux producteurs et aux collecteurs, la fourniture à l'avance des emballages (caisses) pour faciliter leurs activités ainsi que la garantie d'un payement cash des quantités achetés.

La seconde stratégie consiste à jouer aussi le rôle de collecteur, en créant des centres de collecte ou des points de collecte et d'achat des dattes, qui sont répartis dans les zones de production des dattes dans la région et même hors région. Une troisième stratégie consiste pour 75% des conditionneurs à s'approvisionner auprès des grossistes et des collecteurs et même des phoeniciculteurs qui sont invités à livrer leur produit quai usine.

Pour l'approvisionnement en matières premières et l'emballage utilisés dans le conditionnement des dattes, ces conditionneurs recourent à l'importation d'une part, et d'autre part, aux produits nationaux qui ont connu une grande amélioration en quantité et en qualité ces derniers temps, notamment avec la mise en place de plusieurs investissements privés dans ce domaine en plus de la production des ex usines de l'ENAPAC de Oued Smar et BBA.

En matière de vente de leur propre produit, les conditionneurs ciblent le marché domestique où ils écoulent de petites quantités qui représentent une proportion faible de la production totale car il ne s'agit que des excédents éventuels par rapport à la demande sur les marchés extérieurs ou de marchandises mal conditionnées refusées par les clients étrangers. En réalité donc, les marchés cibles des conditionneurs sont les marchés extérieurs vis-à-vis desquels ils adoptent une même stratégie que les exporteurs, stratégie qui sera définie plus loin.

Deux unités, parmi les 4 enquêtées, proposent des produits transformés à l'exportation tels que les pâtes de dattes et les dattes Deglet Nour de première qualité dénoyautées. Celles-ci sont obtenues par une opération (manuelle ou mécanique) qui consiste à enlever les noyaux des dattes, pour pouvoir préparer divers produits à base de dattes comme les dattes fourrées qui sont très demandées par certains clients européens.

On a constaté que certains conditionneurs se limitent seulement au conditionnement des dattes et ne font pas les pâtes bien qu'ils disposent des équipements spécifiques. Ces conditionneurs avancent comme argument, la concurrence déloyale[1] entre les producteurs de ce produit avec

---

[1]: En d'autres termes, parfois certains conditionneurs producteurs de pâtes généralement non agréés et sans conscience, n'utilisent que les déchets des dattes et les dattes mal classées (achetées à faible prix) dans la production des pâtes et qu'ils les présentent à des prix très bas qui peuvent arriver jusqu'à la moitié de ceux des pâtes de bonne qualité. Et avec la faible conscience des consommateurs qui généralement privilégient la quantité et les prix bas à la qualité, ce qui oblige la deuxième catégorie de conditionneurs produisant les bonnes pâtes à arrêter la production, sauf sur commande.

l'absence totale de contrôle de la part des services spécialisés, surtout que le marché local est la destination première de ce produit.

Satisfaits des marges procurées par le commerce de ce fruit à l'état brut, les conditionneurs manifestent peu d'intérêt pour ces technologies qu'ils ne maîtrisent pas et que l'Etat n'a pas inscrit dans la liste des activités susceptibles d'être encouragées par des aides ou des subventions.

Ainsi, certains conditionneurs, déclarent que « *Tant que nous n'aurons pas maîtrisé et utilisé rationnellement les débouchés potentiels actuels pour les dattes au niveau international et surmonté toutes les contraintes déjà citées, il est inutile de réfléchir à ces sujets* »

Notre enquête au niveau des 4 unités de conditionnement nous a permis de relever plusieurs contraintes qui entravent le développement de ce maillon de la filière dattes. D'après ces acteurs ces contraintes sont :

- la mauvaise qualité des dattes présentées par les collecteurs et les phoeniciculteurs ces dernières années.
- la forte concurrence entre les conditionneurs pour s'accaparer des dattes de meilleure qualité et pour l'écoulement des produits se répercute négativement sur les prix d'achat des dattes qui demeurent très élevés, comme sur les prix des dattes conditionnées qui laissent une faible marge.
- la mauvaise qualité des emballages produits localement contraint à l'importation d'emballages de l'étranger à des coûts très élevés en devises, auxquels s'ajoutent les frais de dédouanement, ce qui se répercute sur le coût de revient des dattes conditionnées et diminue les capacités de concurrence des autres conditionneurs sur les marchés internationaux.
- la rupture d'approvisionnement en emballage et autres matières premières importées suite aux retards de livraison dus généralement à la bureaucratie au niveau des ports et aéroports. Cette rupture induit parfois l'arrêt de la chaîne de production pendant plusieurs jours.
- l'absence de financement bancaire et les grandes difficultés d'obtention de crédits en devises pour faire face aux charges extérieures.
- l'insuffisance du savoir-faire spécialisé dans le conditionnement des dattes, dans la mesure où, mis à part les quelques expériences personnelles ou les formations de courte durée d'une minorité des employés de ces unités de conditionnement, il n'y a aucun spécialiste en conditionnement et en froid (techniciens ou ingénieurs) dans ces unités.
- le faible taux d'encadrement (soit 6% en moyenne) explique la non-disponibilité de laboratoire de qualité au niveau des unités. Les procédures de contrôle et de maîtrise de qualité sont basées sur les quelques normes et techniques dictées par les clients étrangers, ou apprises suite aux contacts avec des spécialistes sur le marché mondial des dattes, ou parfois à partir de quelques recommandations du ministère du commerce et de certaines institutions internationales quand elles ne sont pas copiées sur les procédures appliquées par des confrères de la profession. Ces mesures ne dépassent pas la fumigation à la pression atmosphérique par le bromure de méthyle, les précautions pour éviter les chocs thermiques dans des cas de stock frigorifique, le poudrage des dattes par des produits spécifiques et enfin, les techniques de conditionnement et d'emballage.

Contrairement aux dattes tunisiennes, les dattes algériennes sont lésées par l'absence totale de publicité au plan national et international et au niveau de tous les médias et ceci, chez tous les conditionneurs, suite à son coût élevé. Seules quelques brochures publicitaires ont été faites par quelques unités de conditionnement dans d'autres régions du pays mais elles sont généralement mal diffusées.

3.2 : Le conditionnement des dattes chez les phoeniciculteurs :

La quasi-totalité des phoeniciculteurs de la région d'étude, soit 83,53%, font toujours le conditionnement de leur production alors que les 16,47% ne le font pas toujours ou le font sur quelques variétés seulement. Néanmoins, les opérations de conditionnement des dattes chez les phoeniciculteurs dans la région d'étude restent très classiques et traditionnelles. Ces techniques varient d'un acteur à l'autre, d'une variété à une autre, voire d'une catégorie de tri à l'autre, selon la consistance et la destination (autoconsommation, écoulement sur le marché local, ou les usines de conditionnement).

Tableau 68 : Répartition des exploitations enquêtées selon le niveau de pratique du conditionnement des Deglet Nour.

	Total des exploitations enquêtées		Fait le conditionnement		Ne fait pas le conditionnement	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Petites	**56**	100	40	71,43	16	28,57
Moyennes	**65**	100	58	89,23	7	10,77
Grandes	**49**	100	44	89,80	5	10,20
Total	**170**	100	142	83,53	28	16,47

Source : Données de l'enquête.

Les techniques traditionnelles de conditionnement des dattes restent très répandues dans la région d'étude et varient d'une variété à une autre:

Les dattes sèches (Mech Degla, Degla Beida) sont récupérées et chargées dans des sacs de jute puis transportées jusqu'au lieu de dépôt ou lieu de vente.

Pour les dattes molles, principalement la variété Ghars, le conditionnement consiste à les tasser dans des peaux de mouton ou dans des sacs de jute ou de toile, actuellement dans des bidons et de bouteilles de plastique recyclées, les capacités variant de 2 kg à 13 kg. Plus ces dattes sont fortement tassées, mieux elles se conservent. Ce tassement a pour but d'expulser l'air pour empêcher les parasites présents déjà dans les dattes de respirer et par conséquent de réduire l'infestation, comme il empêche les insectes adultes (pyrale, Myelois) de pénétrer à l'intérieur de la masse du Ghars. Ces masses de dattes tassées sont vendues au marché ou autoconsommées car elles entrent dans la préparation de certaines pâtisseries.

Le conditionnement des dattes Deglet Nour varie d'une catégorie de tri à l'autre (les quantités sont fonction des conditions climatiques). S'il s'agit de la catégorie de premier choix, la technique consiste à laisser ces dattes en régimes, en les couvrant de papier ou de plastique, puis à les attacher avec des ficelles aux murs des maisons ou dans les hangars de stockage. Parfois, ils sont subdivisés en régimes plus petits, de 5 à 15 kg, puis mis dans une boite de carton où ils resteront jusqu'à leur consommation ou leur vente. Ce mode de conservation permet à ces dattes de rester en régime comme sur le palmier et il empêche leur contamination par les parasites (BENZIOUCHE. S, 2007). Il arrive cependant qu'elles noircissent si elles sont très humides.

Mais, s'il s'agit de dattes sous forme branchettes, de bonne qualité, elles sont placées dans des caisses en plastique de 11 à 12 kg ou dans des boites d'emballage, plus ou moins acceptées ces derniers temps par la clientèle, de différents poids de 1 kg jusqu'à 10 kg. Parfois certains agriculteurs recourent à la conservation des dattes dans des caissettes en bois de 15 kg bien fermées et rangées l'une sur l'autre, de manière que, sous le poids, ses dattes demi-sèches de Deglet Nour puissent s'humidifier un peu. Pour les autres catégories de tri, du tout-venant à la Martoba, le conditionnement ne dépasse pas la mise en caisse de plastique, généralement de plus 20 kg, et sans aucune enveloppe, ni en cellophane ni en papier. La mise en place dans la daïra d'un grand nombre de chambres froides durant les 8 dernières années, a encouragé 26% des

producteurs à stocker une partie de leur production des trois premières catégories de tri (régimes, branchette et tout-venant), soit dans leurs propres chambres froides comme c'est le cas pour ceux qui ont des chambres , ou dans des chambres louées à raison de 5 à 6 DA/kg/3 mois.

D'autre part, certains agriculteurs extraient d'une manière traditionnelle certains produits dérivés des dattes et des sous produits du palmier tels que le miel ou la confiture, mais ces dérivés sont destinés généralement à l'autoconsommation.

Parmi les causes qui empêchent les producteurs de conditionner leur production, il y a :

- pour 39,41% des producteurs enquêtés, le coût d'achat élevé de l'emballage et le prix du transport pour aller les chercher.
- d'autres enquêtés (37,65%), déclarent que l'emballage et le conditionnement des dattes dans leurs régions sont généralement non rentables puisqu'au niveau prix, il n'y a pas de grandes différences entre le prix de vente avec emballage et celui sans emballage.
- d'après 14,71% des enquêtés, la mauvaise qualité des dattes due aux aléas climatiques ou à la mauvaise conduite des palmeraies.
- pour 8,4%, c'est l'absence de lieu de stockage.

Tableau 69: Répartition des exploitations enquêtées selon les contraintes du conditionnement des dattes.

Type d'exploi-tations	Total des Exploitations Enquêtées		Problèmes de stockage		coût d'emballage élevé		Faiblesse des Prix		Mauvaise qualité	
	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
Petites	56	100	5	8,93	19	33,93	24	18.52	8	14,29
Moyennes	65	100	6	9,23	24	36,92	25	14.44	10	15,38
Grandes	49	100	3	6,12	24	48,98	15	26,79	7	14,29
Total	170	100	14	8,24	67	39,41	64	37,65	25	14,71

Source : Données de l'enquête.

La totalité des producteurs de la région ne font pas la désinsectisation ni aucun traitement des dattes. Bien qu'elle soit rarement faite dans les vergers, elle est inexistante durant le stockage et le conditionnement alors que la règle voudrait que sitôt la mise en caisse terminée, on procède à une désinsectisation sérieuse des produits.

De ce fait, il est certain que nombreux sont les fruits contaminés, d'autant plus que les traitements anti-parasitaires ne sont pas souvent réalisés au stade de la culture. Aussi, faudrait-il éliminer, le plus rapidement possible, les œufs ou les larves des parasites avant qu'ils ne provoquent des dégâts importants.

En outre, cette absence de désinsectisation au départ de la récolte constitue une lacune qui n'est pratiquement comblée nulle part ailleurs. Les larves ont alors devant elles, un temps suffisant pour se développer et faire des dégâts surtout sur les dattes à destination du marché national. Ainsi, même si les traitements ultérieurs au conditionnement les tuent, il ne reste pas moins qu'on risque de trouver leur cadavre et leurs déjections dans certains fruits.

Donc, il n'est pas rare de trouver par la suite des produits conditionnés contaminés dans nos marchés. Tel est d'ailleurs l'un des arguments sur lesquels s'appuient ces dernières années la propagande tunisienne sur la Deglet Nour algérienne mise sur les marchés européens, pour lui permettre de s'imposer sue le marché européen.

Conclusion.

Depuis la dissolution de l'OND, une grande partie des phoeniciculteurs (94,71%), trouve de grandes difficultés à écouler la production dans de bonnes conditions et à des prix rémunérateurs, valorisant les efforts des producteurs. Au nombre de ces difficultés, il y a la diminution de la demande et la saturation des marchés locaux au moment des récoltes conjuguées à l'insuffisance des moyens de stockage frigorifique dans la région ce qui induit une tendance à la chute des prix. Les producteurs de dattes se plaignent aussi de l'absence d'acteurs réellement spécialisés dans le commerce des dattes, qui valoriseraient mieux leurs produits et leurs efforts. A tout cela, s'ajoute la tendance réelle à la dégradation de la qualité des produits. Toutes ces contraintes obligent certains producteurs à recourir à la vente sur pied en espérant ainsi réduire les risques. et minimiser les coûts de production. D'autres choisissent la vente à crédit en prenant le risque du non-paiement.

L'analyse au niveau des collecteurs fait apparaitre que malgré les contraintes qui entravent leur activité, malgré les réclamations dont ils font l'objet de la part des agriculteurs et malgré leur présence apparemment superflue dans la filière, leur rôle est finalement indispensable pour la commercialisation et la détermination du prix de vente de la datte dans la région. Par leurs opérations qui se répercutent de plusieurs manières tout au long de la chaîne de commercialisation, ils décident véritablement de l'avenir des dattes commercialisées pendant une campagne, notamment en jouant le rôle d'intermédiaires entre les phoeniciculteurs et les exportateurs conditionneurs de dattes. En outre, les stratégies d'approvisionnement et d'écoulement suivies par ces acteurs restent stables comme restent identiques les contraintes qu'ils rencontrent : stockage, transport, écoulement soumis à une forte concurrence, instabilité des prix sur les marchés et instabilité de la qualité des dattes.

Le maillon de conditionnement des dattes a connu des réformes multiples. La dissolution de l'OND et la privatisation de ses unités, la libéralisation du commerce extérieur, et le financement des investissements dans ce dommaine (particulièrement dans le cadre du PNDA). Au final, les exportations et le conditionnement des dattes reviennent quasi totalement aux privés aux côtés desquels il ne reste plus qu'une seule unité étatique. Un grand nombre d'unités de conditionnement-transformation a été mis en place (29 en 2008) dont la majorité a été implantée dans la région (4 dans la daira et 25 dans le reste de la wilaya). Cependant, ces unités de conditionnement des dattes, déjà insuffisantes, ont des structures et des volumes d'activité très faibles. et ne s'occupent que de la commercialisation des dattes destinées à l'exportation et au marché national passer véritablement au stade de la transformation. Mais, toutes ces actions restent insuffisantes par rapport au potentiel de production en quantité et en qualité alors qu'en Tunisie, principal concurrent sur les marchés internationaux, on compte, en 2008, 40 unités d'une capacité totale de 37800 T et une capacité de froid de 9700T.

Le conditionnement des dattes reste limité à la variété Deglet Nour et nul projet n'est envisagé en matière de transformation et de conditionnement des autres variétés. Cela résulte de l'inexistence d'une dynamique dans ce sens et d'actions de promotion des catégories de qualité dites communes qui restent inconnues, tant à l'échelle nationale qu'à l'extérieur. Ainsi, en l'absence totale de mesures qui visent leur utilisation, ces catégories (écart de tri et variétés secondaires) sont marginalisées actuellement alors qu'elles pourraient générer une plus grande valeur ajoutée.

Les opérations de conditionnement des dattes chez les phoeniciculteurs dans la région d'étude sont très classiques et traditionnelles et ne dépassent pas la mise en boite de faibles quantités en branchette sans aucune désinsectisation ni au stade de la culture ni durant le stockage, ce qui explique la présence, parfois, des dattes conditionnées contaminées dans les marchés.

La non maîtrise de l'aspect qualité au niveau des exploitations et des unités de conditionnement où le contrôle se limite le plus souvent à la qualité phytosanitaire, ignorant la qualité physique (calibre, poids, résistance) et la qualité chimique (humidité, composition en sucre). La fixation des prix à la production se fait sur présentation des dattes (branchettes ou en vrac) sans aucune norme ou disposition réglementaire permettant leur classification en fonction de leur qualité.

Toutefois, la multiplication des unités de conditionnement a induit une amélioration de ce maillon de la filière et a créé une nouvelle dynamique dans la chaîne de commercialisation des dattes dans la région d'étude et au niveau national. Elle a permis une diversification et amélioration de la qualité du conditionnement à un niveau plus au moins acceptable. La forte concurrence entre elles a suscité de profonds changements dans la structure, la stratégie, le comportement et le fonctionnement de ce segment en Algérie.

Chapitre VII : Circuits de distribution de dattes en Algérie.

Le circuit de distribution est *« le cheminement suivi par un produit, depuis sa production jusqu'à sa consommation, comprenant différentes étapes et mobilisant différents intermédiaires et opérateurs. Traditionnellement on distingue les circuits longs et les circuits courts, ces deux qualificatifs renvoyant à des critères de proximité géographique et de nombre d'intermédiaires »*. (CECILE. D, 2001)

« La distribution est le stade qui suit celui de la production des biens à partir du moment où ils sont commercialisés jusqu'à leurs prise en possession par le consommateur ou l'utilisateur final. Ils prennent en considération une succession d'agents économiques entre lesquels circulent trois types de flux : les biens produits et distribués, leur contrepartie monétaire et l'information ascendante ou descendante sur toute la longueur du circuit. Ils sont directement observables et peuvent être décrits selon leur longueur (approche institutionnelle) et selon les fonctions (approche fonctionnelle). Ces circuits sont caractérisés par l'interdépendance des agents, la distinction des différents niveaux de transaction successifs et les lieux où le produit change. ». (CECILE. D, 2001).

En Algérie, le circuit de distribution des dattes connaît une mutation notable les dix dernières années et tend à devenir de plus en plus complexe. Au départ(*) sa structure fonctionnelle était simple et comprenait deux circuits : le direct et le traditionnel. Actuellement, le mode de vente et de mise en marché a beaucoup changé, et les producteurs peuvent vendre à qui ils veulent. En conséquence, les circuits prennent des formes plus complexes suite à la présence de plusieurs acteurs et d'opérations, notamment le conditionnement, ce qui contribue à doter les circuits d'une flexibilité plus importante. Ainsi, la maîtrise du processus de commercialisation et par conséquent meilleure et la marge bénéficiaire de la filière devient de plus en plus élevée.

Section 1 : Principaux circuits de commercialisation des dattes en Algérie

Variant d'une variété à une autre et selon les régions, les circuits de distribution des dattes en Algérie sont nombreux et chacun est essentiellement influencé dans sa structure par le mode de vente au niveau de la production, soit après tri, soit sur pied.

Ainsi, ces circuits de commercialisation, qui peuvent être schématisés selon les figures ci-après se composent de plusieurs acteurs : les collecteurs, les conditionneurs/exportateurs, les grossistes, les camionneurs commerçants et les détaillants. A chaque étape de la filière, les opérateurs concernés remplissent certaines fonctions. Notre enquête auprès des différents acteurs intervenant dans la chaine de commercialisation des dattes dans la région d'étude nous a permis d'identifier plusieurs types de circuits.

1-1: Les différents types de circuits

On distingue d'abord **un circuit direct** qui permet de véhiculer le produit du producteur directement au consommateur ou aux détaillants (généralement il existe des liens familiaux entre eux) ou après l'opération de conditionnement qui permet d'échelonner la présence du produit sur les marchés et rend plus équilibrée la formation des prix.

(*): *Le secteur entier, et partiellement les marchés, ont fonctionné longtemps sous l'emprise des réglementations étatiques. Depuis, les palmeraies d'Etat et les usines de conditionnement ont été privatisées et les opérations libéralisées. L'Office National des Dattes (OND), a été dissous en 1996.*

Ce circuit qui est peu fréquenté (prés de 5% de la production) et en cours de disparition dans la région. Il repose sur l'habitude de certaines familles de la région, qui n'ont pas de palmiers et qui ont toujours d'étroites relations avec les agriculteurs des oasis, de se ravitailler directement chez les producteurs de dattes notamment pour la variété Ghars. Sur la base d'une consommation de 10 kg au maximum, dans la majorité des cas, ces phoeniciculteurs donnent gratuitement le 1/5 de leur production totale à ces familles et à ceux qui sont pauvres, soit en produit, soit en équivalent argent.

Ce circuit concerne aussi les dattes qui ne remplissent pas les exigences élevées de qualité et refusées par les conditionneurs et les grossistes. Elles ne se prêtent même pas au conditionnement et sont offertes surtout sur les marchés ruraux des zones intérieures du pays par les détaillants locaux, ou transformées en pâtes et livrées directement aux consommateurs. Parmi ces dattes, on compte la FRAZA, la KAHLA, les variétés communes et le déchet de tri. Ces déchets sont commercialisés dans les marchés locaux des zones oasiennes et sont généralement achetés par les éleveurs comme aliment de bétail.

Le **circuit court** est un second type rencontré dans la région. On désigne ainsi un circuit qui ne compte qu'un seul intermédiaire ou deux entre le producteur et le consommateur. Ce type de circuit de commercialisation des dattes existe dans la région d'étude en deuxième position parce qu'il véhicule prés de 35% de la production. Il s'agit des ventes aux unités de conditionnement ou aux exportateurs. L'usine de conditionnement effectue l'exportation. De plus, il y a des ventes directes du producteur à l'usine de transformation suite à la présence d'un nombre important de ce type d'unités dans la région. Les dattes peuvent passer du producteur au consommateur par l'intermédiaire des détaillants.

Il y a lieu de signaler qu'une forme particulière est constatée dans ce deuxième circuit. Producteurs, collecteurs ou commerçants acheminent souvent des dattes Much degla et Degla Beida chargées dans des sacs de 70 kg vers les pays au Sud de l'Algérie (Mali, Niger), dans le cadre du troc autorisé pour les wilayate frontalières du sud.

Mais, le circuit le plus répandu dans la commercialisation des dattes de cette région est incontestablement **le circuit long**. Il est caractérisé par un gros volume traité (pré de 60%), assez diversifié, complexe et comptant un grand nombre d'intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs. Il est très difficile de suivre le chemin que les dattes suivent avant d'arriver chez le consommateur final parce que les échanges dans ce circuit se font entre deux partenaires, sans localisation précise du marché.

A ce niveau, il convient de noter que l'insuffisance voire l'absence et le non-respect des réglementations qui définissent clairement l'organisation des marchés des dattes en Algérie et la fonction des intervenants, favorisent de longs circuits de commercialisation et encouragent d'autre part l'intervention de nombreuses personnes. Ces acteurs achètent dans les zones de production, particulièrement durant la période de récolte, afin de revendre dans les villes du pays où on peut constater la présence de plusieurs revendeurs de dattes dans les marchés hebdomadaires, comme ils peuvent céder une partie des dattes achetées à d'autres intermédiaires et détaillants. Ces cessions multiples d'un même produit entre intermédiaires prélevant chacun sa marge, contribueront par conséquent à l'accroissement du prix des dattes au consommateur final.

1-2 Le rôle particulier des camionneurs commerçants

Du début jusqu'à la fin de chaque campagne de récolte et comme d'habitude, ces acteurs, dotés de camionnettes peu à peu remplacées par des camions de même capacité en général (de 2,5 à 5 T de marque SNVI, TOYOTA ou RENAULT) sillonnent la région, parcourant de grandes distances parce que provenant de différentes wilayate du pays, surtout de celles des hauts

plateaux (Sétif, Bordj Bou Arreridj, Batna, Msila) mais aussi d'Alger. Ils fréquentent les marchés hebdomadaires qui ouvrent spécialement pour les dattes lors de chaque campagne, examinent les échantillons présentés par les producteurs afin de s'enquérir des qualités et des prix pour s'approvisionner. D'autres, en dehors des journées de marchés hebdomadaires, préfèrent se déplacer dans les palmeraies et dans les ruelles des agglomérations de la région où beaucoup de hangars sont ouverts par les phoeniciculteurs pour présenter leurs marchandises aux clients potentiels.

La quasi-totalité de ces acteurs ne sont pas organisés, et ne disposent pas d'infrastructures de stockage et encore moins de chambres froides dans leurs zones de vente ce qui limitent forcément les quantités commercialisées par ces acteurs.

La stratégie de ces agents est de s'approvisionner en dattes, en qualité et quantité et à des prix raisonnables dans les régions phoenicicoles pour les redistribuer, en vrac ou conditionnées, aux centres de conditionnement et sur les marchés du pays. Grâce à eux, les dattes sont disponibles même à des prix élevés sur tous les marchés y compris et surtout en milieu rural. Le choix des variétés ou des catégories de tri par chaque commerçant se détermine selon la demande de la clientèle ciblée dans les régions où ils activent. De ce fait, la structure des achats par variété et catégorie de tri des camionneurs des différentes régions du pays donne une appréciation claire sur la polarisation et la diversification du mode de consommation des dattes d'une région à l'autre de l'Algérie

Ainsi, la plus grande partie des quantités commercialisées (52%) lors de chaque campagne par les camionneurs originaires de l'Est du pays sont du type "Fraza" qui sont donc les plus consommées dans ces régions. La catégorie tout venant (PRIMO) suit (25% des quantités) alors que la Deglet Nour branchette en caisse de plastique et en boites de carton ne représente que 11% des quantités commercialisées par ces commerçants, les 12% restants se répartissent entre la Mertoba et la variété Ghars.

Par contre, les camionneurs provenant de la région Ouest du pays enlèvent à raison de 48.5% des quantités achetées, la branchette en caisse et en boite de carton. La catégorie Mertoba constitue 35% des quantités acquises. Elle est suivie par la Fraza, le tout venant (primo) et le Ghars qui représentent respectivement 4,5%, 5,5% et 6,5% des volumes de dattes commercialisées.

Cependant, les camionneurs de la région de Biskra s'intéressent beaucoup (59%) à la catégorie tout-venant de la Deglet Nour de première catégorie (bien triée) destinée généralement aux unités de conditionnement installées notamment dans la Wilaya. En seconde lieu (26%) vient la catégorie branchette alors que les autres catégories de tri de la Deglet Nour, et les variétés Ghars et Mech degla ne constituent que 15% en moyenne des dattes commercialisés par les camionneurs de cette région.

Les camionneurs qui viennent des wilayate frontalières avec les pays du Sahel, s'intéressent surtout à la variété Mech Degla, Degla Beida et à la catégorie Fraza (Saïfi) avec 74.65% et 21% des quantités commercialisées respectivement.

Pour certains camionneurs, généralement originaires du Hodna et des hauts plateaux, la structure des variétés et des catégories des dattes commercialisées varie d'un voyage à l'autre selon la destination des chargements puisqu'ils se déplacent vers différents marchés du pays. A titre d'exemple, si la destination est le littoral (Alger, Boumerdès, Tipasa, Blida, Tizi-Ouzou....etc.), la majeure partie des quantités achetées est de type branchette de première catégorie (80%), alors que si la destination est différente, la Frasa occupera 90% du chargement.

La stratégie d'écoulement des dattes ramassées par ces camionneurs prend différentes formes. Mis à par ceux qui sont dépourvu d'un lieu de stockage et de vente et qui préfèrent se déplacer

entre les différents marchés du pays selon leur rentabilité et leur solvabilité, la stratégie du reste des camionneurs commerçants enquêtés consiste à vendre en gros et en détail dans leur région d'origine, ou à se déplacer entre les marchés hebdomadaires communaux de leur wilaya d'origine ou des wilayate limitrophes. Parfois, pour accélérer l'écoulement des quantités acquises, ces commerçants vendent de petits volumes à des petits commerçants ambulants qui eux-mêmes, avec leurs camionnettes, se déplacent dans les souks et dans les rues des villes.

Ces acteurs sont, dans la quasi-totalité, non organisés et non déclarés. Ils ne disposent pas d'infrastructures de stockage ordinaires ou frigorifiques. Mais, ces acteurs jouent un rôle central dans la chaîne de commercialisation des dattes en Algérie, en l'absence d'une politique rigoureuse d'organisation des marchés de la datte, particulièrement avec la faiblesse des phoeniciculteurs du point de vue matériel et financier. Ils s'approvisionnent en dattes dans les régions phoenicicoles pour les redistribuer en vrac ou conditionnées aux usines de conditionnement et sur les marchés du pays. Grâce à eux, les dattes sont disponibles même à des prix élevés sur tous les marchés et même en milieu rural. Toutefois, ils provoquent une tendance à la hausse des prix des dattes. En effet, ils captent des grandes marges bénéficiaires qui contribuent à l'augmentation du prix, notamment d'exportation mais aussi au niveau des marchés du nord. Cela s'expliquent essentiellement par leur spéculation et leurs activités anarchiques (non agréées). Et parfois ils constituent des obstacles pour la traçabilité des dattes algériennes grâce aux opérations frauduleuses de certains d'entre eux.

L'enquête effectuée auprès de 8 camionneurs de différentes régions de pays (Est, Ouest, Centre et Sud) , nous a permis d'identifier les contraintes qui entravent l'activité de ces acteurs. Les plus importants sont :

- le grand nombre d'associés dans l'activité exige la répartition des profits entre eux.
- l'instabilité des marchés de la datte du point de vue prix et organisation aux niveaux national et régional.
- la mauvaise qualité présentée par les phoeniciculteurs durant ces dernières années, accentuée par l'absence d'intégrité de certains d'entre eux qui pratiquent le fardage des marchandises.
- la demande spécifique (des catégories et variétés) de chaque zone ne permet pas à ces commerçants de diversifier leurs achats et d'améliorer leurs profits.
- le vieillissement des moyens de transport utilisés ainsi que l'absence et la cherté des pièces de rechange.
- la pratique de la vente à crédit et les grandes difficultés à récupérer leurs créances pour s'approvisionner à nouveau en dattes.
- l'absence de moyens de stockage et de chambres froides limite l'activité de ces agents.
- la faible rotation des capitaux investis, suite à la régression des ventes ces dernières années
- la spécificité des dattes du point de vue qualité et poids, constitue un obstacle aux commerçants qui ne disposent pas de moyens frigorifiques de stockage ; en cas de stagnation des ventes, ils sont obligés de les vendre à plus bas prix ou à crédit.
- le coût très élevé de location d'un camion en cas de panne de matériel ou en cas d'absence totale du matériel de transport pour certains commerçants.
- la pénibilité de cette activité
- le poids de la fiscalité pour les camionneurs qui sont immatriculés au registre de commerce.

Section 2 : Les caractéristiques des circuits de commercialisation

La production de dattes peut passer du collecteur directement au grossiste ou aux conditionneurs exportateurs, comme elle peut passer du collecteur à un camionneur commerçant, puis au grossiste. Elle peut aussi transiter par plusieurs intermédiaires avant d'arriver chez les grossistes qui approvisionnent les demi-grossistes et les détaillants. Et ceci suivant les relations de ces acteurs entre eux et parfois les contrats entre deux acteurs.

2.1. Les quatre niveaux des circuits :

D'après notre enquête, on peut distinguer quatre niveaux dans le circuit de commercialisation des dattes dans la daïra de Tolga :

Au point de départ, on trouve le producteur qui vend son produit soit sur pied (mode de vente en régression ces dernières années avec 35%) aux collecteurs ou aux conditionneurs exportateurs, soit après récolte et triage (pré de 65%) sur l'exploitation, à domicile ou sur le marché (forme de vente la plus répandue dans la région). Les producteurs, après avoir gardé une part de la production pour l'autoconsommation et réservé les déchets de triage pour les éleveurs ou, plus rarement, pour les unités de production d'aliments de bétail, écoule tout le reste par les circuits courts et longs.

En effet, certains producteurs vendent une partie des dattes qu'ils ont récolté eux-mêmes, selon les variétés et les catégories de tri, soit aux grossistes ou aux détaillants des agglomérations de la région, soit aux conditionneurs exportateurs ou aux camionneurs commerçants et parfois à d'autres agriculteurs. Mais, dans la majorité des cas, ce sont les collecteurs qui s'accaparent de la plus grande partie de la production. Mais d'autres producteurs, notamment les petits exploitants, préfèrent emprunter un circuit court et vendre directement aux consommateurs. C'est aussi le cas de certains producteurs qui sont en même temps revendeurs de dattes. En plus de leur production, ils achètent des dattes et les revendent avec leur propre récolte au marché de gros ou à un conditionneur.

Au deuxième niveau du circuit de commercialisation, on trouve les collecteurs de dattes et les revendeurs (qui traitent 65% de la production). Leur rôle est essentiel car ils assurent la fonction de collecte de la production, après son achat auprès du producteur après récolte ou sur pied et ils approvisionnent, après avoir préemballé et préconditionné les dattes, les conditionneurs et exportateurs en Deglet Nour destinée principalement à l'exportation ou les grossistes et dans certains cas les détaillants ou même d'autres collecteurs. Le reste des dattes collectées (autres variétés et catégories de tri) sera livré sur le marché local et national (dans une certaine mesure les marchés de gros) où il sera acheté par les grossistes et les détaillants et les camionneurs commerçants quand il n'est pas stocké dans leurs propres entrepôts. Les déchets issus du triage sont destinés aux éleveurs et aux unités d'aliment de bétail. On rencontre aussi le cas du petit collecteur qui travaille pour son propre compte ou bien sous le mandat d'un revendeur.

Le troisième niveau du circuit comprend les conditionneurs - exportateurs qui sont approvisionnés généralement par les collecteurs, les grossistes, les camionneurs ou par leurs propres centres de collecte installés dans différentes zones phoenicicoles ; mais ils sont aussi parfois approvisionnés directement par les producteurs. Une partie des volumes réceptionnés est stockée dans des chambres froides après un traitement contre les pyrales. Les volumes destinés à l'exportation sont conditionnés et emballés avant d'être expédiés par voie maritime, terrestre ou aérienne, soit directement vers les importateurs étrangers qui eux mêmes se chargeront de leur écoulement auprès des commerçants de détail et des grandes après un nouveau conditionnement et emballage selon les normes et les exigences de la clientèle (française et belge surtout), soit par le biais de Sociétés internationales de commerce qui s'occupent de l'exportation vers les importateurs étrangers.

Par ailleurs, les conditionneurs assurent également la vente des dattes conditionnées sur le marché intérieur aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur des zones de production. Notons toutefois que ces ventes portent sur de petites quantités qui représentent une proportion faible de la production totale disponible en cas d'excédent, en cas de demande et dans le cas de stagnation des marchés extérieurs ainsi que dans le cas de marchandises mal conditionnées refusées par les clients étrangers. Dans ce cas, la vente s'effectue habituellement aux grossistes, ou directement aux détaillants, fréquemment sous forme de barquettes de Deglet Nour de la catégorie tout-venant ou *Chamroukh* et dans certains cas des pâtes de dattes Ghars.

Les grossistes et les mandataires viennent en quatrième lieu dans le circuit. Les grossistes manipulent environ 26% de la production. Ces acteurs achètent les dattes (triées ou non triées) soit directement auprès des producteurs, soit auprès des collecteurs ou d'autres grossistes. Ensuite, ils font le triage sur l'aire à dattes ou en magasin. Ces dattes sont réemballées dans les caissettes en bois ou en plastique ou dans des cartons, selon les variétés, afin de les expédier vers les grandes villes. Ils approvisionnent aussi les autres acteurs tel que les conditionneurs-exportateurs, les camionneurs commerçants, les détaillants et parfois d'autres grossistes mais vendent rarement aux consommateurs directement. Les grossistes peuvent aussi stocker les dattes dans des chambres froides pour la vente hors saison. Cet écoulement se fait aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur des zones de production. On notera que le volume des dattes commercialisé par les mandataires sur les marchés de gros municipaux est marginal et ne dépasse pas 12%, parce qu'ils ne sont présents que dans les grandes villes du pays.

Le dernier niveau du circuit d'écoulement des dattes de la région d'étude sont les détaillants qui s'approvisionnent en grande partie auprès des grossistes au niveau des marchés de gros ou dans les magasins des grossistes, dans la région d'étude comme dans d'autres régions, et parfois directement auprès des producteurs et des collecteurs, sur les marchés hebdomadaires de Tolga et d'El Hadjab. Ces acteurs vendent des dattes aux niveaux des boutiques de vente de fruits secs et de condiments dont ils disposent en milieu urbain dans les quartiers marchands ou dans les marchés municipaux. Toutefois, s'il s'agit des camionneurs détaillants ambulants, l'écoulement se fait directement, à partir des camions ou camionnettes, dans les marchés hebdomadaires et municipaux et les points de vente dans les rues des villes et des bourgades à travers le pays.

Ces acteurs interviennent dans la distribution des dattes avec une proportion de 32%, cette part correspondant à 57% des dattes commercialisées au détail. Autrement dit, la part des détaillants installés dans les marchés de détail municipaux est faible. Ainsi, le phénomène des commerçants ambulants prend de plus en plus d'ampleur ces dernières années notamment durant la période de récolte et le mois de ramadan. Ces dattes de différentes variétés et catégories de tri sont présentées par les différents détaillants sous plusieurs formes de conditionnement ou encore en vrac et débitées au kilo.

D'une façon générale, les circuits sont pratiques. Néanmoins, le degré d'efficience de coût (rapport entre coût effectif et coût minimum des opérations) et de prix (degré d'égalité de la marge entre les opérateurs) est différent entre les circuits. Pour le premier et le deuxième modèle de circuits, il y a des signes qui permettent de prévoir une efficience supérieure à celle du troisième circuit. Celui-ci semble entraîner, dans sa structure actuelle, un coût assez culminant. Les producteurs qui vendent à ce circuit ne semblent pas être rémunérés généreusement. (NASR. N et AL, 2004).

Cette situation s'est partiellement modifiée durant cette dernière décennie, notamment avec l'implantation des usines de conditionnement et des chambres froides dans la région par les investisseurs privés qui ont rempli le vide laissé par la dissolution de l'OND. De ce fait, certains producteurs de la région (généralement des grands et moyens) ont changé la stratégie de vente de leur production. Ils ont soit délaissé progressivement le mode de vente sur pied afin de

s'accaparer de la marge récupérée auparavant par les collecteurs mais aussi pour bénéficier de la vente des autres catégories de tri, soit opté pour la vente directe aux exportateurs et conditionneurs. En revanche, d'autres producteurs qui disposent des moyens de stockage sous froid et des moyens de transport, acheminent eux-mêmes une partie de leur production vers les villes du nord du pays afin de l'écouler directement dans les marchés ou parfois dans des boutiques au détail et en demi gros.

2-2 : Relation entre les opérateurs de la filière datte.

Notre étude montre que le circuit de commercialisation des dattes dans la région d'étude reste en partie traditionnel et caractérisé d'abord par des relations d'opportunités entre les opérateurs de ce marché qui ne peut durer dans le temps et ne concerne qu'une seule campagne. Globalement, les producteurs changent de clients chaque année qu'il s'agisse de station de conditionnement ou d'exportateurs et il en va de même pour les autres acteurs. Le circuit est caractérisé aussi par l'inexistence de contractualisation concernant le prix, les quantités et les qualités des dattes. En outre, ces relations sont caractérisées par le manque de transparence notamment pour les producteurs qui disposent de faibles moyens de contrôle.

En effet, l'étude a montré aussi que prés de 86% des producteurs enquêtés en moyenne (notamment les petits producteurs) se déclarent mal informés en ce qui concerne le niveau des prix à l'exportation. En outre il existe parfois des discriminations entre les producteurs et ceux qui entretiennent des relations avec eux.

En effet, les acteurs procèdent, indépendamment d'une logique économique, à la recherche d'un interlocuteur individuel et d'une négociation séparée. Ainsi, chacun établit des relations avec d'autres opérateurs du circuit de distribution sur la base de ses propres objectifs mais ces relations sont susceptibles d'être remises en cause à tout moment. D'autre part, aucun acteur ne peut d'anticiper le volume des transactions futures en l'absence de toute stabilité dans les relations. De ce fait, il est difficile de faire des investissements et d'envisager une dynamique de modernalisation des circuits de distribution

En outre, il est difficile de quantifier la part de ces différents circuits vu la multitude d'intermédiaires dans le circuit. Cette diversité des intervenants fait que le marché est caractérisée par une *« désorganisation notoire, des circuits complexes et souvent lourds, des intermédiaires en surnombre, sans règle de conduite ni discipline collective de la profession, des pratiques spéculatives et des abus de toutes sortes dont les victimes sont les acteurs placés aux deux bouts de la chaine : le producteurs et le consommateur.* » (AKESBI. N, 1987).

Ces intervenants sont toujours critiqués par les producteurs, les consommateurs comme par les pouvoirs publics. Ces agents sont souvent considérés comme des agents parasitaires et accusés de s'accaparer de marges commerciales relativement importantes, apparaissant ainsi comme un handicap pour l'organisation du marché de la datte.

Le collecteur des dattes dans la région d'étude joue également un rôle primordial de coordination entre la production et l'exportation, notamment dans la transmission de l'information entre les deux acteurs. Les producteurs sont tenus de communiquer au collecteur les estimations de récolte en quantité et en qualité, et le collecteur doit diffuser au niveau des producteurs toutes les informations et les directives concernant l'exportation et le marché international des dattes. Ces informations concernent particulièrement le type d'emballage privilégié, les normes à respecter, la date d'expédition, le prix à l'exportation, ...etc.

S'il n'a pas de relations directes avec les producteurs, l'exportateur a pour interlocuteur préféré le collecteur. Leurs relations se caractérisent par des flux informationnels et financiers.

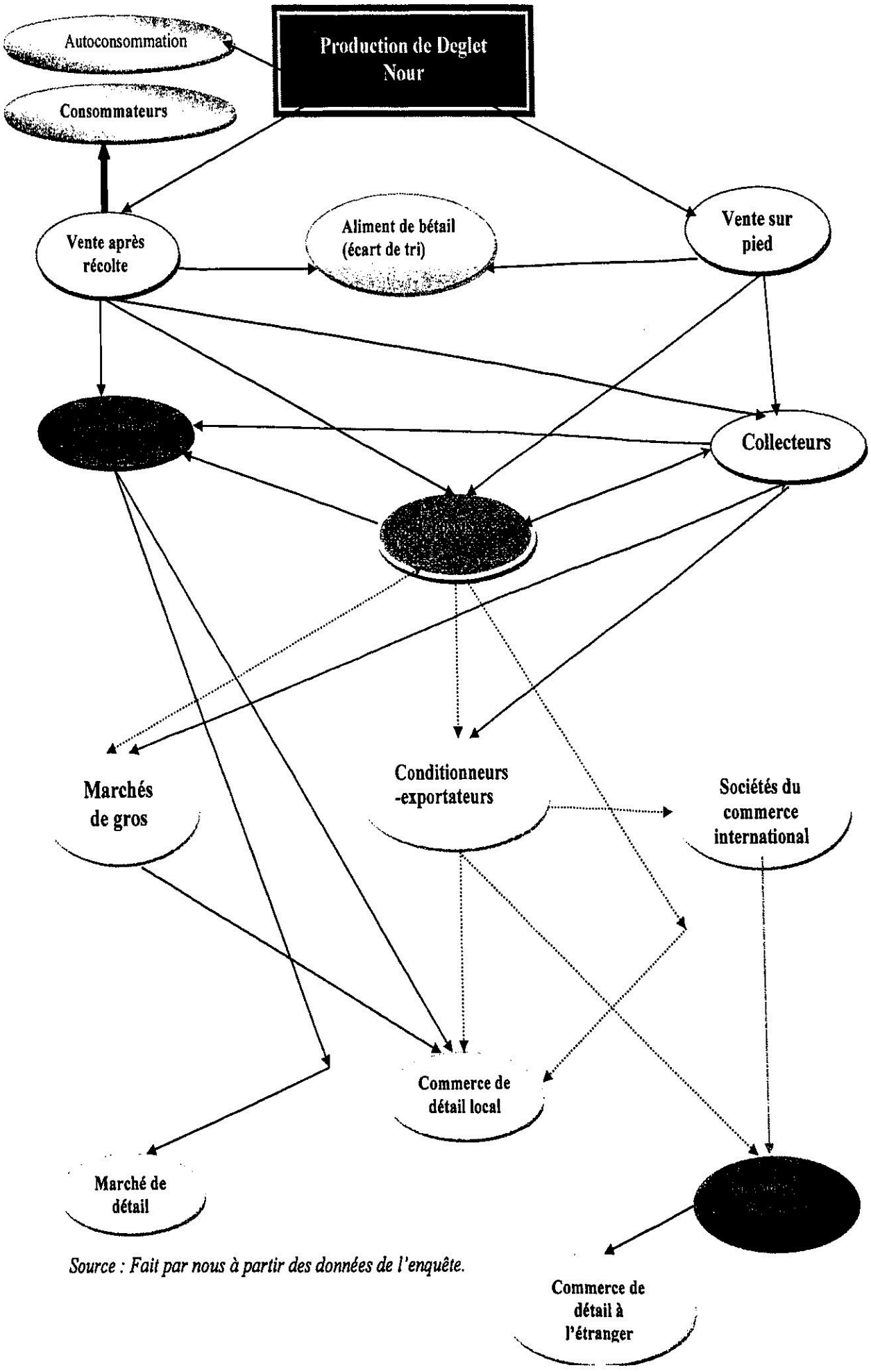
Le collecteur offre toutes les informations au début de chaque campagne : les quantités et la qualité de la production des dattes notamment les quantités aptes à l'exportation ainsi que le prix de cette production. Ces informations permettent aux exportateurs de faire leurs programmes d'exportation, de fixer les caractéristiques commerciales de la datte à exporter, ainsi que les quantités. L'information concernant les prix et les quantités mises effectivement sur le marché sont communiquées périodiquement par les exportateurs aux collecteurs de dattes qui, à leur tour, doivent les communiquer aux producteurs.

Toutefois, il convient de souligner que la relation entre ces deux acteurs ne fait pas l'objet d'un cahier des charges pour faciliter la coordination des opérateurs déjà insuffisante voire absente au sein de la filière afin de faire face aux contraintes et de promouvoir l'offre des exportations de la datte algérienne sur le marché international.

A son tour, l'exportateur joue un rôle financier très important au sein de la filière. Parfois, il verse des avances aux producteurs (soit directement ou par l'intermédiaires des collecteurs) afin de financer la campagne. Ces avances sont versées en début de campagne sur la base des prévisions de récolte et également pendant la récolte selon les besoins de trésorerie des producteurs. Le reliquat est alors versé en fin de campagne récolte, sur la base d'un prix résultant de la confrontation de l'offre et de la demande. Ceci implique une certaine dépendance des producteurs à l'égard des exportateurs. Néanmoins cette situation est moins remarquable dans cette région

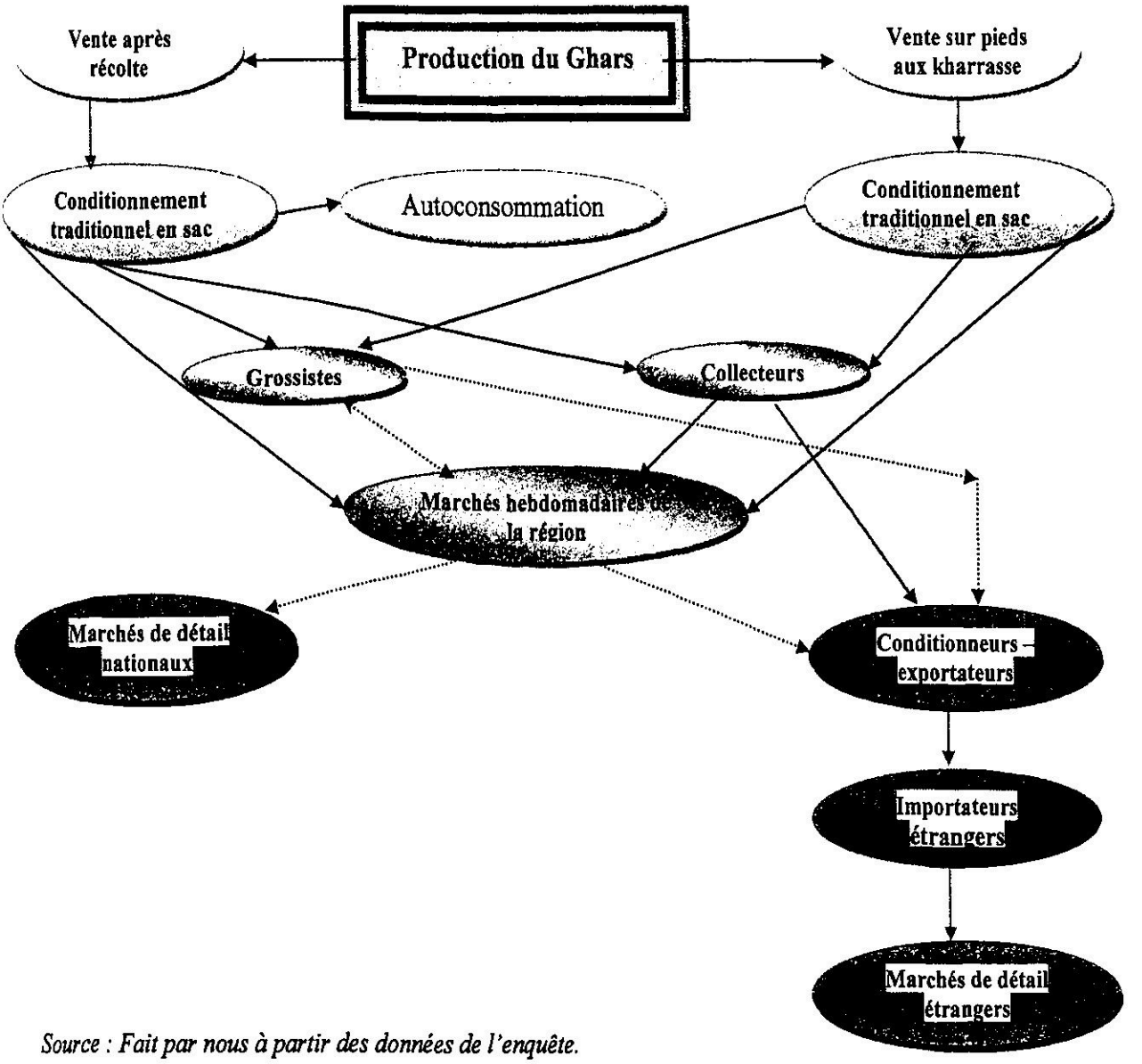
Les graphiques suivants montrent toute la complexité de la situation commerciale dans le secteur des dattes en fonction des variétés, des campagnes concernées et des types de marchés intérieurs ou extérieurs.

Figure 7 : Circuit de commercialisation des dattes Deglet Nour dans la daïra de Tolga (Algérie)



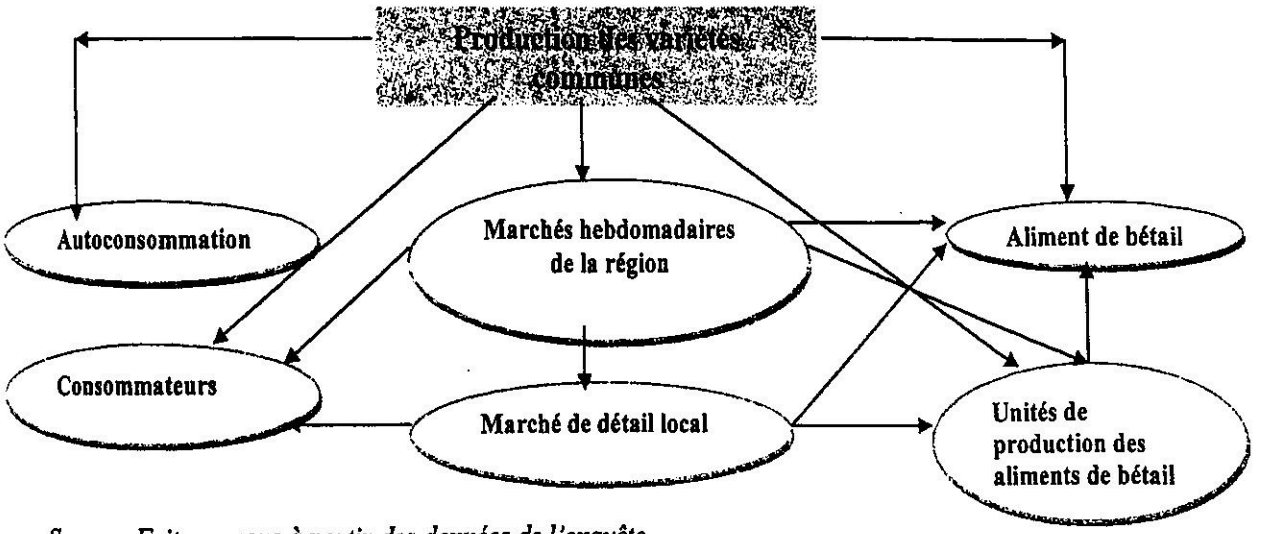
Source : Fait par nous à partir des données de l'enquête.

Figure 8 : Circuit de commercialisation des dattes Ghars dans la DAIRA de Tolga (Algérie)



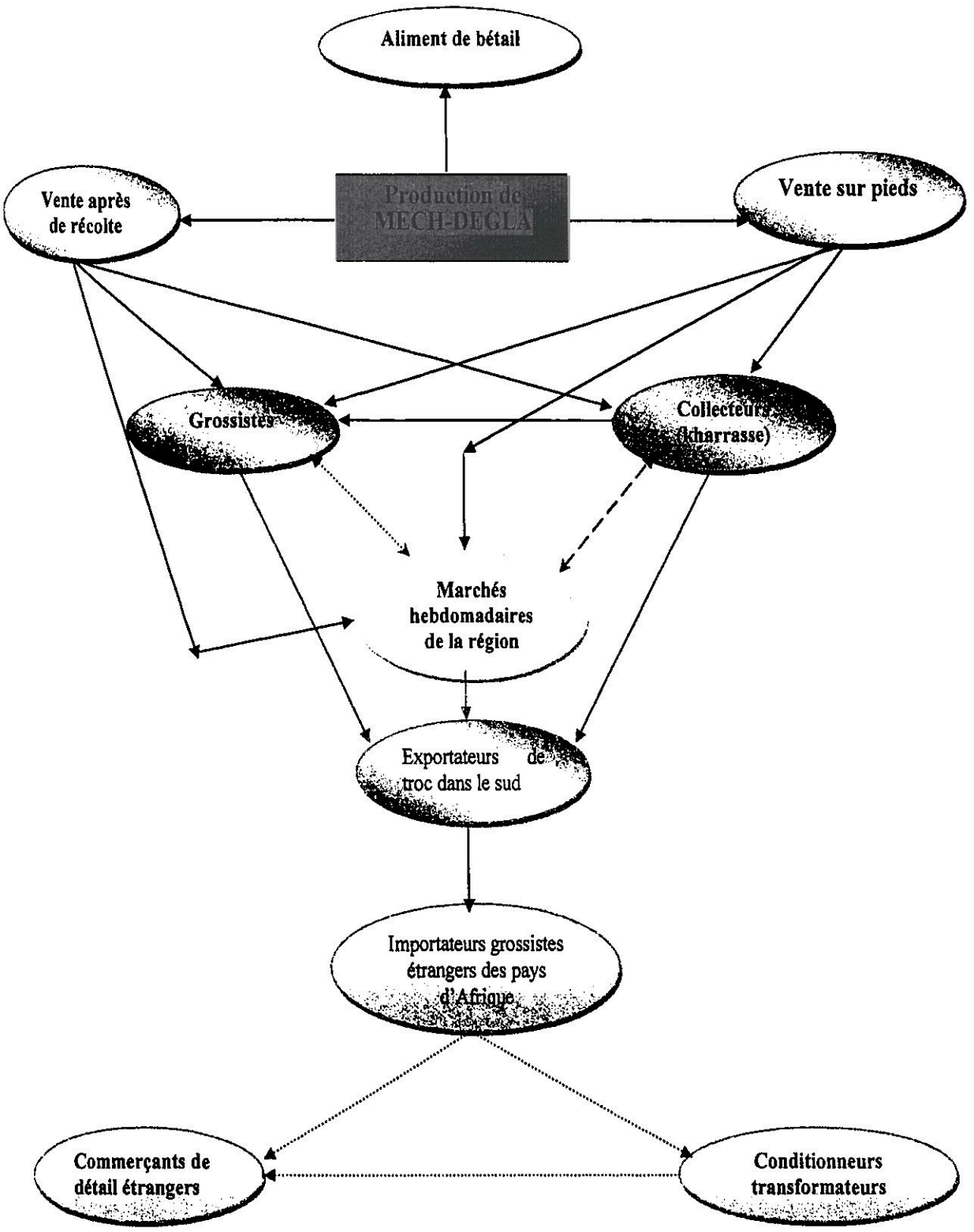
Source : Fait par nous à partir des données de l'enquête.

Figure 9 : Circuit de commercialisation des variétés communes dans la Daïra de Tolga (Algérie)



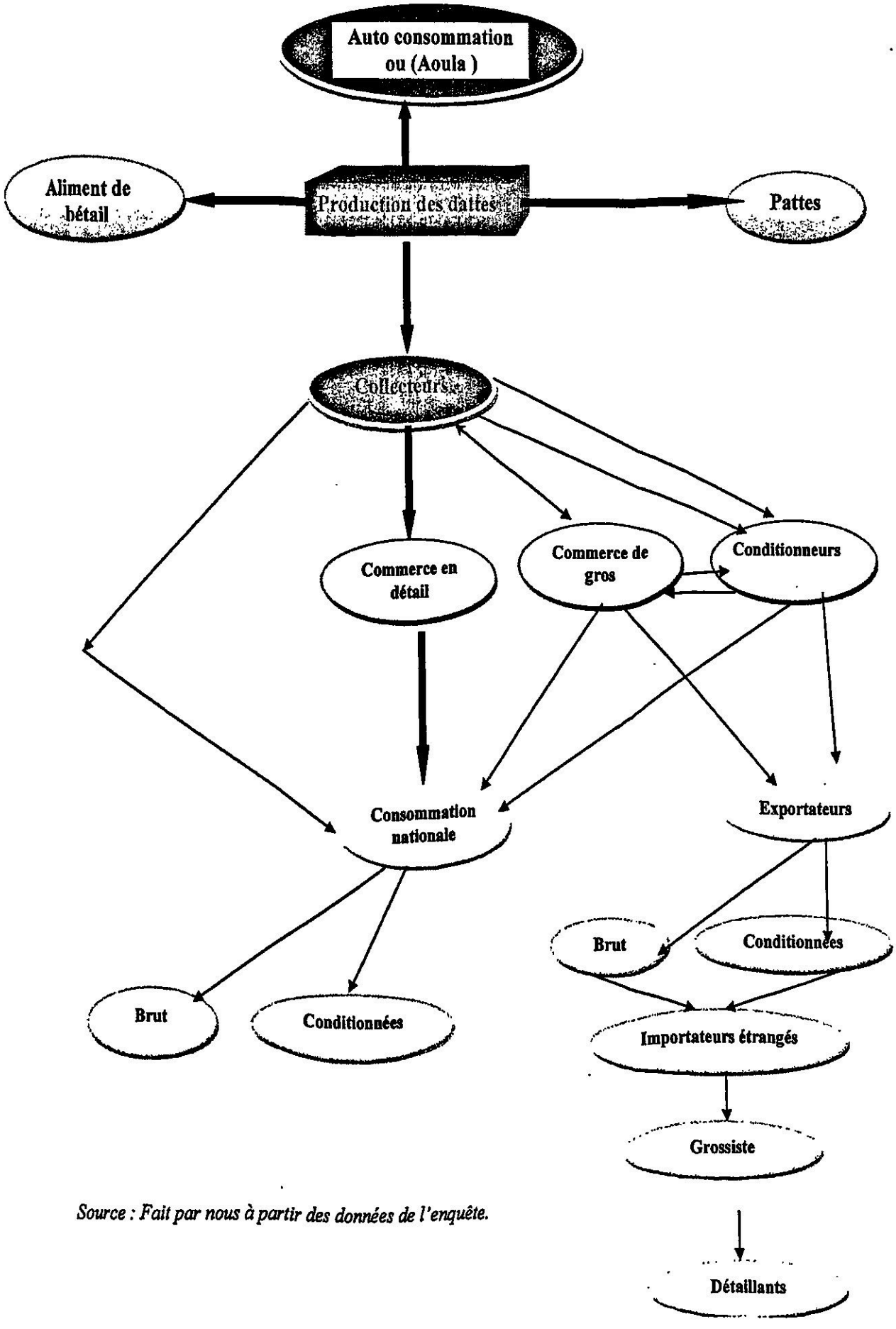
Source : Fait par nous à partir des données de l'enquête.

Figure 10 : Circuit de commercialisation des dattes communes dans la Daïra de Tolga (Algérie)



Source : Fait par nous à partir des données de l'enquête.

Figure 11 : Circuit de distribution des dattes de la Daira de Tolga (Algérie)



Source : Fait par nous à partir des données de l'enquête.

Section 3 : Les exportations algériennes de dattes

Le développement des exportations de dattes a permis leur intégration d'une manière de plus en plus poussée dans l'économie. Le troc reste limité aux zones du sud et a disparu à l'intérieur du pays au profit des échanges régis par les lois du marché. Certaines structures et circuits de distribution sont créés, d'autres ont disparu ; une nouvelle organisation de la distribution basée sur une nouvelle infrastructure s'est développée.

A ce niveau de la filière, et suite à l'indisponibilité de données relatives aux quantités exportées à partir de la région d'étude dans les quantités totales exportées par le pays d'une part, et à l'absence d'exportateurs spécialisés dans les dattes de la région d'autre part, nous nous sommes intéressés à l'ensemble des exportations de dattes du pays du point de vue quantité et structure de destination. Pour approfondir notre étude, nous nous sommes aussi intéressés aux exportateurs en effectuant une enquête auprès des principaux exportateurs de dattes localisés dans la région, soit 10% des exportateurs des dattes recensés cette année.

3.1. Processus d'exportation et stratégie des acteurs

La faiblesse des exportations de dattes et leur évolution irrégulière depuis l'indépendance, s'expliquent en premier lieu par la mauvaise qualité des dattes, provoquée par la mauvaise conduite des palmeraies et par les aléas climatiques tels que les grandes chaleurs (comme c'était le cas pour 1997) ou les pluies d'automne au cours de la campagne 1994 et 2008, où la production de dattes du pays a fermentée sur palmiers à 80% et 30% respectivement.

En deuxième lieu, viennent l'irrégularité et la faiblesse de la production de dattes, notamment celle des variétés à haute valeur marchande destinées à l'exportation.

En troisième lieu, cette faiblesse des exportations des dattes s'explique par les différentes contraintes rencontrées par les exportateurs, comme nous le verrons plus loin.

Avant la libéralisation du commerce extérieur du pays en 1990, les exportations des dattes étaient quasi monopolisées par l'OND qui était chargé du conditionnement et de l'exportation des dattes algériennes vers plusieurs pays, à l'exception de quelques opérateurs privés qui avait le droit d'exporter. Mais, après cette date, le marché extérieur de la datte est devenu libre, et la part de l'OND dans l'exportation devint de plus en plus restreinte jusqu'à sa dissolution. Par contre, le nombre des exportateurs privés a connu une augmentation fulgurante, atteignant, en 2008, 70 exportateurs dont 35 sont des conditionneurs et ont des unités de conditionnement modernes sans compter les exportateurs informels dont l'effectif n'est pas connu.

Dans notre étude, on a pris un échantillon de 4 exportateurs dont 3 disposent d'unités de conditionnement considérées parmi les plus grandes en Algérie, le quatrième exportant les dattes en branchettes. La moitié des exportateurs de notre échantillon sont dans cette activité depuis 1960 ; trois d'entre eux sont des fils d'exportateurs et ils connaissent bien l'activité alors que le quatrième y est venu récemment.

En matière d'approvisionnement, 75% des exportateurs enquêtés préfèrent la livraison des dattes, après triage, quai usine, par les producteurs et les collecteurs des différentes régions phoenicicoles du pays (Biskra, El-Oued, Ouargla et Ghardaïa). Ce premier groupe recherche les variétés Deglet Nour (en branchette ou en vrac), Tafzuine, Ghars et Mech Degla. Par contre, les 25% restants préfèrent l'achat de palmeraies sur pied et ne s'intéressent qu'à la variété Deglet Nour en branchette de premier choix. Leur bassin de collecte ne dépasse pas les limites de la daïra de Tolga, même s'il leur arrive, parfois, de prospecter certaines zones phoenicicoles de la wilaya de Biskra productrices de dattes Deglet Nour très molles.

Après la réception des dattes, les exportateurs du premier groupe les conditionnent et les emballent dans des barquettes de différentes tailles (de 100 g à 2 kg). Plastifiées et étiquetées, ces dernières sont rangées par la suite dans des boites en carton contenant des lots définis selon les exigences de l'importateur. Dans certains cas, l'emballage est envoyé par les clients étrangers. Les boîtes de carton sont ensuite mises dans des containers qui seront expédiés via l'un des ports du pays après vérification par les services de douanes.

Pour le deuxième groupe d'exportateurs, le processus diffère un peu. Après avoir acheté des palmeraies sur pied à bas prix (généralement, ils profitent de la situation financière délicate des phoeniciculteurs), ils récoltent les dattes auxquelles ils font subir une désinsectisation dans les unités de leurs collègues qui disposent d'autoclaves. Ils les font ensuite emballer dans des feuilles de cellophane sous forme de bouquets de différents poids avant de les ranger dans des boites en cartons selon les exigences des clients. Toutes ces opérations se font dans des locaux généralement loués et avec une main-d'œuvre féminine recrutée pour la saison.

Exportées généralement sans conditionnement ni transformation, les dattes dites standards sont emballées dans des sacs ou dans des boites en carton. Ce type d'exportation touche exclusivement les dattes en branchette, la Mech Degla et Degla Beida. Il est pratiqué par quelques commerçants immatriculés au registre de commerce, mais aussi par une majorité de commerçants exerçant illégalement l'activité d'exportation de dattes. Pour la plupart, il s'agit, en fait, d'une activité réalisée ponctuellement, en fonction des occasions qui se présentent (existence d'une demande d'un acheteur étranger, prix en forte hausse sur le marché mondial). Ils l'abandonnent dès que les opportunités sont moins intéressantes. Travaillant de manière informelle, ils bénéficient d'une rente très importante en échappant à tout prélèvement de charges fiscales ou sociales à tous les stades (achat des dattes, achat d'emballage, distribution sur le marché national ou international).

Pour maximiser les volumes exportés, les acteurs enquêtés ciblent quasi uniquement le marché français puisqu'il absorbe 93% de leurs ventes. Cette stratégie est expliquée par la facilité d'accès et par l'existence d'une demande soutenue. Ils s'efforcent tous de répondre strictement à la demande de leurs clients (en quantité, variété, catégorie, et type de conditionnement) afin d'éviter un retour de marchandises et de favoriser la hausse de la demande.

Les exportateurs enquêtés affirment avoir développé de nombreuses actions et beaucoup d'efforts pour exploiter des marchés potentiels et installer durablement la datte algérienne sur le marché mondial. Dans ce sens, selon leurs déclarations, ils continuent à exporter à n'importe quel coût, même à perte parfois, pour garder les marchés actuels des dattes algériennes et ne pas abandonner aux concurrents leurs clients actuels. C'est aussi pour ces mêmes motifs que 75% des exportateurs essayent de respecter les normes internationales (emballage, étiquetage, qualité physique, calibre, poids, consistance, couleur....) de qualité pour les dattes exportées, afin de sauvegarder la classification des dattes algériennes sur le marché mondial.

Pour tous les exportateurs qui assurent le conditionnement, le prix à l'exportation est rémunérateur bien qu'il ait été en régression ou stagnation durant les dernières campagnes. Pour les autres, ce prix n'est plus rémunérateur suite à l'augmentation du prix des dattes et des charges de conditionnement.

3-2 : Contraintes entravant le développement des exportations

L'ensemble des exportateurs enquêtés, déclarent que le taux de réalisation des objectifs de commercialisation extérieure a connu des diminutions ces dernières années. Les contraintes multiples qui entravent l'épanouissement des exportations des dattes sont identiques pour la

quasi-totalité des exportateurs. Selon eux, il y a d'abord les difficultés rencontrées pour trouver des dattes de qualité qui s'adaptent au conditionnement et qui possèdent les normes de qualité physico-chimique dictées par les marchés internationaux. Il y a, ensuite, le problème du fardage des dattes livrées aux exportateurs par les producteurs et les collecteurs. Il y a encore la saturation du marché international et la concurrence déloyale des exportateurs locaux et étrangers, notamment tunisiens, sur la variété Deglet Nour. En outre, la mauvaise qualité des dattes algériennes durant ces dernières années et le mauvais emballage dans certains cas, contribuent dans une large mesure à cette régression.

Les problèmes administratifs constituent un handicap insurmontable pour les exportateurs surtout de la part des banques et des services douaniers qui exigent de nombreux documents et beaucoup de temps pour apurer un dossier, ou terminer les procédures de paiement en cas d'achat d'intrants étrangers. Les procédures douanières sont très longues et complexes tant pour le dédouanement des équipements ou des pièces de rechange que pour le contrôle des containers. A titre d'exemple, si un contrat se révèle fructueux, l'exportateur doit concrétiser l'affaire dans les 30 jours qui suivent. Or, le délai qu'imposent les procédures et l'environnement ne permettent que rarement une conclusion heureuse de ce genre d'affaire.

Les problèmes liés aux banques : Les exportateurs des dattes déplorent que les banques ne jouent pas leur rôle et maintiennent l'ancien système bureaucratique tant pour le transfert que pour le rapatriement des capitaux des exportateurs. Cela les empêche de réaliser rapidement leurs transactions d'autant plus que la banque n'octroie pas de crédit surtout en devises. Pourtant, il existe des dispositions prises par circulaires pour défendre les intérêts des opérateurs. En outre, pour les crédits en DA, le taux d'intérêt pratiqué par ces banques est très élevé puisqu'il dépasse les 6,8%. Ce taux décourage l'investissement et l'exportateur se trouve dans l'incapacité d'agrandir son outil de production faute de financement. Cela explique pourquoi la part des prêts bancaires dans l'activité totale des exportateurs enquêtés ne dépasse pas 20% en moyenne.

Les problèmes de transport : Comme cela a déjà été dit plus haut (Partie II), l'insuffisance des liaisons et du nombre de rotations maritimes vers la France (Marseille) qui ne dépasse pas un départ par semaine, constitue un très grand handicap. En outre, ces liaisons sont totalement absentes vers les autres pays tels que la Belgique et le Moyen Orient qui constituent des marchés potentiels pour les dattes algériennes. De plus, le transporteur attitré (la CNAN) dispose de cargos sous-équipés et ne respecte pas sa propre programmation des arrivées-départs des navires dans les ports. Cette situation contraint les exportateurs à expédier la totalité de leurs dattes vers des clients en France qui vont eux mêmes réexporter une partie de leurs achats vers les marchés non exploités par les Algériens et bénéficier de grandes marges. Pourtant, ces marchés potentiels sont exploités ces dernières années par les Tunisiens qui ont mis en place tout le dispositif d'appui nécessaire.

En outre, beaucoup d'obstacles sont rencontrés par les exportateurs pour le débarquement de leurs containers suite aux tarifs aberrants appliqués par la société de transport maritime, aux difficultés de réservation des containers, mais aussi suite à l'insuffisance des moyens d'intervention au niveau des ports (pour la manutention, le stockage et le gardiennage). S'ajoute à tout cela l'atmosphère d'anarchie qui caractérise les ports algériens puisque les exportateurs ne sont même pas avisés du numéro du quai ou s'arrête le navire qui transporte leurs containers, ce qui les oblige à des déplacements d'un quai à l'autre et à supporter des frais supplémentaires de manutention des chariots comme ils ont souvent eu à déplorer les vols fréquents de marchandises, ce qui porte préjudice à leur crédibilité auprès de leurs clients.

En conséquence, l'ensemble des problèmes de payement et de retard dans les expéditions influent négativement sur le statut de ces opérateurs face à leurs clients (manque de confiance et de crédibilité) quand ils n'aboutissent pas au dépassement des délais contractuels avec les partenaires étrangers.

L'organisation de la profession: L'anarchie que connaît la profession d'exportateur de dattes est le résultat l'absence d'une politique de contrôle rigoureuse qui organise l'activité sur la base d'une immatriculation et d'une classification des exportateurs selon leur importance. Cela facilite la présence occasionnelle de certains opérateurs qui interviennent dans l'exportation de dattes alors qu'ils n'ont habituellement aucun rapport avec cette denrée. Ces agents utilisent des registres de commerce établis au nom de citoyens pauvres et analphabètes en contre partie d'une somme d'argent. Ce trafic permet à ces exportateurs déguisés et fraudeurs non seulement de réaliser des exportations sans aucun respect des normes de qualité dénaturant ainsi l'image des dattes algériennes mais aussi d'échapper aux services fiscaux et de contrôle. Ces exportateurs vendent leurs marchandises à des prix inférieurs à leur valeur marchande, ce qui amène les dattes tunisiennes à des niveaux de prix supérieurs à ceux des dattes algériennes de même ou de meilleure qualité.

Les problèmes de compétitivité : Ils se résument ainsi :

- difficultés de pénétration de nouveaux marchés en raison d'une concurrence internationale très forte.
- non compétitivité et instabilité des prix à l'exportation des dattes ces dernières années. Ces prix ont tendance à la baisse, contrairement aux prix tunisiens qui sont, dans certains cas, supérieurs à ceux de l'Algérie. **(voir partie 5)**
- comme en 1997, durant la campagne 2008, les prix à l'exportation vers la France ont été pratiquement en deçà du prix de gros en Algérie. Ce qui fait retomber les exportateurs dans la situation vécue durant les décennies passées. Or, la situation actuelle résulte des pratiques frauduleuses des exportateurs non déclarés qui peuvent accepter de vendre au prix bas actuel parce qu'ils ne paient pas un certain nombre de charges et surtout parce qu'ils ne déclarent pas les vrais volumes exportés et les prix à l'exportation et qu'ils ne rapatrient pas les recettes d'exportation comme les y contraint la loi. Ces recettes en devises sont ensuite changées directement ou indirectement sur le marché parallèle.
- non compétitivité des exportateurs due au manque de savoir-faire ou de professionnalisme et au faible niveau technologique, contrairement aux concurrents internationaux, ce qui ne leur facilite pas la tâche face à leurs concurrents étrangers.
- la non-adéquation entre l'emballage utilisé par nos exportateurs et les normes d'emballage internationales, constitue un grand handicap pour concurrencer les pays voisins.

Les problèmes de qualité : Le manque de loyauté de certains exportateurs dévalorise le label de nos dattes. Il se concrétise par une violation des normes et spécifications techniques déterminées par les différents décrets du ministère du commerce, par les déclarations frauduleuses portant sur le poids et les variétés ou par l'inobservation des règles d'étiquetage et par la délivrance de certificats de conformité complaisants. Notons que ces certificats sont exigés par les services de douanes de chaque exportateur selon les décrets du ministère du commerce relatifs à l'organisation des règles des exportations. La situation est accentuée par l'insuffisance de contrôle de qualité à tous les stades du processus d'exportation des dattes ce qui répercute négativement sur le statut et l'image de marque des dattes algériennes sur un marché international caractérisé par une concurrence intensive ces dernières années notamment de la part des Tunisiens sur la variété Deglet Nour.

A cela, il faut ajouter l'insuffisance des programmes pour le contrôle phytosanitaire des dattes à tous les niveaux et la non-application rigoureuse des textes existants traitant de ce sujet. Pourtant, différents décrets portant sur le contrôle de qualité phytosanitaire régis par la loi n°87-17 relative à la protection phytosanitaire tant aux frontières que sur le territoire national, instaurent un contrôle qui a pour but de prévenir et d'empêcher l'introduction et la dissémination de nouveaux organismes nuisibles sur le territoire national pour veiller au respect des exigences phytosanitaires des pays importateurs de dattes algériennes

Néanmoins, ces mesures et les structures mises en place pour les appliquer sont insuffisantes et non exploitées convenablement pour dépister les maladies des dattes et les problèmes causés par les insectes. Cette situation est accentuée par l'absence de programmes régionaux véritablement intégrés pour faire face à ces problèmes qui ont déjà entraîné et continueront à entraîner de sérieuses répercussions sur la compétitivité des dattes algériennes sur le marché européen et nord américain.

L'absence de marketing : La limitation des exportations algériennes aux seuls marchés voisins traditionnels, sans aucun effort d'utilisation rationnelle des marchés d'Amérique, d'Asie et tous les autres marchés potentiels pour la datte s'explique essentiellement par :

- l'absence de politique de marketing à l'instar de la culture publicitaire dans l'esprit de certains exportateurs et conditionneurs. Jusqu'à nos jours, certains exportateurs la considèrent comme gaspillage d'argent.
- l'insuffisance voire l'absence de mobilisation de la communauté algérienne à l'étranger où même les responsables des ambassades de l'Algérie à l'étranger ne se mobilisent pas pour trouver des marchés aux dattes algériennes. Cela est conjugué à l'absence d'esprit offensif des exportateurs algériens et à la dispersion de leurs capacités de négociation de contrats et de recherche des marchés.
- la mauvaise réputation faite aux dattes algériennes à l'étranger par les concurrents, par la propagande (mauvaise qualité, non-désinsectisation, Bayoud...) ou par la diminution des prix de vente et de la qualité de l'emballage. Cette mauvaise réputation est renforcée par les pratiques de certains exportateurs algériens qui ne respectent pas les normes de qualité et phytosanitaires pour les dattes exportées.

D'autres contraintes, constatées durant l'enquête, contribuent à l'étouffement de l'activité.

- Le manque de rigueur dans l'application des mesures de qualité des dattes et dans le contrôle des établissements de conditionnement. Comme nous l'avons déjà noté précédemment, de nombreux établissements de conditionnement et d'exportation des dattes en Algérie sont très loin des normes internationales en vigueur pour de telles structures. Ces problèmes ne sont pas liés à l'inexistence de procédures de contrôle. Bien au contraire, la législation en vigueur montre clairement que l'Etat cherche à maintenir la bonne image des dattes algériennes sur le marché mondial. Mais le goulot d'étranglement réside au niveau de l'application rigoureuse de ces procédures.
- Le manque de collaboration entre les différents participants dans l'activité d'exportation de dattes (institutions, exportateurs). Ce manque de coopération se manifeste à plusieurs niveaux de la filière datte, et d'abord entre producteurs et conditionneurs pour le contrôle de la qualité qui permettrait d'éliminer la concurrence déraisonnable, serrée et déloyale entre les emballeurs-exportateurs et les conditionneurs-exportateurs face aux importateurs internationaux.

En revanche, la plupart des phoeniciculteurs et collecteurs refusent d'admettre que le programme de contrôle de la pyrale, du Boufaroua et des autres maladies doivent commencer dans les palmeraies. Ces acteurs n'ont pas voulu reconnaître que les avantages qu'ils captent des échanges internationaux leur donnent également une responsabilité dans le partage des

coûts pour maintenir l'image de l'Algérie en tant que leader mondial dans la production des dattes de qualité supérieure. Le manque de coordination s'observe aussi entre les conditionneurs et les exportateurs, voire entre les exportateurs eux même, pour négocier et rechercher des marchés nouveaux et pour faire face à la concurrence.

La concurrence serrée entre nouveaux et anciens exportateurs s'est exacerbée pour l'achat et la commercialisation des dattes malgré la disponibilité des dattes sur le marché national et le potentiel sous exploité du marché international. En conséquence, ceux qui tirent le plus grand profit de cette concurrence serrée, sont les importateurs internationaux de ces dattes et les exportateurs des pays concurrents.

La désarticulation et le manque de coordination marquent les différentes institutions mises en place (l'INPV, la douane, l'AGEX...) pour promouvoir les exportations et contrôler efficacement les activités d'exportation et protéger l'image de marque des dattes algériennes sur le marché international. La coordination est absente aussi entre les exportateurs et les services du ministère du commerce pour l'exploitation rationnelle des marchés.

- La concentration des exportations seulement sur certains marchés et pour quelques variétés. Les exportations sont limitées à la variété Deglet Nour et à de faibles quantités de Ghars et Degla Beida et la Tafzuine, sans aucun effort pour trouver de nouveaux marchés et mieux valoriser ces variétés ainsi que les autres catégories ou variétés, à l'instar de ce que font les pays du Moyen Orient. Notons que ces dernières pourraient prendre une place importante dans les marchés internationaux, notamment dans certains pays du tiers monde. Les marchés africains sont peu exploités, même ceux des pays voisins qui sont considérés comme des marchés potentiels pour les dattes sèches de l'Algérie. Cette faible exploitation s'explique essentiellement par le décret qui limite le nombre des exportateurs vers ces pays, ainsi que la condition de sédentarisation de ces exportateurs dans les wilayate du Sud frontalières à ces pays africains. Cette procédure entre dans le cadre du troc appliqué entre les commerçants de ces wilayate avec les pays voisins. Mais, cette procédure a beaucoup de répercussions négatives, suite aux actions de fraude qu'elle entraîne mais aussi suite à la limitation des exportations qu'elle instaure de fait.

Tous ces obstacles ont eu pour conséquences la stagnation des exportations et la dégradation de la place occupée par l'Algérie dans la liste des pays exportateurs, contrairement à certains pays voisins comme la Tunisie qui continue à concurrencer et avec tous les moyens, les dattes Deglet Nour algériennes. Cela est d'autant plus grave que sa production est inférieure à celle de l'Algérie alors que ses exportations sont supérieures.

Dans cette analyse, au niveau des exportateurs des dattes, nous avons constaté que le faible développement de ce segment s'explique par plusieurs raisons politiques, techniques et économiques, malgré les efforts et les mesures mises en place pour promouvoir les exportations de dattes sur le marché mondial. Cependant, si ces politiques n'ont pas réussi à grande échelle et n'ont pas donné de résultats probants, cela est dû essentiellement à la persistance de la bureaucratie et à la rigidité de l'administration, mais aussi au manque de loyauté des opérateurs.

Dans cette situation délicate, il est nécessaire de procéder à la réorganisation des structures chargées du commerce extérieur et à leur responsabilisation dans la promotion des exportations et de la filière dattes. C'est que nous allons examiner dans la quatrième partie, consacré aux actions menées par les pouvoirs publics pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures surtout les dattes.

Conclusion de la troisième partie

En guise de conclusion de cette partie, et en se basant sur les résultats de l'enquête sur terrain et à travers une analyse microéconomique au niveau des différents acteurs de cette filière de l'amont à l'aval dans la région d'étude, nous avons obtenu certains éléments de réponse à notre problématique de recherche concernant les causes de la faiblesse des exportations des dattes en Algerie. Ces résultats confirme notre deuxième hypothèse : l'une des contraintes qui entravent l'épanouissement des exportations de dattes depuis l'indépendance à nos jours (faibles quantités exportées, taux d'intégration ne dépassant pas les 3%), c'est le dysfonctionnement de la filière datte en amont et en aval.

En amont, la filière a enregistré des performances techniques (rendement) et économique (coût de production), plus ou moins acceptables par rapport à ceux enregistrés dans les autres zones phoenicicoles du pays, grâce au prix de vente plus élevé des dattes à haute valeur marchande de la région. Toutefois, ces résultats restent insuffisants, en decà des effets escomptés en regard des actions mises en œuvre dans la dernière décennie, des conditions pédoclimatiques et naturelles très favorables de la région ; ces résultats sont aussi insuffisants par rapport aux rendements maximum enregistrés dans les meilleures exploitations phoenicicoles de la région.

Cette modeste faible performance économique et technique au niveau de la production et la mauvaise qualité s'expliquent parfois par les aléas climatiques comme durant les campagnes 1994 et 2008, et d'autres fois par la mauvaise conduite culturale, en d'autres termes, par la non application et le non respect des normes et des moments opportuns préconisés pour chacune des opérations de l'itinéraire technique. En effet, aucune exploitation n'applique entièrement et convenablement cet itinéraire, notamment concernant la fertilisation minérale et l'apport de fumier, en raison de l'handicap financier, de l'absence ou de l'insuffisance de savoir faire, du manque de main-d'œuvre qualifiée.

L'état des palmeraies est très loin des caractéristiques des palmeraies modernes. Le vieillissement d'une grande partie des palmiers (plus de 80 ans), la distance entre palmiers parfois non respectée, la faiblesse du renouvellement des vergers sont autant de points faibles. En outre, on assiste à une véritable érosion génétique des autres variétés secondaires dans les palmeraies de la région qui se distingue par la prédominance de la variété Deglet Nour ce qui augmente les risques liés à la monoculture de cette variété très sensible.

Ces palmeraies se caractérisent par l'exiguïté et le morcellement de plus en plus poussés des propriétés causés par la restructuration des ex domaines autogérés et surtout du fait de la loi sur l'héritage, ce qui influe négativement sur la conduite des palmeraies.

En outre, les modestes faibles performances de la filière au niveau de l'amont sont aussi provoquées par les multiples et diverses contraintes socioéconomiques telles que le phénomène de l'abandon des palmeraies qui reste une contrainte majeure. Ce phénomène est causé principalement par le vieillissement des phoeniciculteurs et l'absence de relève par les héritiers qui se désintéressent de cette activité. L'abandon des palmeraies résulte aussi de l'absentéisme de certains propriétaires, absentéisme se justifie particulièrement par l'éloignement des palmeraies du lieu de résidence, des marchés, des centres urbains et même des grandes distances entre parcelles, comme il est justifié dans certains cas par la faible rentabilité de l'activité phoenicicole, l'indivision et l'absence d'accord entre héritiers.

Les conséquences de ces problèmes sont nombreuses. Ils influent sur l'organisation du travail, sur le choix des systèmes de culture, sur la pratique de la mécanisation qui devient impossible dans les micro-parcelles. Ils rendent les déplacements difficilement envisageables de façon

régulière et égale entre parcelles possédées comme il rende toute action de développement, d'intensification et d'investissement difficile et inefficace.

Le déficit hydrique provoque la détérioration des rendements en quantité et en qualité. En effet, la quasi-totalité des phoeniciculteurs enquêtés en souffrent et dénoncent l'insuffisance des quantités d'eau distribuées qui sont nettement inférieures aux normes préconisées pour une palmeraie (nombre de tours d'eau et dose d'irrigation). Les principales causes de ce déficit hydrique sont l'existence d'un système d'irrigation traditionnel qui nécessite une réhabilitation, l'inégale répartition des eaux existantes entre palmeraies, la non utilisation des techniques d'irrigation économes, la mauvaise gestion de l'eau, la facture élevée d'électricité, et le nombre élevé des associés autour d'un seul forage, sans oublier les querelles entre associés.

L'insuffisance des moyens de transport et de stockage, notamment en froid, mis en place en regard des grandes quantités produites dans les exploitations alors que la qualité des dattes de la région est très sensible et exige les meilleures conditions de stockage et de transport.

Dans l'aval de la filière, plusieurs contraintes expliquent la faiblesse des débouchés au niveau national et à l'exportation dont le plus important est la multiplication du nombre des intermédiaires dans la chaîne de commercialisation des dattes.

D'autre part, une grande partie des phoeniciculteurs (94,71%), trouve de grandes difficultés à écouler la production dans de bonnes conditions et à des prix rémunérateurs. Parmi ces obstacles, la diminution de la demande et la saturation des marchés locaux au moment des récoltes, l'insuffisance des moyens de stockage frigorifique dans la région induisant, par voie de conséquence, la chute des prix.

Les acteurs intervenant dans la chaine commercialisation de la datte (collecteurs, camionneurs, grossistes) connaissent des contraintes qui entravent leur activité. Leurs rôle est indispensable pour la commercialisation et la détermination du prix de vente de ce produit dans la région. Ils décident véritablement de l'avenir des dattes commercialisées pendant une campagne, notamment par le rôle d'intermédiaire qu'ils jouent entre les phoeniciculteurs et les exportateurs conditionneurs de dattes et par la diffusion de diverses informations sur le marché dans les deux directions, en l'absence d'une politique rigoureuse d'organisation des marchés de la datte et compte tenu de la faiblesse des phoeniciculteurs du point de vue matériel et financière. Grâce à eux, les dattes sont disponibles même à des prix élevés sur tous les marchés. Toutefois, ils sont dans une position qui leur permet de capter des grandes marges bénéficiaires, contribuant ainsi à l'augmentation du prix, notamment à l'exportation mais aussi au niveau des marchés du nord et constituant souvent un obstacle pour la traçabilité des dattes algériennes à cause des opérations frauduleuses de certains d'entre eux.

Le maillon du conditionnement des dattes joue aussi un rôle dans la faiblesse des exportations et la stagnation des débouchés locaux malgré les réformes multiples qu'il a subies et la dynamique qu'il introduit dans la chaîne de commercialisation. Les faibles volumes conditionnés, la non maîtrise de l'aspect qualité, le faible respect des normes, l'augmentation des coûts de l'opération, la non diversification de l'activité, le manque de savoir faire et la faible utilisation des capacités, tout cela explique le faible niveau de performance et de compétivité des coditionneurs des dattes au niveau national et sur le marché extérieur.

D'autre part, l'activité est entravée par les ruptures d'approvisionnement, les contraintes de fonctionnement , les difficultés d'écoulement, ainsi que les handicaps financiers, techniques, et bureaucratiques.

Chez les phoeniciculteurs, le conditionnement des dattes quand il existe, est encore traditionnel et ne dépasse pas la mise en boite de faibles quantités en branchette sans aucune désinsectisation n'est constatée chez les producteurs ni au stade de la production ni durant le stockage, ce qui explique la contamination parfois des dattes conditionnées constatée dans les marchés. Parailleurs, la non maîtrise de l'aspect qualité au niveau des exploitations et des unités de conditionnement se traduit par un contrôle qui se limite le plus souvent à la qualité phytosanitaire et nulle attention n'est prêtée à la qualité physique (calibre, poids, résistance) ni à la qualité chimique (humidité, composition en sucre). La fixation des prix à la production se fait sur présentation des dattes (branchettes ou en vrac) sans aucune norme ou disposition réglementaire permettant leur classification en fonction de leur qualité.

La faiblesse des exportations des dattes s'explique, quant à elle, par plusieurs raisons politiques, techniques, économiques selon les exportateurs de dattes enquêtés, malgré les mesures mises en place pour promouvoir ces exportations. Elle renvoie surtout à l'apparition de nouveaux concurrents sur les marchés potentiels d'Europe.

Le développement de la filière exige, en conséquence, une restructuration du commerce extérieur, et une plus grande responsabilisation des opérateurs et acteurs de ce maillon pour assurer la promotion des exportations et de la filière dattes. C'est que nous allons examiner dans la quatrième partie consacrée aux actions menées par les pouvoirs publics pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures, dont les dattes.

Partie IV:
" Appui technique et politiques d'Etat dans la filière dattes en Algérie"

Introduction

Afin de confirmer ou infirmer la troisième hypothèse de notre travail de recherche qui explique la faiblesse des exportations des dattes algériennes par la non adéquation des politiques publiques mises en place dans les différents maillons de la filière, il nous paraît nécessaire d'aborder la question du niveau d'appui technique et financier dont bénéficient les phoeniciculteurs dans la région d'étude, du point de vue financement agricole, recherche et vulgarisation agricole.

Et, en second lieu; on procèdera à une analyse approfondie des différentes politiques et actions de l'Etat, en amont et en aval de cette filière, visant à promouvoir la production et l'exportation de ce produit. Le but de cette analyse sera d'évaluer le niveau d'efficacité, de performances des actions mises en place, de leurs impacts sur la filière, et de repérer les causes d'échec.

Chapitre I : L'appui technique dans la filière dattes.

Introduction

Dans ce premier chapitre, on va présenter à travers ses trois sections, la situation de l'appui technique et de l'encadrement de la filière dattes dans la daïra de Tolga et en Algérie, et leurs corrélations avec le niveau de performances de cette filière. Dans la première section, on aborde la problématique du financement de l'agriculture, dans la deuxième, la problématique de la vulgarisation agricole, alors que la dernière section traitera de la problématique de la recherche en agronomie .D'une autres manière, on va essayer dans ce chapitre de répondre aux questions ci-dessous.

- **Le financement agricole dans la région est-il efficace ? Si non, pourquoi ?**
- **Le système de vulgarisation agricole mis en place dans cette région est-il efficace ? Si non pourquoi ?**
- **Le niveau d'encadrement et de la recherche scientifique sont-ils acceptables ? Et quelles sont les contraintes qui limitent la recherche en agronomie saharienne en Algérie ?**

Section I. La problématique du financement de l'agriculture dans la région

Si la disponibilité des ressources financières est une condition prioritaire et nécessaire pour le développement de tous les secteurs; l'existence d'une politique financière claire détermine les modes de financement qui s'adaptent avec la nature de chaque secteur et constitue une condition plus que nécessaire pour la réussite des opérations de financement.

L'agriculture dans les régions sahariennes à l'instar des autres régions du pays nécessite de grands moyens financiers de par l'importance des investissements nécessaires surtout pour la mobilisation de l'eau, et les contraintes qui entravent son épanouissement notamment pédoclimatique. Ces contraintes imposent une élasticité et une diversité des modes et techniques de financement pour que ces politiques de financement et de crédit soient efficaces et jouent un rôle encourageant le développement de cette agriculture, notamment la phoeniciculture. Nous allons dans ce chapitre aborder les contraintes d'ordre financier dans les exploitations de la région et leurs impacts sur toute la filière.

1.1 Importance du problème financier chez les phoeniciculteurs de la région.

Au cours de notre enquête, très peu d'enquêtés ont répondu à la question sur les sources de financement de leur activité, cela s'expliquant sans doute par le désir de ne pas divulguer soit l'état de leurs finances propres, soit leurs rapports avec ceux qui les financent.

Tableau n°70 : Répartition des agriculteurs par classe et selon l'existence du problème de financement

Exploitations	Classe 1	%	Classe 2	%	Classe 3	%	Total	%
Ayant des problèmes de financement	46	82,14	59	90,77	44	89,80	149	87,65
N'ayant pas de problèmes de financement	10	17,86	6	9,23	5	10,20	21	12,35
Total	56	100	65	100	49	100	170	100

Source : Données de l'enquête

L'analyse des données du tableau ci-dessus montre que seulement 12.35% des exploitations enquêtées (toutes catégories comprises) n'ont pas des contraintes financières, alors qu'une très grande majorité des phoeniciculteurs, soit 87.65% (149/170) éprouve des difficultés pour financer leurs activités, et sont à la recherche de sources de financement. Alors que 17% uniquement des concernés par ce type de problème ont trouvé des solutions à ce problème financier, 4% des concernés ont résolu la contrainte partiellement, soit par des emprunts auprès des particuliers (crédit informel) sans intérêts (52.94% d'entre eux) soit par l'autofinancement, à partir du revenu agricole après la récolte ou d'une activité extra agricole (11.76% des concernés).

En revanche, 23.53% ont résolu partiellement cette contrainte grâce aux programmes du PNDA. Toutefois, on a constaté la faiblesse du recours au crédit bancaire dans la mesure où seulement 5.88% des enquêtés concernés ont résolu leurs tribulations financières par le financement bancaire, la totalité étant de grandes et moyennes exploitations.

Le problème de trésorerie reste parmi les obstacles majeurs qui entravent l'investissement dans les exploitations enquêtées, bien que la volonté d'investissement existe. Dans la mesure où prés de 67% des enquêtés de l'échantillon (114/170) ont des projets d'investissement en agriculture et déclarent qu'ils ont juste besoin d'une source de financement. Ces besoins ciblent surtout la revivification des palmeraies âgées, leur extension ou la mise en valeur de nouvelles parcelles

pour 39.32% des concernés, ou encore pour réaliser des chambres froides ou investir dans le domaine du conditionnement et de la commercialisation des dattes pour 28.65%. Par contre, 15% des concernés ont des besoins de financement pour réaliser des infrastructures d'irrigation et de drainage tandis que le reste, soit prés de 17%, déclarent qu'ils ont besoin d'argent pour introduire l'élevage et la plasticulture et acheter du matériel.

Tableau n°71: Répartition des exploitations enquêtées selon les sources de financement.

classes	Total des Exploitations enquêtées	Autofinancement		Emprunts bancaires		Emprunts à des tiers		Par le PNDA		Total des exploitations ayant répondu		Exploitations n'ayant pas répondu	
	Nbr	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%			Nbr	%
Classe 1	27	0	-	0	-	2	66,67	1	33,33	3	5,36	53	94,64
Classe 2	90	1	14,29	1	14,29	4	57,14	1	14,29	7	10,77	58	89,23
Classe 3	52	1	14,29	1	14,29	3	42,86	2	28,57	7	14,29	42	85,71
Total	169	2	11,76	1	5,88	9	52,94	4	23,53	17	10	153	90

Source : Données de l'enquête.

La stratégie adoptée par ces phoeniciculteurs pour financer leur futur investissement varie de l'un à l'autre voire d'une classe d'exploitation à une autre, soit par l'autofinancement ou par le recours au crédit informel ou crédit bancaire. Toutefois, cette dernière formule de financement est rarement octroyée et intéresse peu les phoeniciculteurs de la région.

1-2 : Les contraintes du financement agricole dans la région

1-2-1 :Au niveau des phoeniciculteurs.

1-2-1-1: La relation des fellahs avec la banque

L'accès au crédit bancaire reste tout à fait infime. Au moment de l'enquête, seulement 11.63% des enquêtés ont en cours un financement bancaire, 65.29% des enquêtés n'ont jamais sollicité de crédits bancaires et 34.71% ont sollicité la contribution de la banque au moins une fois dans le passé, mais rarement avant 1990[1] et généralement après 2000 (périodes où le secteur agricole a reçu de la part de l'Etat toute la priorité en matière de subventions et de soutien en crédits). Le montant moyen dont ils ont alors bénéficié était relativement modeste (750 000 DA en moyenne relative) eu égard aux besoins de ces agriculteurs, à l'importance des projets d'investissement et aux spécificités de l'agriculture dans cette région.

La proportion des non contractants reste élevée surtout dans la première classe .En revanche, la proportion des agriculteurs qui ont déjà fréquenté les services de la banque, s'observe surtout dans la classe des moyennes et des grandes exploitations; dont la quasi totalité sont les agriculteurs les plus prospères de la région.

Tableau n°72:Répartition des agriculteurs par classe et selon le niveau de contact avec la banque.

Exploitations	Classe 1	%	Classe 2	%	Classe 3	%	Total	%
Ayant des contacts avec la banque	11	19,64	20	30,77	28	57,14	59	34,71
N'ayant pas des contacts avec la banque	45	80,36	45	69,23	21	42,86	111	65,29
Total	56	100	65	100	49	100	170	100

Source : Données de l'enquête

[1] En 1990 la situation s'explique par la promulgation de la loi de la monnaie et du crédit, l'entrée dans l'économie de marché et le principe de l'autonomie bancaire qui ont induit le désintéressement de la BADR du secteur agricole. Toutes ces reformes ont généré l'apparition de nouvelles règles en matière d'octroi de crédit, basées sur d'étude des projets et l'existence de garanties.

1-2-1-2 :Les causes des faibles sollicitations des phoeniciculteurs auprès de la banque

Si les enquêtés ont été peu loquaces sur leurs sources de financement, ils ont été plus prolixes sur les questions touchant aux difficultés qu'ils rencontrent en matière de finances. En effet, seulement 15% de nos enquêtés sont en bon accord avec la banque jusqu'à présent et continuent à s'adresser à elle à chaque fois qu'ils en ont besoin; Cependant, la quasi-totalité a des préjugés sur la banque et le système bancaire en place ; d'autres sont hostiles ou hésitent face à l'emprunt bancaire. Les raisons de cette hostilité sont nombreuses et varient d'un enquêté à l'autre, voire d'une zone à l'autre.

Du point de vue des agriculteurs, les causes du faible développement du crédit bancaire se trouvent dans le refus de donner une garantie ou l'absence de titre de propriété à donner en garantie (24.12% des enquêtés), la lourdeur des procédures d'octroi et d'utilisation des crédits (15.88% des enquêtés), le coût élevé du crédit (20%) qui affecte lourdement leur capacité à honorer leurs engagements envers la banque. l'ignorance des procédures (2.35%) et, enfin, le refus de la pratique de l'intérêt (32.94% des enquêtés) suite aux convictions religieuses. Par ailleurs, 4.71% des agriculteurs enquêtés ont des arriérés de remboursement envers la banque et ne peuvent donc pas prétendre à des crédits nouveaux. Comme ils craignent d'être traduits en justice s'ils n'arrivent pas à honorer leurs engagements pour abus de confiance,

Tableau n°73: Les freins au développement du crédit bancaire dans la région de Tolga.

Type d'exploi-tations	Total des enquêtés		Pas de garantie à donner		Lourdeurs des procédures bancaires		Taux jugés élevé + difficultés de remboursement		Refusent l'emprunt avec intérêt		Mecon-naissance		Aucun problème	
	Nombre	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
Classe 1	56	100	10	17,86	7	12,5	9	16,07	24	42,86	2	3,57	4	7,14
Classe 2	65	100	22	33,85	10	15,38	12	18,46	16	24,62	2	3,08	3	4,62
Classe 3	49	100	9	18,37	10	20,41	13	26,53	16	32,65	0	-	1	2,04
Total	170	100	41	24,12	27	15,88	34	20,00	56	32,94	4	2,35	8	4,71

Source :Données de l'enquête.

1-2-1-3 : L'endettement et les créances des phoeniciculteurs de la daïra de Tolga.

La situation financière délicate des phoeniciculteurs de la région de Tolga est aussi accentuée par le fort endettement de certains et les créances de certains autres, ce qui les empêche d'investir ou de financer les travaux de leur exploitation. En effet, prés de 41.5% des enquêtés sont endettés notamment dans les grandes et moyennes exploitations. Le montant moyen relatif des dettes avoisine 520 000 DA, avec un maximum de 1 200 000 DA et un minimum de 185000 DA. En revanche, un peu plus de la moitié des enquêtés détiennent des créances sur clients avec un montant moyen relatif de 310 000 DA, le maximum étant de 525 000 DA et le minimum de 250 000 DA. Ces créances sont détenues chez les kharasse qui généralement ne payent pas cash, ce que nous avions déjà constaté précédemment dans la partie 3 de ce travail.

1-2-2 : Au niveau de la banque

La daïra de Tolga est dotée d'une agence bancaire BADR depuis 1986 considérée comme l'agent économique qui se charge d'assurer l'aide au développement de l'activité agricole, soit par des crédits de campagne à court terme ou par des crédits à moyen et long terme. Mais les objectifs tracés n'ont jamais été atteints.

Bien qu'il soit élevé comparativement aux autres secteurs, le montant alloué à l'agriculture dans la région depuis 2000 reste très modeste par rapport aux besoins du secteur, sachant qu'en plus l'essentiel de ces crédits agricoles a été octroyé dans le cadre du PNDA.

En plus des contraintes évoquées par nos enquêtés, les responsables de l'agence bancaire de la région d'étude avancent d'autres arguments qui entravent le rapprochement entre la banque et

les phoeniciculteurs et expliquent le faible développement du crédit bancaire : la faible rentabilité des prêts aux agriculteurs vu les risques climatiques élevés mais surtout le risque élevé de non remboursement (87% des impayés de l'agence concernent le secteur agricole), l'extrême difficulté de faire aboutir des dossiers en justice et de les faire exécuter, le manque de garantie des emprunteurs (absence de titre de propriété ou refus d'hypothéquer les propriétés). Malgré les inconvénients du crédit signalés par les agriculteurs, l'agence de la BADR Tolga déclare consacrer 74% de l'emploi de ses ressources au secteur alors qu'elle n'en tire que 21% de ses ressources (vu la faible intégration du secteur agricole dans l'activité de la banque). S'ajoute à cela l'inefficacité voire l'absence d'études de faisabilité des projets pour la majorité des phoeniciculteurs demandant des crédits bancaires.

Tous ces arguments obligent l'agence BADR de la région d'étude, à l'instar des autres agences au niveau national depuis 1995, à se détourner définitivement de leur mission originelle et à refuser catégoriquement les crédits aux mauvais clients, en appliquant des mesures de précautions financières très strictes en matière d'attribution de crédits. Ces mesures sont très sélectives, dans la mesure où seuls les clients solvables et ayant de bonnes garanties, sont pris en compte.

Conclusion de la section.

Il ressort de cette analyse que la situation en matière de financement des agriculteurs dans les exploitations phoenicicoles de la région d'étude est délicate. Les actions mises en place n'ont pas été efficaces et n'arrivent pas à satisfaire les besoins des phoeniciculteurs. De ce fait la quasi-totalité des exploitations soit (pré de 88% des enquêtés) éprouve des difficultés pour financer leurs activités et leurs projets d'investissement. Ceux qui ont résolu ce type de problème, totalement ou partiellement, ne l'ont pas fait grâce aux crédits bancaires; mais plutôt en empruntant auprès de tiers ou en comptant sur l'autofinancement.

Bien que la situation se soit un peu améliorée après 2000, suite d'abord aux actions du programme national de développement agricole (PNDA) qui ont allégé la situation de certains agriculteurs qui ont bénéficié de ce programme par la réalisation des investissements dont ils avaient besoin, et, en second lieu, suite aux deux décisions politiques prises en 2004 et 2009 d'effacer les dettes des agriculteurs (généralement les plus nantis) qui ont eu la chance de bénéficier des crédits bancaires.

Cependant, il est plus que nécessaire de trouver une solution rapide à ce problème et de mettre en place une politique de financement qui prenne en considération la spécificité du système de production de la région, par la création de banques spécifiques à l'agriculture qui devront contrôler plus efficacement l'utilisation des fonds et cibler les vrais agriculteurs tout en mettant en place des méthodes de financement qui prennent en considération la conviction religieuse (crédit sans intérêts), action qui a été déjà prise en charge, au moment de la rédaction de ce travail, à travers la création du crédit RFIG sans intérêts. Néanmoins, le recours des agriculteurs à ce type de crédit a été jusqu'à maintenant très modeste suite à la bureaucratie, à l'insuffisance de l'information et au manque de confiance.

Section 2 :La vulgarisation agricole dans la région, performance et causes des échecs.

Afin d'approfondir notre analyse et de connaitre les causes qui expliquent le faible savoir faire des phoeniciculteurs et des autres acteurs de la filière et leurs conséquences sur les performances techniques de la filière dans la région d'étude, il nous parait nécessaire dans cette section d'évaluer le niveau de vulgarisation agricole dans la région quantitativement et qualitativement, à travers l'examen des relations entre les différents partenaires de la vulgarisation, les phoeniciculteurs et les agents communaux de vulgarisation (A.C.V).

2-1 : L'analyse de l'efficacité de la vulgarisation au niveau des exploitants.

2-1-1 : Relation des phoeniciculteurs avec les ACV

Bien que toutes les communes disposent d'au moins un agent de vulgarisation, fonctionnaire payé par le Ministère de l'Agriculture, la vulgarisation ne touche que peu d'agriculteurs : 35.29% seulement des enquêtés déclarent avoir eu au moins un contact avec un agent de vulgarisation. Pour la majorité d'entre eux (60% soit 36/60), ce contact est considéré comme insuffisant et irrégulier et ils reçoivent rarement des visites de la part des ACV, parfois à la demande et ils n'appliquent pas toujours les recommandations de ces derniers. En revanche, 11.66% (7/60) des concernés reçoivent les visites des ACV de 1 à 3 fois par trimestre et pour 28.33% (17/60), le contact a lieu une fois par saison.

On outre, 81.66% des concernés[1] (49/60) jugent les messages transmis par ces agents communaux de vulgarisation (ACV) trop théoriques et ne répondant pas à leurs problèmes. Et la majorité des ACV perdent leur crédibilité auprès des exploitants qui sont généralement des personnes âgées de plus de 60 ans et qui ont au moins une expérience de 40 ans.

Tableau n°74: Contacts des agriculteurs avec le système de vulgarisation dans la région.

	Total des enquêtés	Exploitations ayant eu au moins un contact		Dont estiment-les messages trop théoriques		Dont estiment-le système peu crédible		Dont ayant un contact de 1 à 3 fois/trimestre		Dont ayant un contact une fois /saison		Dont ayant un contact irrégulier et insuffisant	
	Nbr	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
Petites	56	9	16,07	7	11,67	2	3,33	1	1,79	2	3,57	6	10,71
Moyennes	65	30	46,15	26	43,33	4	6,67	3	4,62	7	10,77	20	30,77
Grandes	49	21	42,86	16	26,67	5	8,33	3	6,12	8	16,33	10	20,41
Total	170	60	35,29	49	81,67	11	18,33	7	11,66	17	28,33	36	60

Source :Données de l'enquête.

2-1-2 : Les ambitions des phoeniciculteurs en matière de vulgarisation.

Cependant, ces contacts avec les ACV restent insuffisants en regard des ambitions des phoeniciculteurs de notre panel. En effet, 32.6% du panel préfèrent une rencontre au moins une fois par saison, 41% des enquêtés préfèrent une visite des ACV au moins chaque mois. Ceux qui souhaitent un rencontre avec ces agents une fois par an représentent 24.54% du panel. Néanmoins, 13.45% des enquêtés préfèrent rencontrer un ACV en cas de problème ou pour bénéficier d'un nouveau savoir faire.

[1]: Généralement, ce sont les phoeniciculteurs âgés et analphabètes qui ne font pas confiance à ces ACV, et qu'ils ne sont pas aptes à moderniser et à introduire de nouveaux itinéraires techniques, hors ceux hérités des parents.

En outre, prés de 67.13% des phoeniciculteurs de la région, préfèrent la visite des ACV sur le terrain avec des démonstrations pratiques ; 5.87% préfèrent les moyens des médias tels que la radio, la télévision et les brochures alors que le reste des enquêtés (27%) souhaitent l'application des deux méthodes à la fois comme moyen idéal de vulgarisation

2-1-3 : Les causes du faible rapprochement entre les phoeniciculteurs et les ACV.

Le vieillissement d'une grande proportion des chefs des exploitations joue un rôle dans la faiblesse du niveau d'ouverture et d'acceptation du progrès technique de ces exploitants. Selon (BOUZIDI. R, 1995) « *les conseils et les recommandations émanant d'un jeune cadre diplômé, peuvent être rejetés dans la mesure où le savoir-faire acquis et mis en œuvre par l'agriculteur, fruit d'une accumulation de connaissances sur plusieurs décennies d'expériences, est remis en cause, surtout que le conseiller n'a qu'une théorie à exposer. Ainsi que les survivances culturelles selon lesquelles les âgés savent toujours mieux que les plus jeunes, demeurent encore vivaces aujourd'hui* »

Le niveau d'instruction faible des exploitants de la région joue un rôle important dans la communication entre ces derniers et les vulgarisateurs. En effet, prés 13.50% des exploitants enquêtés sont des illettrés et 48.54% des phoeniciculteurs ont un niveau de préscolaire (école coranique), alors que 29% des enquêtés ont un niveau de scolarisation primaire et moyen, et 5.25% un niveau d'instruction secondaire et le reste sont des universitaires (3.75%).

Cependant, «*la grande fréquence des analphabètes et le niveau initiatique des phoeniciculteurs, rend la possibilité de communication et d'échange avec cette catégorie, faible et difficile. Alors que les enquêtés instruits éprouveront peut être le désir de se mettre en valeur par la démonstration de leurs connaissances et une confrontation avec les autres*». (BOUZIDI. R, 1995)

Le niveau de formation agricole : La faible proportion des phoeniciculteurs qui ont suivi une formation en agriculture, soit uniquement 12 sur les 170 chefs d'exploitations enquêtés (7%), dont 4 ingénieurs, le reste se répartissant entre technicien supérieur et technicien.

2-1-4 : Origine des pratiques des exploitants

Face à ce manque de vulgarisation, la majorité écrasante de nos enquêtés soit 78.54% mettent en avant le rôle du père dans l'acquisition de ce métier, Ceci confirme qu'il s'agit d'exploitations familiales, transmises de père en fils. Par contre, 10% ont appris ce métier par expérience avec le temps et avec l'aide de voisins et de vieux phoeniciculteurs. Ou par l'échange d'information sur les techniques avec d'autres phoeniciculteurs pour 5.14% des enquêtés. Néanmoins, seulement 4.89% du panel ont renforcé leur expérience personnelle grâce des formations dans l'apprentissage du métier.

2-1-5 : Origine du savoir faire chez les phoeniciculteurs en cas de problèmes.

La stratégie de nos enquêtés varie d'un exploitant à un autre quand ils rencontrent des contraintes techniques au sein de leurs exploitations. En effet, 81.54% des enquêtés recourent aux conseils des phoeniciculteurs voisins ou des parents s'ils sont vivants, tandis que 13% font appel au vulgarisateur de l'APC, ou contactent l'ITDAS.

2-1-6 : Le degré d'ouverture des exploitants

En outre, 33.45% (57/170) de nos enquêtés connaissent les recommandations des institutions spécialisées dans le domaine et 68.42% (39/57) parmi eux ont appris ces recommandations par leurs voisins phoeniciculteurs. Ceux qui attribuent cette connaissance aux émissions de la radio représentent 5.32% des concernés. Alors que 5.26% citent la contribution des études et des formations dans l'apprentissage de ces recommandations.

2-2: Analyse de la performance du système de vulgarisation auprès des vulgarisateurs

2-2-1: Identification des vulgarisateurs, niveau d'instruction, méthode de travail et atouts.

2-2-1-1 :L'âge des vulgarisateurs (ACV).

Notre enquête au niveau des quatre agents communaux de vulgarisation ACV (un agent par commune) nous a permis de constater la jeunesse de ces ACV (35 ans en moyenne) par rapport aux phoeniciculteurs de cette région qui sont vieillissants avec un âge moyen de 57 ans. Cela rend la transmission du message de vulgarisation difficile entre ces deux groupes (conflit de générations), bien que la totalité de ces agents soient originaires de ces communes et que trois d'entre eux soient des phoeniciculteurs ou fils des phoeniciculteurs.

2-2-1-2 : :Le niveau d'instruction

Tous les ACV enquêtés sont des techniciens supérieurs en agriculture. Et, afin d'améliorer leur niveau d'instruction et confronter leurs idées dans diverses structures et être à jour dans le domaine, tous ces agents ont participé plusieurs fois à des stages de perfectionnement, de formation et de recyclage sur la phoeniciculture, les méthodes de vulgarisation, la plasticulture, l'arboriculture et sur les techniques d'irrigation. En outre, l'expérience moyenne (15 ans) de ces ACV dans l'administration agricole leur permet normalement de connaître tous les phoeniciculteurs, d'établir généralement avec eux des relations sociales d'échanges réciproques et de forger des liens durables entre eux et les exploitants.

2-2-1-3 : :Les formules de vulgarisation

Lors de chaque campagne, l'administration agricole propose des programmes de vulgarisation[(1)] selon les besoins de la région. Et afin d'assurer la réussite de ces programmes, les méthodes de vulgarisation sont presque homogènes pour tous les ACV. Fréquemment, il s'agit de visites individuelles dans les exploitations en cas de demande de conseils techniques, dans quelques cas, d'entretiens au niveau du bureau de l'A.C.V et parfois en ville selon les besoins des phoeniciculteurs. En revanche, les séances de démonstration se font rarement, en présence d'un faible groupe de phoeniciculteurs, dans des salles ou dans les oasis; et généralement sous forme orale par la présentation de conseils et non par la pratique. Cependant, la méthode préférée pour tous les ACV, c'est la programmation de séances de démonstration sur terrain à chaque apparition de nouvelles techniques ou problème. Mais faute de moyens, la méthode reste d'une application modeste.

---

(1): Chaque début de campagne, un programme de vulgarisation est élaboré en collaboration avec les agents de toutes les institutions qui ont des relations avec l'agriculture telles que l'ITDAS, la DSA, les ACV, Ce programme se prépare sur la base des préoccupations et des problèmes rencontrés par les agriculteurs au niveau communal. La nature et le contenu des thèmes à engager sont arrêtés en fonction des besoins des agriculteurs d'une part et des préoccupations nationales et de la technologie disponible tout en prenant en considération la classification des contraintes par importance **(INVA, 1996).**

2-2-2 :Un niveau de contact des ACV avec les exploitants très faible.

Le niveau de contact des ACV avec les phoeniciculteurs dans les quatre communes de la daïra de Tolga (5 fois par mois en moyenne) est très faible et insuffisant vu les besoins des agriculteurs. Ceci s'explique essentiellement par le nombre insuffisant de ces agents dans la daïra en regard à la vocation agricole, et au nombre des exploitations dans la région – 4236 - soit 1059 exploitants par ACV. Ce ratio très élevé dépasse les capacités de ces agents, surtout en l'absence totale de moyens de travail.

2-2-3: Les atouts des vulgarisateurs dans la région d'étude.

Les vulgarisateurs de cette région ont plusieurs atouts qui leur facilitent (normalement) leur tâche et la communication avec les exploitants. C'est, notamment, l'appartenance sociale de ces ACV à cette région et la connaissance de ses coutumes et de ses caractéristiques. De plus, ils sont eux-mêmes phoeniciculteurs et fils de phoeniciculteurs et ils connaissent bien l'activité. En d'autres termes, ils ne trouvent aucun problème avec les exploitants lors de la prestation de leurs services ; ils écoutent leurs conseils, mais n'appliquent pas les recommandations données dans plusieurs cas en raison des doutes et du manque de confiance.

2-3: Causes de la faible performance des méthodes de vulgarisation appliquées par les ACV.

L'inadaptation du système de vulgarisation semble s'expliquer par la faiblesse de la performance des 4 vulgarisateurs installés dans la région. Cela s'explique en grande partie par les énormes difficultés qui empêchent la réussite de ses missions. Une insuffisance flagrante à été enregistrée en moyens d'action et particulièrement :

En matière de moyen de transport, la totalité des ACV en sont dépourvus et utilisent généralement les moyens des exploitants et parfois des moyens personnels (moto et bicyclette); ce point faible est accentué par la dispersion des exploitations et par la difficulté d'accès à certaine palmeraies.

En matière d'accueil, tous les ACV sont dépourvus des bureaux individuels qui leur auraient permis de recevoir les exploitants à tout moment. Généralement, ils sont installés soit au siège des APC, soit au siège des subdivisions agricoles de la Daïra. Ces bureaux sont mal organisés, mal équipés et encombrés par d'autres agents de l'administration, ce qui rend parfois difficile la communication avec les exploitants.

En matière de moyens d'expérimentation, aucun ACV ne dispose de matériels de production et d'une parcelle de démonstration qui lui auraient permis de réaliser ses propres expérimentations, pour encourager les innovations et le savoir faire local, et surtout pour renforcer sa crédibilité auprès des phoeniciculteurs.

L'insuffisance ou l'absence de sorties sur terrain en équipes pluridisciplinaire. Plus de 75% des sorties des ACV se font individuellement, et seulement 25% avec d'autres agents des autres institutions telles que la subdivision agricole, l'ITDAS et l'INPV.

La faible performance de ces vulgarisateurs s'explique aussi par des problèmes d'ordre institutionnel qu'ils rencontrent, à savoir l'absence d'un statut juridique claire du vulgarisateur vis-à-vis de la D.S.A ou de la chambre de l'agriculture qui font appel aux ACV en cas de besoin et les ignorent dans le cas contraire. Tous les ACV souffrent de leur marginalisation par les responsables, ainsi que de leurs mauvaises relations avec les autres agents de l'APC qui n'apprécient que très peu leur intrusion dans des tâches administratives alors même que cette intrusion leur est imposée par les responsables de l'APC. Les ACV sont même obligés de

consacrer trop de temps à des tâches administratives (67 % de leur temps de travail) aux dépens des contacts avec les agriculteurs auxquels ne sont réservés que 30% et l'effort de documentation ne se voit consacré que 5% du temps total.

Le non efficacité du système de vulgarisation s'explique aussi par des raisons techniques et pédagogiques. En effet, la formation de tous les vulgarisateurs est trop sommaire, théorique et insuffisante par rapport aux exigences de l'activité dans la région. Cette insuffisance est marquée aussi par le manque d'informations sur les nouvelles innovations en matière de techniques et de produits ou de matériel spécifique utile à l'agriculture de cette région saharienne. A cela, s'ajoute leur manque d'expérience face à des agriculteurs souvent âgés ayant une solide expérience, ce qui entache gravement leur crédibilité.

Enfin, la faible performance du système de vulgarisation dans la région s'explique aussi en grande partie par la faible discipline dans le travail et le manque de contrôle hiérarchique en matière de productivité du travail de ces agents.

2-4 : :Stratégie des vulgarisateurs dans la région

Le peu de communication entre les deux protagonistes et l'insuffisance de crédibilité obligent certains vulgarisateurs à encadrer et à travailler surtout avec les jeunes exploitants, les nouveaux investisseurs en agriculture (les périmètres de l'APFA, de la GCA, du PNDA) et les ex domaines autogérés (EAI, EAC), et avec les agriculteurs qui ont un niveau d'instruction acceptable, avec lesquels la tâche est plus facile.

Conclusion se la section.

Comme on l'a déjà supposé dans notre problématique, la faiblesse de la performance économique et technique de la filière dattes dans cette région s'explique également par l'inefficacité et la faible performance de la vulgarisation agricole qui semble avoir échoué dans sa mission et à ses effets escomptés.

Les causes sont multiples. C'est l'inadaptation, l'inefficacité et la fragilité du système de vulgarisation mis en place qui ne correspond pas aux besoins des exploitants de cette région. Ce système n'a pas bénéficié des moyens et des mesures d'encadrement adéquats qui lui permettent d'appliquer une vulgarisation conséquente. Cet état de fait est démontré par le faible degré d'intensité de l'activité de vulgarisation dans la région ainsi que son faible impact sur le terrain.

De plus; le manque de crédibilité des ACV et la méfiance croissante des exploitants peuvent traduire un conflit de génération. La différence d'âge et de niveau d'instruction rendent les exploitants peu ouverts au progrès technique et à la prise de risques dans leurs décisions.

On outre, l'inadaptation du système de vulgarisation s'explique parallèlement par la faiblesse des moyens dont dispose le personnel qui s'occupe de cette tâche, dont l'effectif est déjà limité et insuffisant pour l'encadrement de la totalité des exploitants de la région. La formation trop sommaire et le manque d'expérience des AVC ne leur permettent pas de prouver l'efficacité des connaissances qu'ils veulent inculquer, ce qui par conséquent réduit leur efficacité globale sur le terrain. D'autre part, ce personnel est plus occupé par des tâches administratives telles que la collecte des statistiques aux dépens des contacts avec les agriculteurs,

Enfin, l'absence de personnel motivé et qualifié, de programme efficace adapté à la région et la faible discipline dans le travail ainsi que le manque de contrôle hiérarchique en matière de productivité du travail de ces agents; c'est là autant d'explications additionnelles des faibles performances de la vulgarisation dans la daïra de Tolga.

Section 3 : L'encadrement et la recherche scientifique en agriculture, rôle et performance.

Introduction

L'intérêt de la recherche agronomique[(*)] a été démontré comme élément capital dans le développement agricole en général ; il l'est encore davantage dans un milieu aussi dur, délicat et fragile que le milieu saharien.

L'objectif scientifique et technique de la recherche en agronomie saharienne (notamment sur la phoeniciculture) qui doit prendre en charge les préoccupations de la production, est la mise au point d'itinéraires technico-économiques adaptés et performants dans différentes zones, particulièrement sur le palmier dattier. Il comporte deux volets essentiels, l'amélioration et l'expérimentation.

Dans cette section, nous allons évaluer la performance et la situation de la recherche en agriculture saharienne et dans le secteur agroalimentaire, et ses perspectives particulièrement pour la phoeniciculture. Notre but est de connaitre le niveau des réalisations de cette recherche par rapport aux multiples préoccupations de cette spéculation à différents niveaux ainsi que leur impact et leur rôle dans les faibles performances de la spéculation phœnicicole. Il nous faudra aussi repérer les imperfections, les contraintes voire les insuffisances de cette recherche qui, jusqu'à maintenant, n'a pas résolu la majorité des problèmes de la filière dattes et des autres spéculations en Algérie, particulièrement dans la région d'étude alors que la majorité des institutions de recherche en agriculture saharienne sont installées ou ont des antennes à (Biskra). Nous avons basé sur notre expérience personnelle de travail au niveau du CRSTRA, sur le contacte avec certains chercheurs de l'INPV l'ITAS, CRSTRA et l'unité de recherche à Biskra avant 2009. Mais surtout sur certaines ressources bibliographiques qui ont traité cette problématique ; Mais avant le lancement des nouveaux programmes de recherche et le nouveau souffle donné à la recherche et au centre de recherche par l'Etat.

Pour atteindre ces objectifs ; il nous parait nécessaire de partir des réponses fournies à la série de questions clés suivant (CHEHAT. F, 1995).

- Comment est organisée cette recherche ?
- Quels sont les acteurs qui participent à cette recherche de manière directe ?
- Quels sont ceux, parmi ces acteurs, qui exercent cette activité de recherche à titre principal ?
- Comment est conçu le processus de diffusion de ces innovations en milieu producteur, et quel est son degré d'efficience?
- Quelle est la place de la recherche en économie agricole en Algérie ?
- Quelle est la place du palmier dattier dans cette recherche agronomique ?
- Quelles sont les contraintes qui expliquent l'inefficacité et l'inadaptation de cette recherche ?

(*) Selon (CHEHAT. F,1995) :"*On considère, qu'il y a recherche chaque fois qu'un individu ou un groupe d'individus tente de donner une réponse à une question qui l'interpelle dans le cadre de ses multiples activités (production, distribution, échange, consommation). Question se rapportant en règle générale, aux méthodes et aux moyens susceptibles d'autoriser une économie de temps et d'efforts humains, de matière première et d'énergie voire de permettre dans le même mouvement, une amélioration quantitative et qualitative du résultats obtenus*"

3-1 : bref historique de la recherche en agronomie saharienne dans la région et en Algérie

Au début, il nous parait utile de préciser l'historique de cette recherche en agronomie saharienne qui a été peu développée et même éparpillée. Durant la période coloniale, la recherche agronomique a fait l'objet de beaucoup d'efforts dans le Sahara algérien surtout dans la région d'Oued Righ (Sidi Mahdi et Arfiane) où beaucoup d'expérimentations ont été réalisées notamment sur le palmier dattier. Les résultats de ces expériences restent, à ce jour, valables et utilisables dans le monde entier. Elles concernent surtout les maladies et les différents besoins biologiques du palmier dattier. Ces recherches ont été développées par les meilleurs chercheurs en agronomie saharienne dans le monde tels que PHOKESE et FAYSSIKER en 1919, BUNOUI 1925, PALACAOUSKI 1925, MIRMENSEN 1939, MANSIRO et DJIRAR 1963. (BENZIOUHE. S, 2000)

Après cette période, une 2eme étape de recherches agronomiques nouvelles, a été lancée dans cette région en collaboration avec plusieurs chercheurs d'autres pays tels que SANDER WASTOVER (USA), KOCHEN (Grande Bretagne), SIKARONE (Italie), TOUTAIN et MEUNIER (France. (BENZIOUHE. S, 2000)

Une troisième génération de chercheurs a continué la recherche dans cette région. On peut citer parmi eux des chercheurs tels que: DUBOST, KADA, BROCHAR...etc. Dans ce cadre, beaucoup de stations de recherche et d'expérimentation ont été réalisées dans plusieurs régions du pays, comme celle d'Adrar, spécialisée dans la recherche de moyens de lutte contre le Bayoud, la station de Sidi Mahdi pour la fertilisation et l'organisation de l'irrigation, la station de Ain Bennoui pour la lutte contre les maladies, la station de recherche de Arfiane pour la multiplication phœnicicole ainsi que d'autres stations pour le développement des cultures maraîchères et la protection des végétaux à Ghardaïa et Biskra. Ces stations ont contribué à la résolution de plusieurs problèmes que connaît l'agronomie saharienne algérienne. (BENZIOUHE. S, 2000)

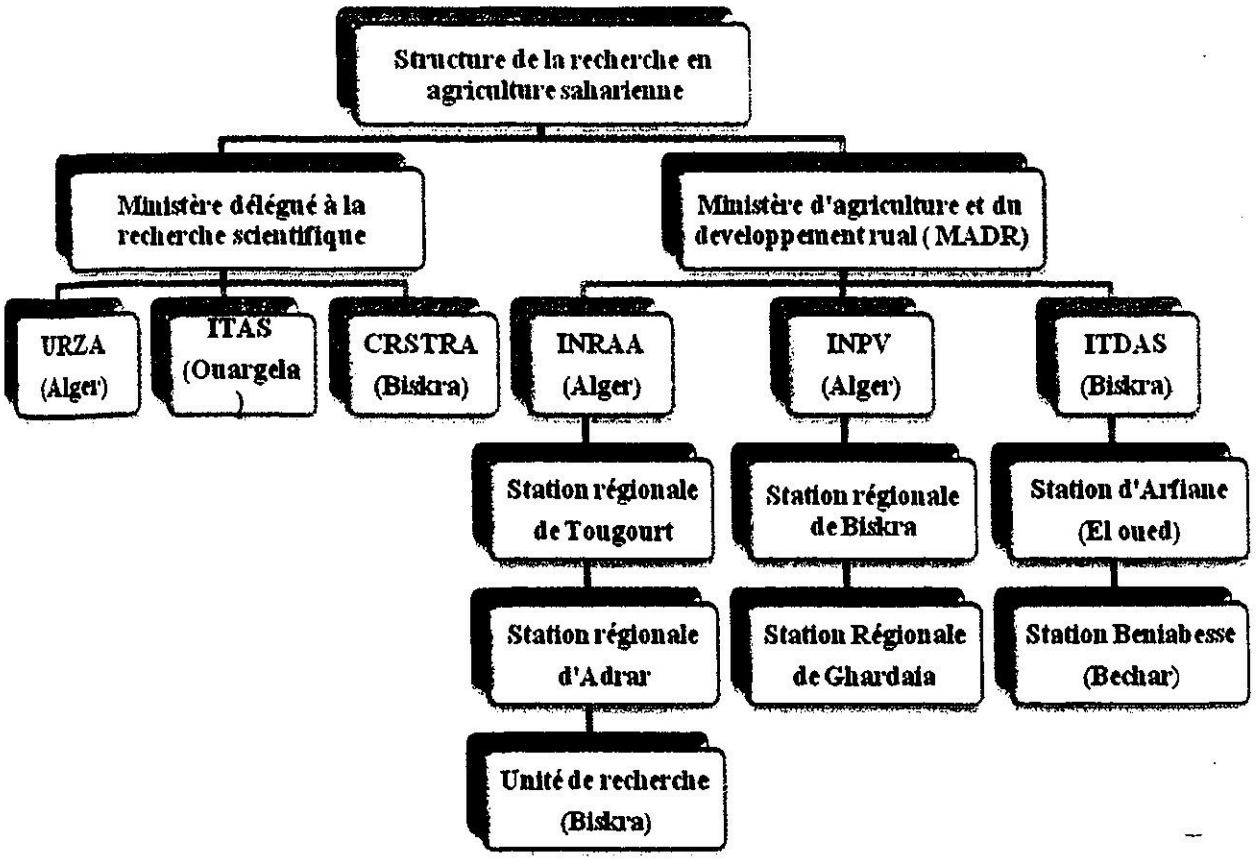
3-2 :La recherche agronomique saharienne en Algérie :Etat actuel, missions et ambitions.

3-2-1 :Les structures de la recherche agronomique dans les zones sahariennes.

Après plusieurs réformes, (des nouvelles institutions ont été créées et d'autres restructurées), la recherche en agronomie saharienne est actuellement sous la responsabilité de plusieurs institutions de recherche de différentes disciplines, à savoir la station de l'INRAA de Sidi Mahdi à Touggourt, l'unité opérationnelle de recherche de l'INRAA à Biskra, de l'ITCMI de Ouargla, les stations régionales de l'INPV de Biskra et de Ghardaïa. Mais la plus grande part de cette recherche est prise en charge par l'ITDAS, par son siège central à Ain Bennoui (Biskra) et ses deux stations régionales à El Arfiane (El Oued) et Sidi Mahdi (Ouargla). En 1994, un nouveau centre de recherche à été créé, le CRSTRA (Centre de recherche scientifique et technique sur les régions arides) dont le siège est implanté à partie de l'année 2000 à Biskra.

Cependant, ces investissements restent insuffisants.et on constate actuellement l'absence de recherches scientifiques sur plusieurs questions se rapportant à cette espèce telle que les exigences techniques de la plante par exemple; A l'instar de la dose d'irrigation qui reste jusqu'à maintenant basée sur les résultats obtenus durant les années 50 à la station d'Arfiane, malgré les changements climatiques et les différences pédoclimatiques des régions phoenicicoles.

*Figure 12:*La répartition des structures de recherche en agriculture saharienne en Algérie.



Source: réalisé par nous même.

3-2-2: Les missions assignées à la recherche agronomique saharienne et ses ambitions.

Plusieurs objectifs ont été tracés aux différentes institutions de recherche en agronomie saharienne implantées dans différents régions du pays dans le but de promouvoir l'efficacité de cette recherche et le développement la recherche action en Algérie. De ce fait, ces recherches sont surtout axées sur :

- L'amélioration des performances techniques et économiques de la filière dattes.
- L'identification des espèces et des variétés arboricoles et viticoles adaptées pour une amélioration du système agraire oasien.
- La détermination des besoins, doses et fréquences en eau des principales cultures.
- L'identification des systèmes d'irrigation économiseurs d'eau.
- La possibilité de recycler les eaux usées et de développer le drainage pour réduire l'effet de la salinité des eaux.
- Recherche de systèmes de drainage performants et économiques.
- La protection contre les ravageurs et les maladies.
- L'amélioration de la conduite culturale.
- La mécanisation de certaines opérations culturales du palmier dattier (récolte, entretien, fécondation...).

- L'amélioration de la fertilité des sols par différents apports (matières organiques, phosphate, sable…).
- L'identification des espèces, races et souches animales valorisant au mieux l'oasis, les parcours sahariens et la recherche de formes d'intégration dans les nouveaux systèmes de production.

Toutefois, il semble que toutes les réformes et politiques mises en œuvre jusqu'à maintenant; n'ont pas abouti à des innovations majeures.

Sur le palmier dattier principal étage de production dans cette agriculture, les recherches qui restent le domaine réservé des biologistes et des agronomes de 84 à 86% (ABABSA. S, 2001) ne dépassent pas les quelques expérimentations de lutte contre le Bayoud ou d'autres maladies et aucun intérêt n'est accordé aux autres disciplines tout aussi importantes pour cette spéculation, notamment la socio-économie. La situation est caractérisée par l'absence d'un programme de recherche cohérent et spécifique aux zones sahariennes ainsi que par l'incapacité et l'inefficacité des chercheurs dans certaines institutions de recherche à résoudre les problèmes posés par les phoeniciculteurs dans la région ainsi que pour les autres spéculations.

Aussi, la phoeniciculture en Algérie notamment dans la région de notre étude reste très loin d'une phoeniciculture intensive.

3-3:Les contraintes du développement de la recherche en agronomie saharienne

Le système de recherche-vulgarisation agricole se montre donc incapable de répondre aux besoins réellement exprimés par les agriculteurs dans les zones sahariennes notamment les phoeniciculteurs ainsi que par les autres acteurs tels que les conditionneurs. Cette stérilité de la recherche en agronomie et en agroalimentaire s'explique en grande partie par plusieurs facteurs techniques, économiques et sociologiques.

Mis à part le CRSTRA et L'ITDAS installés à Biskra; le reste des structures de recherche en milieu saharien ont leur siège au nord du pays (INRAA, INPV, ITCMI, URZA),) et certaines sont représentées par des stations qui été jusqu'à 2008 isolées et dépourvues de moyens humains et matériels et par conséquent, la décroissance des capacités d'action de ces stations expérimentales au niveau régional. .

La non valorisation et l'intégration de certains travaux de recherche de thème d'ingénieurs et post-graduant aux programmes de recherche à l'instar des résultats de recherche obtenus dans ces stations ; notamment par les phoeniciculteurs qui refusent parfois d'appliquer les résultats d'expérimentation. Soit en raison des coûts élevés de l'opération, ou l'absence de vulgarisation de ces résultats en raison de l'inefficacité du système de vulgarisation mis en place et la désarticulation ou la mal organisation de l'appareil de recherche-vulgarisation dans ces régions.

Selon ABABSA. S, (2001),« *Les résultats scientifiques obtenus par l'activité de recherche disciplinaire spécialisée même lorsqu'ils parviennent à leurs utilisateurs finaux-les cultivateurs ou les techniciens-ne sont pas utilisables en l'état, non pas du fait d'une non validité scientifique, mais parce qu'ils sont fragmentés, épars et à des niveaux de synthèse incompatibles à cette échelle d'intervention. Ils sont donc inopérants (ou en tout cas il faudrait un laps de temps plus important pour qu'ils le soient).*

Le dysfonctionnement entre la demande et l'offre de savoir, c'est à dire le transfert des savoirs produits par les scientifiques vers les opérateurs qui en ont besoin n'est pas assuré, ou pas assez, de même que les savoirs et le savoir-faire expérimental détenus par les agriculteurs ne parviennent pas ou pas assez aux scientifiques. Ce trouble est dû essentiellement à l'inefficacité

du système de vulgarisation c'est-à-dire l'inadaptation de ce système pour faire la jonction entre les recherches scientifiques dans les institutions de recherche et les utilisateurs (agriculteurs) (voir section précédente)

Néanmoins d'après ABABSA. S, (2001) qui était le directeur de l'INRAA, l'explication de ce dysfonctionnement est beaucoup plus compliquée : « *il ne s'agit pas que d'une mécanique ou d'un rouage défaillant. Il relève d'une faille méthodologique en rapport avec les approches analytiques. Le niveau d'agrégation et de synthèse en aval de la production scientifique n'est pas assuré. Les savoirs se présentent dans un ordre dispersé, sans homogénéité à des niveaux de spécialisation différents et souvent amputés de plusieurs dimensions importantes. Leur cohérence au niveau de la discipline qui les produit est parfaite, mais ne suffit pas à leur donner un sens pour les autres disciplines* ».

Il y a absence totale de relations permanentes, de collaboration et de coordination entre les structures nationales concernées par la recherche agronomique engagées dans ces zones ou dans des pays voisins et avec les universités, accentuée par l'absence d'homogénéité et de cohérence et de coordination entre les différentes disciplines scientifiques de recherche au sein de la même structure.

La faiblesse de l'encadrement technique sur le plan qualitatif et quantitatif, dont la majorité est de formation théorique, n'ayant aucune relation avec le palmier dattier et le système oasien et ne correspondant guère au profil souhaité. Ces chercheurs sont, pour la majorité d'entre eux, des ingénieurs agronomes. Alors que le nombre de titulaires d'un diplôme de post graduation est quasiment symbolique jusqu'à 2007 où ces centres de recherches ont recruté des chercheurs du grade magistère. Néanmoins, certains parmi eux préfèrent l'enseignement supérieur plutôt que les centres de recherche. De ce fait, chaque chercheur se trouve parfois engagé sur plusieurs thèmes à la fois. Et par voie de conséquence, il réduit au minimum le temps consacré aux échanges avec les autres chercheurs et il procède à l'allégement des protocoles expérimentaux.

En revanche, le caractère du turn-over dans certaines structures de recherche agronomique a des conséquences sur la qualité du travail effectué. Et la seule motivation qui pourrait pousser les chercheurs à rester dans les structures de recherche, serait la possibilité de compléter leur formation grâce à l'octroi d'une bourse ou décrocher un contrat de formation en poste graduation sans concours dans les universités ou certains instituts de formation particulièrement avant l'année 2005 dans le cadre du contrat de coopération entre certains université et certains centre de recherche. Une fois cet avantage obtenu par le biais de la structure, certains chercheurs auront des arguments pour partir vers l'enseignement.

Absence de motivations (pas de statut de chercheurs, faibles rémunération) pour ceux qui sont dans des EPA et ne sont pas dans des EPST comme l'ITDAS. Cette absence de statut du chercheur qui valorise de ses efforts et la prise en considération de l'expérience des chercheurs, apparait alors comme le signe le plus incontestable du peu d'intérêt accordé, au plan national, à la recherche d'une manière générale et à la recherche agronomique en particulier.

L'absence de structure et de système d'évaluation des résultats de la recherche obtenus soit au niveau interne des ces structures (conseils scientifiques généralement non homogènes et non objectifs et ne comprenant pas toutes les disciplines), ou au niveau externe.

Selon CHEHAT. F, (1995); Un système d'évaluation du travail effectué par des chercheurs peut comporter trois niveaux essentiels : Primo c'est par le conseil scientifique (interne), Secundo par les publications des chercheurs dans des revues et périodiques propres à l'institution ou relevant d'autres structures de recherche nationales ou internationales destinées

à un public spécialisé alors que le troisième niveau serait constitué par le public, infiniment plus large, des exploitations agricoles, matérialisé par un système de vulgarisation.

Mais, on constate l'absence de revues et de périodique nationaux destinés à la diffusion des résultats des chercheurs agronomes, « *ces revues qui constituent non seulement un moyen de diffusion des résultats obtenus par les chercheurs, mais encore un vecteur porteur des échanges à caractère scientifique entre chercheurs* » (CHEHAT. F, 1995), mis à part la revue de l'INRAA « *prospectives agricoles* » et la revue du CRSTRA « *journal d'agriculture* » qui ont parues pour la première fois en 2001 et en 2002 respectivement, et qui connaissent une diffusion très restreinte.

De ce fait, les chercheurs agronome n'auront d'autres possibilités de faire connaitre leurs travaux qu'à l'occasion de rares séminaires et colloques nationaux ou internationaux. Cette situation ne fera que favoriser le développement de la tendance au repli sur soi. Ils recourent à la publication dans les revues des universités et laboratoires de recherche qui sont devenues nombreuses durant les 5 dernières années, mais elles restent générales et non spécialisées et elles n'acceptent que rarement les articles des chercheurs des structures de recherche, notamment les agroéconomistes qui ne trouvent que la revue de l'INRAA et les cahiers de CREAD, centre qui s'intéresse à la recherche en sociologie et économie agricole rurale et alimentaire. .

L'accentuation de la bureaucratisation de la recherche agronomique par le non diffusion des programmes et bilans qui ne subissent généralement pas, ou parfois de manière imprévue, l'épreuve de la critique au sens scientifique du terme.

En revanche, il convient de noter que d'autres facteurs ont grandement contribué, par leur existence, à la stérilisation relative des activité des structures de recherche agronomique en Algérie, et par voie de conséquence, permis de justifier la restructuration de certaines et l'ignorance d'autres. Il s'agit de :

- La faible capacité d'intervention et le sous équipement en matériels d'expérimentation en particulier (laboratoire et matériel didactique).
- « *Le fractionnement de structures en divers instituts très spécialisés et ayant en charge les fonctions à la fois de recherche et de développement a empêché la cohérence générale des programmes de recherche. Ceci a conduit par ailleurs à la focalisation sur des programmes de développement à court terme au détriment de la recherche* » (DJILLALI. H et al, 2004)
- Faiblesse des contacts et des bénéfices des expérimentations d'autres pays qui sont bien avancés dans ce domaine tels que la Tunisie.
- La modicité et la précarité des moyens financiers mobilisés pour la recherche sur le palmier dattier avant 2005, se qui limite fortement les ambitions des chercheurs.
- L'inexistence d'un programme de recherche cohérent et spécifique aux zones sahariennes.
- L'absence d'une base de données (économiques, techniques et sociologiques) fiables et récentes des différentes régions sahariennes.
- Inexistence sur le marché local des produits ou du matériel à utiliser pour l'application des nouvelles techniques.

- Absence de confiance des phoeniciculteurs vis-à-vis des solutions et des nouvelles techniques, suite à leur niveau culturel limité.
- Inadaptation des parcelles et le non aménagement des propriétés dans certaines régions, rend certaines opérations difficiles à réaliser telles que la mécanisation suite à la difficulté de manutention.
- L'absence quasi totale des recherches dans le domaine du conditionnement et de la transformation des produits agricoles notamment les dattes, alors qu'elles contribueraient grandement à la valorisation des ressources génétiques et de la qualité marchande de ces produit.
- « *Une prise en compte très faible de l'exigence d'une connaissance suffisante et fine de la réalité agricole et de la dynamique de sa transformation au service de la régionalisation de la recherche agronomique ainsi que la très faible valorisation des ressources humaines et matérielles disponibles affectées sans une claire hiérarchisation des priorités de recherche et de développement* ». (DJILLALI. H et al, 2004)

Conclusion de la section..

En guise de conclusion de cette section, et après avoir analysé la situation de la recherche scientifique en agronomie, plus particulièrement en agriculture saharienne en Algérie, nous constatons que le peu d'apports de cette recherche scientifique explique dans une large mesure les faibles performances techniques et économiques de cette agriculture saharienne et de la filière datte. De plus, les quelques résultats de recherche obtenus (dispersés dans le temps et dans l'espace), restent non valorisés tant par les décideurs que par les phoeniciculteurs, en raison de l'inefficacité du système de vulgarisation mis en place et de la désarticulation de la trilogie formation -recherche-vulgarisation dans ces régions.

La stagnation, voire la stérilisation relative des activités des structures de recherche agronomique en Algérie s'explique essentiellement par la concentration et la centralisation des décisions dans la majorité des cas au niveau des structures de recherche au nord du pays, l'insuffisance et l'exploitation non rationnelle des moyens financiers, humains et matériels alloués à la recherche et aux stations de recherche, l'absence totale de relations permanentes, de collaboration et de coordination entre les structures nationales concernées par la recherche agronomique engagées dans ces zones.

La faiblesse de l'encadrement technique sur le plan qualitatif et quantitatif, et de motivations pour certaines structures, l'absence d'un système d'évaluation des résultats de la recherche obtenus, et, enfin, l'accentuation de la bureaucratisation de la recherche agronomique.

Notons que nos résultats sont obtenus avant la période 2008 ; caractérisée par une faiblesse de préoccupation pour accorder à la recherche Scientifique en agriculture la place qui mérite dans la politique de développement agricole. En attendons les résultats escomptés des nouveaux programmes de l'Etat pour promouvoir ce domaine

Conclusion du chapitre I.

La principale conclusion tiré de ce chapitre, c'est que l'encadrement et l'appui technique dans la filière datte dans la daïra de Tolga reste faible et inefficace à tous les niveaux, malgré les efforts et les réformes mises en œuvre par les autorités. Cela influe par voie de conséquence sur l'efficacité et les performances techniques et économiques de la filière en amont et en aval, particulièrement sur l'épanouissement des exportations de ce produit. Cela ne fait que confirmer l'une de nos hypothèses.

La situation du financement de l'agriculture dans la région est délicate et les actions mises en place ne sont pas efficaces et n'arrivent pas à atteindre les objectifs ciblés ni à satisfaire les besoins des acteurs. Mis à part le lancement du programme du PNDA en 2000, et l'effacement des dettes des agriculteurs suite aux deux décisions politiques de 2004 et 2009 qui ont un peu amélioré et allégé la situation de certains agriculteurs qui ont bénéficié de ce programme ou qui ont eu la chance de bénéficier des crédits bancaires, bien que la dernière décision soit encore en cours d'application avec beaucoup d'obstacles.

Les causes de cette situation résident dans les entraves au rapprochement entre la banque et les phoeniciculteurs et au développement du crédit bancaire telles que la bureaucratie, le foncier, la conviction religieuse et la faible intégration de l'activité agricole dans les activités totales des banques, ainsi que le manque de confiance entre ces deux partenaires. La situation s'explique aussi par l'échec de la CNMA à remplir ses objectifs et par l'absence d'une politique de financement rigoureuse qui prenne en considération la spécificité de l'agriculture saharienne et de la filière dattes, ainsi que dans l'absence d'une solution nationale au problème foncier qui reste un obstacle majeur à tout essai de modernisation et d'investissement pour les agriculteurs algériens.

De plus, le système de vulgarisation mis en place est inefficace et peu performant. Il ne correspond pas toujours aux besoins des producteurs et ne concorde pas avec les priorités et la stratégie de développement tracée. La modestie des moyens matériels et des mesures d'encadrement, l'absence d'une gestion adéquate des organismes d'intervention, l'absence des programmes efficaces qui s'adaptent à la région, la faible discipline dans le travail et le manque de contrôle hiérarchique en matière de productivité du travail des agents, la désarticulation et le manque de coordination entre la formation, la recherche et la vulgarisation agricoles, c'est là les principales explications de cette situation médiocre de la vulgarisation agricole dans la daïra. Par voie de conséquence, ces problèmes engendrent un manque de crédibilité et la méfiance entre operateurs, une faiblesse du savoir-faire et la méconnaissance des techniques de culture les plus adéquates au sein des palmeraies.

La recherche scientifique en agronomie et agroalimentaire connaît elle aussi beaucoup de contraintes d'ordre technique, économique, politique et social. Ces contraintes empêchent l'appareil de recherche scientifique mis en place de résoudre les goulots d'étranglement que vit cette agriculture et spécialement la filière dattes, comme de répondre aux besoins réellement exprimés par les agriculteurs ou les autres acteurs. Les résultats de recherche obtenus restent non valorisés suite à l'inefficacité du système de vulgarisation mis en place et à la désarticulation dans ces régions du système formation – recherche – vulgarisation – agriculteurs.

En outre, avec le recul du système coopératif, la région est dépourvue de structures d'appui logistique pour assurer l'approvisionnement permanent et suffisant des agriculteurs en facteurs de production nécessaires et à des prix raisonnables, ce qui se répercute négativement sur les activités des agriculteurs et encourage les spéculations sur ces produits.

Chapitre II: Analyse des politiques de l'Etat dans l'amont de la filière dattes.

Introduction

Il est vrai que l'instabilité des politiques agricoles n'a pas été sans inconvénient pour le développement agricole. Ainsi, les objectifs assignés pour la sauvegarde et le développement de l'agriculture saharienne ; à travers les plans de développement ne sont pas pleinement atteints. Mais en aucun cas on ne peut nier et ignorer le rôle effectif et les efforts considérables déployés par l'Etat dans ces domaines.

De fait, l'Etat a toujours été présent par différentes actions de soutien à la production, à l'équipement, à la réhabilitation, la sauvegarde et l'extension du patrimoine. On va essayer à travers les deux sections suivantes, d'évaluer l'impact de ces différents politiques en amont de cette filière.

Section 1: L'analyse des politiques de soutien des agriculteurs avant l'année 2000.

L'Algérie a déployé beaucoup d'efforts et d'actions dans le cadre des politiques agricoles qui visent le développement et la promotion de ce secteur, la réalisation de taux de croissance élevé ainsi que la diminution du coût des importations alimentaires et la diversification des sources du revenu national. Cela a aidé à l'augmentation de la production agricole et du revenu net des agriculteurs ce qui a permis à beaucoup d'entre eux d'introduire des changements dans leurs systèmes de production. La phoenciculture, et à l'instar de tout le secteur agricole, a bénéficié de ce type d'effort et de ces politiques agricoles.

Dans cette section on va présenter et analyser les principales politiques et actions lancées par l'Etat algérien avant l'année 2000 en amont de la filière.

1-1 : La Loi sur l'Accession à la Propriété Foncière Agricole (APFA)

Cette action est promulguée par l'Etat sous la Loi 83-18 portant accession à la propriété foncière agricole (APFA). Son objectif est de favoriser l'accession à la propriété foncière privée des terres agricoles en contre partie de leur mise en valeur. D'après BOUAMMAR. B, (2009), « *Des grandes superficies improductives dans le sud sont distribuées à des personnes physiques pour les mettre en valeur avec le support de l'Etat (concours financiers et techniques). Un délai de cinq années est donné à ces bénéficiaires pour réaliser cette mise en valeur. Après constat par les services habilités de cette mise en valeur, un acte de propriété est délivré à son propriétaire* ».

Depuis cette datte, cette loi a permis de mettre en place d'importants périmètres de mise en valeur dans les régions sahariennes. Plus de 4 millions de palmiers ont été plantés au niveau national. Cette dynamique est continuellement soutenue par l'Etat par la prise en charge de la réalisation des ouvrages de mobilisation de l'eau, des voies d'accès et des installations d'alimentation en énergie électrique, mais sans la réalisation des réseaux de drainage et d'irrigation et la plantation qui restent à la charge des attributaires. Ces derniers n'auront les actes de propriété (de 2 à 10 ha) qu'après le passage d'une commission d'évaluation après 5 ans et sur la base des superficies réellement travaillées.

1-1-1 :Les résultats de l'application de cette Loi.

Afin d'évaluer l'impact de cette Loi sur la phoenciculture, nous ferons une analyse comparative sur l'évolution du patrimoine phoenicicole et sur la production des dattes avant la Loi (année 1982) et 13 ans après la mise en place de cette Loi (entre 1983 et 1996) pour éviter l'influence des autres programmes qui ont commencé après l'APFA. Faute de données au niveau de la région d'étude, nous analyserons l'impact de cette action au niveau national.

L'analyse du tableau n°1 en annexe montre que le patrimoine phoenicicole total de l'Algérie en 1982 n'était que de 7.742.280 palmiers, et il a presque stagné durant les 3 ans qui suivent la promulgation de la loi. Mais après la mise en application proprement dite, ce patrimoine a augmenté progressivement durant les 10 années suivantes jusqu'à 1996 pour atteindre plus de 11,18 millions de palmiers soit un accroissement de 44.48% entre 1982 et 1996. Le nombre de palmiers en rapport est passé de 5,85 millions de pieds avant l'entrée en production de la première plantation de ce programme, en 1988, à 8,26 millions en 1996 soit une augmentation qui avoisine les 2.4 millions de pieds, ce qui représentait 41% du patrimoine productif national en 1988.

Tableau n°75: situation de la mise en valeur (APFA) jusqu'à juin 1997.

wilaya	Superficie attribuée (ha)	Superficie mise en valeur (ha)	% mise en valeur	Nombre de bénéficiaires	Superficie attribuée/promoteur (ha)
Adrar	90.659	16.500	82.2	3.992	22.7
Bechar	6.368	1.711	26.9	2.197	2.9
Biskra	76.641	25.668	33.5	12.428	6.2
El oued	42.154	19.657	46.6	9.828	4.3
Ghardaïa	20.753	6.503	31.3	5.268	3.9
Illizi	1.812	1.812	100	730	2.5
Ouargla	11.483	4.546	39.6	2.430	4.7
Tamanerasset	9.987	1.800	18	931	10.7
Tindouf	971	254	26.2	498	1.9
Total	260.828	78.451	30.1	38.302	6.80

Source : Zenkhri S, 2002, cité par BOUAMMAR .B. 2009.

Par ailleurs, pour connaître le degré d'influence de l'APFA sur l'évolution de la production des dattes au niveau national, nous comparons les résultats obtenus avant la date de début de production des palmiers plantés dans le cadre de ce programme (c'est-à-dire avant 1988) et ceux obtenus après cette date (1989-1996) pour ne pas confondre entre les effets des autres programmes appliqués ultérieurement. Les données du tableau n° 1 en annexe montrent que la production n'a pas suivi le même rythme d'évolution que celui du patrimoine en rapport.

En effet, la différence de la quantité de production de dattes entre les deux périodes d'analyse, et qu'on a supposée due aux effets de cette loi, ne représente que 28,59% de la production obtenu avant 1988. Cela semble s'expliquer par le faible rendement des palmiers obtenu, bien qu'il ait augmenté de 10,86% pour avoisiner 37,85 kg/palmier en moyenne pour la deuxième période.

Tableau n°76 : Impact de l'application de la Loi de l'APFA sur l'amont de la filière dattes en Algérie

période	Palmiers en rapport (pieds)	Taux d'évolution (en %)	Production En T	Taux d'évolution (en %)	Rendement (en kg/palmier)	Taux d'évolution (en %)
1983-1988	5854140		195397.33		34.16	
1989-1996	8254960	41.01	251264.62	28.59	37.85	10.86

Source : Calculé par nous à partir des séries statistiques A et B du MADR et du tableau n° 1 en annexe.

Donc, si on exclut les autres variables influant sur la phoeniciculture (patrimoine, production et rendement), on constate que si le programme a contribué dans une large mesure à la croissance du patrimoine phoenicicole et au rajeunissement des vergers mais leur impact sur la production et le rendement est moins important et reste très loin des objectifs tracés. Les raisons résident dans le non accompagnement de ce programme par des mesures de soutien technique visant l'amélioration du savoir faire des bénéficiaires.

Dans le but de mieux cerner ces obstacles, nous sommes revenus à notre échantillon d'exploitants de la région d'étude où la mise en valeur agricole dans le cadre de l'APFA a connu une importance particulière. En effet, depuis la promulgation de la loi jusqu'à 2000, la superficie attribuée dans la daïra était estimée à 3421 ha dont 1000 ha irrigués et le nombre de bénéficiaires dépasse 2000. Au sein de notre échantillon, 23.52% des exploitants enquêtés (40/170) ont bénéficié de l'APFA avec une superficie moyenne de 2.5 ha par attributaire, le maximum étant de 5 ha et le minimum de 1 ha.

Tableau n°77 :Superficie attribuée dans le cadre de l'APFA par commune jusqu'à 2000.

	Nbre de périmètres	Superficie attribuée (ha)	Nbre de bénéficiaires
Tolga	7	1452,72	933
Bouchagroune	3	847	495
B,B Azouz	1	59,44	59
Luchana	3	1061,75	537
Daïra de Tolga	14	3420,91	2024
wilaya	177	76641	12428

Source : Guide annuel des statistiques de la wilaya de Biskra 2000. DPAT Biskra

Le premier inconvénient qu'on peut tirer de notre enquête sur terrain et d'après les statistiques du tableau n°77, c'est la faiblesse de la superficie réellement mise en valeur au regard de la superficie attribuée. En effet, elle avoisine les 30% au niveau national et elle est légèrement supérieure (33.5%) dans la wilaya de Biskra. (BOUAMMAR. B, 2009). Cette situation s'explique par la faiblesse des moyens mis en œuvre, et surtout par l'insuffisance des ressources hydriques et le manque de moyens financiers des agriculteurs. Donc, il ne suffit pas d'attribuer des terres publiques aux candidats ; il faut aussi s'assurer de la mobilisation des moyens de valorisation de ces terres.

Comme elle peut s'expliquer par le choix inadéquat des bénéficiaires qui sont généralement des fonctionnaires et n'ont aucune relation avec l'agriculture, généralement bénéficiaires de meilleures parcelles, alors que leur savoir-faire dans cette spéculation est très limité ce qui explique le taux élevé d'absentéisme et d'abandon partiel ou total de ce genre d'attributaire.

L'anarchie totale dans la répartition des différents périmètres de mise en valeur qui sont de petite taille, isolés, éparpillés dans le désert et très éloignés de tous les moyens nécessaires à cette spéculation (réseaux de drainage, d'électricité et parfois d'irrigation) rend toute activité et action d'aide de la part de l'Etat difficile à envisager parce que coûteuse et inefficace.

Par ailleurs, certains périmètres de mise en valeur créés ne sont qu'une extension des anciennes oasis connues pour leurs problèmes (sols pauvres, réseau de drainage non aménagé et insuffisant, absence de réseaux d'irrigation efficaces et surtout insuffisance des ressources en eau). Il existe même des cas où les parcelles sont localisées dans des milieux connus pour être stériles (terre Sabkha ou saline) sans qu'aucun accompagnement technique spécifique ne soit assuré.

La faible taille des superficies de certains attributaires constitue, dans la plupart des cas, un handicap à tout espoir de rentabilité ce qui ne peut qu'encourager son abandon.

1-2 : Les projets des grands travaux dans les palmeraies.

Commencé en 1995 et achevé en 1998, le projet des grands travaux est lancé au niveau des zones sahariennes, dans le cadre du programme du gouvernement qui vise la réhabilitation de la phoenciculture par l'entretien, l'aménagement, le rajeunissement, la réhabilitation et l'extension des palmeraies.

Malgré la modicité des moyens alloués à ce projet et sa courte durée, il a eu un impact plus ou moins acceptable dans les palmeraies qui ont eu la chance d'en bénéficier. En effet, grâce à cette action dans la région d'étude, 450 postes de travail temporaire ont été créés. Ces actions ont touché surtout le désherbage et le nettoyage d'une superficie estimée à 1700 ha dans les quatre communes de la Daïra de Tolga, la réfection de 20 km de réseaux de drainage, le curage de 60 km des anciens réseaux de drainage ainsi que l'aménagement et la réfection des pistes pour faciliter l'accès aux exploitations. Cette action portait sur 1520 km de pistes avec la réalisation de nouveaux ponts et l'entretien des anciens.

En outre, l'opération comportait aussi le rajeunissement des palmeraies et le traitement contre les maladies et les parasites. Dans ce cadre, 450 ha ont été traités dans la Daïra, et prés de 1200 palmiers âgés ou improductifs ont été arrachés et remplacés par des djebbars de variétés à haute valeur marchande et selon les normes de plantation préconisées.

Toutefois, tous les operateurs concernés enquêtés ont considéré que le projet a échoué dans sa mission. Il a d'ailleurs été arrêté, en n'ayant réalisé que 48% des objectifs tracés, suite au dépassement des délais de financement.

Les causes de l'échec sont multiples. D'abord, c'est l'inefficacité et le non performance des opérations effectuées, qui sont généralement exécutées manuellement à l'aide des outils traditionnels et par une main-d'œuvre saisonnière non qualifiée, vu la difficulté d'utilisation d'engins lourds en raison de l'inadaptation de ces machines aux oasis de la région. En deuxième lieu, c'est la difficulté de débloquer et de dépenser le budget alloué à ce projet suite aux contraintes bureaucratiques.

En outre, le projet a été en deçà des souhaits des exploitants enquêtés parce qu'il a été effectué d'une manière non équitable entre palmeraies. Autrement dit, ses actions n'ont touché généralement que les palmeraies des agriculteurs les plus aisés, ou qui sont à proximité des grands accès routiers alors que les autres catégories de propriétés n'ont pu profiter parfois que de quelques opérations manuelles de désherbage,

1-3 : La restructuration des domaines agricoles socialistes ou la Loi 87-19.

En décembre 1987, l'Etat algérien a décidé une nouvelle réforme agraire. Selon la Loi 87-19, dans leur quasi-totalité, les domaines agricoles socialistes (mis à part quelques uns qui restent sous la tutelle de l'Etat en tant que fermes pilotes) sont restructurés en exploitations agricoles collectives (EAC), dont la taille est en rapport avec la spéculation et le nombre de bénéficiaires, et exceptionnellement en exploitations individuelles (EAI). *"Cette restructuration abouti à la création de 22.356 EAC et 5.677 EAI au niveau national "* (BENISSAD. H, 1991)

Nous avons donné de l'importance à l'analyse de l'impact de cette réforme dans notre recherche, en raison de ses retombées socioéconomiques sur la production des dattes dans les régions phoenicicoles, à l'instar de la Daïra de Tolga et de la wilaya de Biskra, qui n'étaient pas à l'abri de cette réorganisation. Le nombre des EAC et EAI dans la wilaya, jusqu'à 2007, est de 46 (924,75 ha) et 254 (492,24 ha) respectivement, avec 2 fermes pilotes disposant de 10281,97 ha. (DPAT Biskra, 2000).

Notre enquête au niveau de certaines EAC et/ou EAI de la daïra de Tolga nous a permis de constater que certaines de ces exploitations phoenicicoles connaissent une dégradation continue du point de vue conduite des cultures quand elles ne sont pas parfois abandonnées partiellement (non aménagées et non entretenues convenablement). Cela se traduit par une baisse des performances techniques et économiques (quantité et qualité de la production) qui deviennent plus faibles que les résultats enregistrés dans les exploitations privées avoisinantes.

L'explication de cette situation réside en premier lieu dans l'absence d'entente et les conflits entre les bénéficiaires dans les EAC, ce qui induit un morcellement ou l'abandon de ces exploitations. Il semble que l'absence d'acte de propriété et le manque de confiance reste l'explication majeure et l'argument le plus avancé par certains bénéficiaires concernés. Ces derniers préfèrent réaliser des investissements dans des parcelles privées avec des actes de propriété plutôt que de consacrer leur temps et leur argent à des palmeraies qui ne leur appartiennent pas réellement (pas d'acte de propriété pour les E.A.I et actes collectifs pour les E.A.C). Comme ils ont été confrontés parfois à de sérieuses difficultés pour bénéficier des programmes de soutien de l'Etat et à des crédits bancaires suite au problème du foncier et aux conflits entre associés, comme également la restitution des palmeraies nationalisées pendant la révolution agraire a affecté les attributaires. (BOUAMMAR. B, 2009), cela a entraîné un désinvestissement dans ces exploitations et a encouragé le phénomène du transfert du capital de ces exploitations sur terres publiques vers les nouvelles parcelles créées par ces agriculteurs.

1-4 : Le programme de mise en valeur des terres par la concession (GCA) :

Créée en 1997 sous la Loi 97-12, la Générale des Concessions Agricoles connu par le sigle GCA, est un organisme dont les principaux objectifs sont : favoriser un développement intégré de zones homogènes et rendre permanentes les activités de production agricole par l'extension des superficies agricoles grâce au fond de développement et de mise en valeur par la concession des terres (FDRMVTC).

Ce programme qui intéresse en premier lieu les populations locales et qui est en cours de réalisation en Algérie obéit presque aux mêmes principes de l'APFA, la différence étant dans le fait que c'est la GCA, après que les services des domaines aient mis à sa disposition des terrains dans les communes, qui se charge de les mettre en valeur. Son travail, peut se résumer comme suit : l'aménagement par l'ouverture des pistes, l'équipement et l'électrification des périmètres, forages, mise en place du système d'irrigation, plantation des arbres fruitiers et des palmiers et installation des serres selon la vocation de la région. Toutes ces actions sont

réalisées par des prestataires de services, des entreprises publiques ou privées engagés après des appels d'offres. Sa dernière intervention, c'est le partage du périmètre mis en valeur en parcelles ou lots de 2 à 5 ha selon la région, afin de les attribuer aux jeunes chômeurs des communes, et ceci par le biais de commissions composées de représentants de toutes les institutions ayant des relations avec le sujet.(GCA Biskra, 2008).

Afin de connaître les retombées et les impacts de ce programme sur la phoeniciculture, nous avons fondé notre analyse sur le bilan des réalisations de ce programme dans la wilaya de Biskra et à Tolga et sur sa contribution dans l'évolution du patrimoine phoenicicole et de la production des dattes.

La wilaya de Biskra a bénéficié de plusieurs projets dans le cadre de ce programme. Ce dernier a permis au cours des 9 années de son engagement dans la wilaya, de lancer un nombre important de projets sélectionnés sur la base de leur viabilité économique, de leur acceptabilité sociale et de leur durabilité écologique, soit 47 périmètres, d'une superficie de 7.778 ha pour une enveloppe financière de 6.688.344.735 DA. Ces périmètres ont été répartis entre 1.542 bénéficiaires, soit 5 ha par attributaire ; 27 périmètres sont totalement réalisés, 20 périmètres sont en cours de réalisation et la wilaya compte inscrire de nouveaux projets. Mais, certains périmètres ont prospéré et d'autres ont échoué, tel le seul périmètre affecté à la daïra de Tolga.

Du point de vue palmier dattier, le nombre de pieds plantés par ce programme est de 73.780 palmiers soit 2% du patrimoine total de la wilaya. Toutefois, l'influence de ce programme sur la production n'apparaît pas encore puisque ces plantations ne sont pas entrées en production (moins de 5 ans d'âge).

Tableau n°78:Etat des projets de la GCA dans la wilaya de Biskra du 2001 au 2009

Nombre de projets	**47**
Superficie totale	**7.778 ha**
Montant alloué	**6.688.344.735,96 DA**
Nombre des candidats	**1.897**
Nombre d'attributaires habilités	**1.628**
Nombre d'attributaires acceptés	**1.542**

Source : données de la GCA de Biskra.

Les causes d'échec et les critiques avancées à propos des projets de la GCA dans la région sont presque identiques à ceux avancés à propos de l'APFA, notamment le choix inadéquat des sites pour les périmètres et des bénéficiaires dans certains cas. La faiblesse de la taille des parcelles distribuées par bénéficiaire constitue parfois un handicap et encourage l'abandon partiel ou total par l'attributaire.

L'échec de certains périmètres de la GCA réside aussi dans la qualité de réalisation des travaux par des entrepreneurs qui ne respectent pas toujours leurs engagements et les cahiers de charges des projets. Donc, il n'et pas rare de retrouver après le début de l'exploitation des parcelles, des déficiences et des défauts dans ces réalisations. Ces déficiences peuvent être dues à des études de faisabilité insuffisantes par les bureaux d'étude, notamment pour le choix du site (caractéristiques pédoclimatiques), ou à des fournisseurs non qualifiés ou non honnêtes de matériels notamment biologiques, tels que les arbres et les Djebbars qui ne sont pas adaptés à la région ou de mauvaise qualité, ce qui influera par conséquent sur l'exploitation de ces périmètres, imposera une replantation, l'approfondissement ou la réalisation de nouveaux forages en cas de rabattement ou de tarissement des premiers forages. .

Section 2: L'évaluation de l'impact du Programme National de Développement Agricole (PNDA) sur la phoeniciculture.

En raison de la forte importance accordée au soutien des agriculteurs et de l'agriculture par l'Etat après l'année 2000 ; pour atteindre la place qui mérite dans l'économie nationale ; cette section est consacré à l'évaluation de l'impact du PNDA, l'un des principales actions lancées après cette année.

2-1 : :Le contexte et la genèse du projet du PNDA :

2-1-1 : :Brève description du programme :

Pour faire sortir le secteur de l'agriculture de l'état de somnolence dans lequel il s'est retrouvé et afin de lui permettre d'emprunter dorénavant une démarche résolument économique, l'idée de le doter en septembre 2000 d'un programme national de développement agricole (PNDA) qui s'est élargi en juin 2002 à la dimension rurale, se confirme, au fil de la mise en œuvre du PNDA sur le terrain de l'exécution, comme étant la solution idoine.(Site web MADR, 2008).

2-1-2 : Organisations et parties prenantes qui ont participé à sa conception,

Le PNDA, qui est également venu parachever et conforter les réformes engagées dans le secteur, est exécuté par le ministère de l'agriculture et du développement rural et ses différentes directions des services agricoles implantées dans les 48 wilayas. Outre l'administration agricole et les instituts techniques, le Ministère s'appuie aussi sur les organisations interprofessionnelles, les partenaires sociaux, les Chambres agricoles, la Générale des Concessions Agricoles, la Mutualité Agricole, ainsi que sur un système coopératif rénové. Ces institutions restent les partenaires privilégiés de l'Etat dans l'élaboration et l'exécution du plan National de Développement Agricole.

Tous les agriculteurs ont le droit de bénéficier du PNDA en suivant une démarche administrative et selon des conditions déterminées par le ministère de l'agriculture : la propriété d'une terre agricole et l'adaptation du projet au système de production local et aux conditions des milieux physiques et climatiques de la zone de plantation du projet sont les principales conditions exigées. Ainsi, l'éligibilité au soutien de tout projet est fondée sur trois critères : la durabilité écologique, l'acceptabilité sociale et la rentabilité économique.(BENZIOUCHE. S, 2007).

Les projets les plus soutenus par ce programme sont généralement le système d'irrigation (goutte à goutte et l'aspersion), la réalisation des forages et des bassins de stockage d'eau, des plantations arboricoles, la plasticulture, la phoenciculture, les chambres froides.

En plus des principales filières de production, l'Etat encourage aussi toutes les activités liées à la valorisation des produits agricoles telles que la collecte, le conditionnement, la transformation.

2-1-3 : :Ressources utilisées, coûts, et dispositifs de financement

Le soutien à l'investissement agricole dans le cadre du PNDA au niveau national, de 2000 à 2004, a été de l'ordre de 9.4 milliards de dinars et actuellement est de l'ordre de 15 milliards de DA. « En 2000, ce montant ne dépasse pas 4.265 milliards DA, et un nombre de bénéficiaires de 15.988, dont 1.736 phoeniciculteurs, qui ont bénéficié d'une subvention de la part du FNRDA de 178,283 millions de DA ». (BEDRANI. S et al, 2000). Les ressources utilisées dans ce projet sont des ressources publiques à travers un mécanisme de financement spécifique. Il s'appuie sur *" les trois fonds institués par différentes lois de finance : le FNRDA, le FNMVC, le FZPP* » (BEDRANI. S et al, 2000), et le crédit agricole mutuel, la CNMA.

L'essentiel du montant est sous forme de subvention directe aux agriculteurs et de crédits bancaires en plus de l'autofinancement des agriculteurs. Pour chaque projet, le taux de financement du PNDA pour chaque agriculteur arrive jusqu'à 75% et le montant de soutien arrive parfois à 5.000.000 DA alors que la part d'autofinancement ne dépasse pas les 25% en moyenne du coût total du projet. Mais, dans certains cas, le bénéficiaire du projet se voit octroyer des crédits bancaires pour compléter le projet et pour réaliser les investissements induits, notamment pour les activités liées à la valorisation des produits agricoles telles que la collecte, le conditionnement, la conservation, la transformation.

2-1-4 : Les bénéficiaires de ce programme sont nombreux d'une manière directe et indirecte ; dans la région, en termes de subvention directe, comme au niveau national, ce sont les agriculteurs qui prennent la plus grande part puisque 40% de la totalité des agriculteurs et presque 90% des demandeurs en ont bénéficié.

D'une manière indirecte, il y a des bénéficiaires en amont et en aval, En amont, ce sont les intermédiaires financiers (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR et assureurs comme la caisse de mutualité agricole CNMA), les fournisseurs d'intrants agricoles, les entreprises de fabrication d'outils et de fournitures, d'importation de semences et de matériels, de distribution et de revente. Alors qu'en aval, ce sont les commerçants (collecteurs grossistes et détaillants qui contrôlent le marché des dattes et des fruits et légumes, (BENZIOUCHE. S, 2005).

D'autres catégories parties prenantes de ce programme ont été remarquées dans région, notamment les entrepreneurs qui ont assuré la réalisation des projets des bénéficiaires du PNDA comme la réalisation des bassins d'accumulation d'eau, la plantation des Djebbars, la réalisation des forages, les spécialistes en installation des équipements hydrauliques et l'installation des systèmes d'irrigation, ainsi que les importateurs et les revendeurs de ce type d'équipements et de fournitures pour les serres et tous types de matériels agricoles comme les importateurs d'équipements pour les chambres froides.

A ceux là, s'ajoutent les bureaux d'études et les petites entreprises qui sont créées dans le cadre du PNDA au bénéfice des cadres agronomes chômeurs et dont la mission sera d'assurer l'encadrement des agriculteurs, le suivi et l'étude des projets d'investissement des bénéficiaires du PNDA surtout que le passage est obligatoire par ces bureaux, les petites unités de service qui assurent l'approvisionnement des agriculteurs en intrants, la vulgarisation et la protection phytosanitaire, et, enfin, les unités de commercialisation, de conditionnement et de stockage en froid, les industries agroalimentaires. Cette formule a permis de diminuer le chômage au niveau de cette catégorie de demandeurs d'emploi. (BENZIOUCHE. S, 2005).

2-2: Les principaux objectifs du PNDA

Dans son principe même, le PNDA s'est voulu, pour ceux qui l'ont initié, un dispositif qui pourrait assurer au pays une amélioration du niveau de la sécurité alimentaire qui vise l'accès des populations aux produits alimentaires, selon les normes généralement admises.(Site web MADR, 2009), une meilleure couverture de la consommation par la production nationale et une évolution des capacités de production des intrants agricoles et du matériel de reproduction ainsi que la promotion de l'agriculture biologique et la préservation et l'utilisation rationnelle des ressources naturelles (eau et sols) pour promouvoir un développement satisfaisant et durable.

En d'autres termes, le Plan s'est fixé comme principaux buts de sortir de la vision aléatoire d'autosuffisance alimentaire pour s'inscrire dans une logique de sécurité alimentaire et aller vers un seuil minimal de production pour les produits de base.

Cela devait se faire par une adaptation des systèmes de production aux conditions des milieux physiques et climatiques des différentes zones de production car, dans la logique du PNDA, la reconversion n'en est pas moins un facteur de meilleure rentabilité des terres arables et de diminution de l'érosion. Cela devait aussi se faire par une augmentation de la surface agricole utile (SAU) par l'entremise d'une approche adaptée de mise en valeur des terres dans les zones Nord et Sud du pays,

Il est bon de rappeler d'autres objectifs du PNDA, à savoir l'amélioration des conditions de vie et de revenus des agriculteurs, la promotion des productions à avantages comparatifs avérés pour leur exportation, la modernisation des exploitations agricoles, l'amélioration de la compétitivité de l'agriculture et son intégration dans l'économie mondiale, et, également, la libération des initiatives privées au niveau des approvisionnements en intrants, de l'écoulement et du conditionnement de la production et de la dissémination du savoir et du savoir-faire.(BENZIOUCHE.S, 2008), la reconstruction de l'espace agricole et la réhabilitation des vocations naturelles des différentes régions du pays et, enfin, la sauvegarde de l'emploi agricole et l'accroissement des capacités du secteur agricole en matière d'emploi par la promotion et l'encouragement de l'investissement.

« Le PNDA peut être considéré comme une manifestation forte de la volonté politique d'apporter des solutions aux problèmes ayant jusque là freiné le développement d'un secteur aussi vital que celui de l'agriculture »(BEDRANI.S et al, 2000).

Le plan national de développement agricole vise aussi l'accroissement de l'investissement et l'extension des oasis dans le sud.

L'immensité des besoins des populations rurales et l'avancée de la pauvreté et de l'exclusion, ont mis en évidence la nécessité d'une stratégie forte et résolue de revitalisation des espaces ruraux et de réduction des disparités existantes.(Site web MADR, 2009).

2-3: Les impacts socioéconomiques du PNDA.

Dans le Sud, après huit années d'application, le PNDA a réussi en grande partie à atteindre ses objectifs en augmentant le patrimoine phoenicicole et en créant les conditions d'une amélioration de la production en quantité et en qualité, ainsi qu'en impulsant une dynamique de relance dans le secteur. Les résultats enregistrés parlent d'eux-mêmes et confirment l'efficacité de cette politique. Le retour au travail de la terre n'est plus une illusion mais bien une réalité certaine et ouvre à l'optimisme.

A titre d'exemple, on peut citer que, dans le cadre du PNDA, la superficie plantée en arbres fruitiers et rustiques dépasse largement celle comptabilisée depuis l'indépendance du pays alors que près de 850 000 emplois ont été créés au niveau national et que la superficie agricole irriguée a doublé au niveau national.

Dans notre échantillon d'étude, nous avons constaté que la mise en œuvre du PNDA dans la région à beaucoup d'impacts socioéconomiques et environnementaux parfois positifs et parfois négatifs :

D'abord le visage de l'agriculture de cette région a particulièrement changé. Le premier changement tangible concerne l'implication de plus en plus importante par le bénéficiaire du PNDA de la main-d'œuvre salariée et plus particulièrement la main-d'œuvre saisonnière. Le nombre d'ouvriers permanents et saisonniers recrutés par bénéficiaire du PNDA est de 5 ouvriers en moyenne. De plus, les bénéficiaires du PNDA affirment qu'ils ont besoin de recruter encore plus d'ouvriers saisonniers.

La SAT et la SAU de cette région ont connu une grande modification et elles gagnent plusieurs hectares. Les changements les plus visibles concernent les superficies réservées à la phoeniciculture, à l'arboriculture et au maraîchage qui ont évolué de 25%, 100% et 70% respectivement pour chaque exploitant en moyenne.

Le PNDA a permis aux bénéficiaires d'améliorer l'itinéraire technique suivi dans ses cultures, dans la mesure où on assiste à la généralisation de l'utilisation des produits phytosanitaires et des fertilisants, à l'introduction des techniques modernes d'irrigation les plus économes en eau telles que le goutte à goutte et l'aspersion, à l'introduction de la mécanisation agricole ce qui a diminué le coût de la main-d'œuvre.

L'impact a été très appréciable sur le système de production. Ce dernier, ayant traditionnellement pour finalité une agriculture de subsistance, a connu un recul permanent et est même menacé de disparition. Le regain d'intérêt enregistré pour l'agriculture durant les 8 dernières années s'explique par le Plan national de développement agricole qui a introduit une transformation structurelle puisqu'on assiste à une relance qui s'exprime non seulement à travers l'extension des périmètres phoenicicoles mais aussi par le développement et la mutation des systèmes de production.(BENZIOUCHE. S , 2006).

Ainsi, le passage de la monoculture à la polyculture (arboriculture et cultures maraichères), la mobilisation des eaux souterraines, la réalisation de grands canaux d'irrigation, l'extension de la plasticulture, l'amélioration des itinéraires techniques manifestent, chacun à sa manière, le renouveau de cette agriculture.

Ce programme de développement de l'agriculture a d'autres avantages tels que :

- l'émergence d'une nouvelle catégorie de phoeniciculteurs et de véritables professionnels capables de relever les défis de la mondialisation. .
- la réhabilitation de l'agriculture qui est en train de reprendre la place qui est la sienne en tant que moteur du développement dans l'économie nationale.
- l'amélioration de la valeur ajoutée dégagée par la filière dattes.
- la disponibilité de ces produits hors saison, pendant la période hivernale, est relativement récente et a été rendue possible à des prix raisonnables à la portée des couches vulnérables.
- la réduction de la pauvreté au milieu rural suite à l'amélioration des salaires versés dans l'agriculture à ceux qui ont la chance d'avoir un emploi permanent ou saisonnier sur les terres agricoles et à l'augmentation de la production des produits de large consommation.
- la réduction des disparités existantes entre les zones rurales elles-mêmes et entre ces dernières et les villes par la promotion, le développement et l'élargissement au sein du monde rural des activités à caractère économique, social, culturel et environnemental.
- l'encouragement des bénéficiaires à faire d'autres investissements (investissements induits) sous forme de réalisation de hangars, l'achat de matériels ...etc. (BENZIOUCHE. S, 2005).

2-3-1 : Les risques associés à ce programme

Parmi les impacts négatifs de l'application de ce programme, on citera surtout :

❖ les effets néfastes sur l'environnement tels que l'aggravation du problème de remontée du sel ce qui a influé sur les caractéristiques pédoclimatiques des sols. Ce problème est enregistré au niveau de 41% des exploitations de la région.

❖ l'apparition de nouvelles mauvaises herbes et d'insectes importés avec les arbres importés (38%).

❖ le problème du rabattement de la nappe suite à l'utilisation non rationnelle et importante d'eau, (31% des exploitations sont concernées).

Ces trois problèmes réunis provoquent des dégâts sur la production agricole en quantité et en qualité par conséquent sur la rentabilité des exploitations. Pour notre échantillon, le montant moyen du manque à gagner suite à ces problèmes est de 170.000 DA en moyenne.

❖ la saturation du marché de fruits et légumes ce qui augmente par conséquent le risque de chutes des prix et de non rentabilité pour les agriculteurs; suite à l'absence d'organisation des marchés.

❖ l'insuffisance des unités de conditionnement et de transformation des fruits et légumes par rapport aux quantités produites ce qui accentue la saturation saisonnière des marchés ; l'insuffisance des chambres froides et la faiblesse des exportations provoque alors inévitablement des pertes pour les producteurs.

2-4: Problèmes rencontrés durant la réalisation du PNDA.

Selon nos enquêtés, plusieurs contraintes ont empêché une réalisation convenable du PNDA dans la région d'étude dont les principales sont :

- le problème du foncier agricole : l'absence d'acte de propriété des terres (généralement en indivision) empêche une grande part des agriculteurs de la région d'étude à l'instar d'autres au niveau national de bénéficier du PNDA.
- les contraintes bureaucratiques constituent un grand obstacle pour ceux qui n'ont pas eu la chance de bénéficier de ce programme.
- l'indisponibilité de certains intrants agricoles sur le marché local favorise l'augmentation de leurs coûts suite à la forte demande.
- la mauvaise qualité des plants et des semences existantes sur le marché a provoqué l'échec des projets de plantation de certaines bénéficiaires du PNDA.
- la non maîtrise des techniques de production pour certaines agriculteurs bénéficiaires suite à l'absence de savoir-faire.
- le rabattement de la nappe qui a conduit certains bénéficiaires à abandonner leurs investissements à cause d'insuffisance d'eau pour l'irrigation.

2-5: L'impact du PNDA sur le palmier dattier.

Suite à ce programme, le palmier dattier a connu un important regain d'intérêt au cours de ces huit dernières années. Si l'on compare le nombre de palmiers et leur production répertoriée en 2007, aux données équivalentes avant 2000, on s'aperçoit qu'un effort considérable de plantation a eu lieu au cours de ces dernières années et qu'une grande part de la palmeraie est de plantation récente soit plus de 4.747 milliers de palmiers couvrant au total une superficie de 61.880 ha au niveau national, ce qui représente 44,34% du patrimoine phoenicicole national total avant le PNDA, estimé alors à prés de 11,77 millions de palmiers.

Et bien que la majorité des palmiers plantés après 2000 dans le cadre de ce programme ne soient pas rentrés en production, dans la mesure où le taux d'évolution du patrimoine phoenicicole en rapport, entre les deux périodes d'analyse, ne dépasse pas 17,33% pour atteindre 10,36 millions de palmiers en 2007. Néanmoins, l'impact de ce programme a été très appréciable sur la production de dattes, puisque cette dernière a plus que doublé, passant de 202.912 tonnes en moyenne avant 2000 à 457.500 tonnes en moyenne pour la période 2000-2007, soit une progression de plus de 125%.

Ceci s'explique par l'amélioration du rendement par pied, qui a augmenté de 48,54% pour atteindre 47 kg/pied en moyenne toutes variétés confondues, suite aux actions directes ou indirectes du PNDA, telles que l'amélioration de l'itinéraire technique, des doses d'irrigation, des traitements phytosanitaires.....etc.

Tableau n° 79 : impact du PNDA sur l'amont de la filière dattes en Algérie

période	Total palmiers (1000 pieds)	Taux d'évolution (en %)	Palmier en rapport (1000 pieds)	Taux d'évolution (en %	Production En T	Taux d'évolution (en %)	Rdt en (kg/palmier)	Taux d'évolution (en %)
Avant 2000	11768		8833,88		202912		31,64	
Après 2000	16515	44,34	10364,89	17,33	457506,67	125,47	47	48,54

Source : Calculé par nous à partir des séries statistiques A et B du ministère de l'agriculture et du tableau n°1 en annexe.

Au niveau de la wilaya de Biskra (la plus importante du point de vue patrimoine phoenicicole du pays), l'impact du PNDA est aussi remarquable notamment sur l'évolution du patrimoine phoenicicole total qui a connu une augmentation de 1.66 millions de palmiers dans l'intervalle des 8 ans, soit 67% du patrimoine de la wilaya avant le PNDA, estimé à 2.47 millions.

Tableau n°80 : impact du PNDA sur l'amont de la filière dattes dans la wilaya de Biskra

période	Total palmiers (1000 pieds)	évolution (en %)	Palmier en rapport (1000 pieds)	évolution (en %	Production En T	évolution (en %)	Rdt en (kg/palmier)	évolution (en %)
Avant 2000	2474,45		1901,88		89325,47		47	
Après 2000	4133,61	+67	2889,42	+51,92	140927,22	+57,77	58	+23,40

Source : Calculé par nous à partir des statistiques de la DSA de Biskra.

La production a également augmenté de 57,77% entre les deux périodes, passant de 89.325,47 T en moyenne avant 2000, pour avoisiner 140.927,22 T en moyenne après le PNDA (2000/2007) bien que la grande part des plantations récentes (du PNDA) ne soit pas rentrée en production, mais il semble aussi que cette amélioration est due aux actions du PNDA qui expliquent aussi l'augmentation de 23,40% du rendement par pied qui passe de 47 kg/palmier avant 2000 pour atteindre 58 kg/pied (toutes variétés confondues).

En parallèle, dans la daïra de Tolga, on a constaté un impact positif et beaucoup de retombées socioéconomiques et techniques du PNDA sur la filière dattes particulièrement, et sur le système de production en général, bien que les objectifs tracés et les effets escomptés ne soient pas totalement atteints.

Ainsi, le total des palmiers dattiers est passé de 469 mille pieds avant 2000 à prés de 681,6 milliers de pieds en 2008 (Dont 212 mille sont plantés dans le cadre du PNDA), soit 45,3% du patrimoine phoenicicole de la daïra avant 2000. Et bien qu'une grande partie des nouvelles plantations ne soit pas rentrée en production (âgée de moins de 5 ans), la production de dattes a augmenté de prés de 39,20% entre les deux périodes d'analyse, passant de 30.988,8 Tonnes en moyenne avant 2000 pour avoisiner prés de 43.136 Tonnes après 2000.

Tableau n° 81:l'impact du PNDA sur l'amont de la filière dattes dans la daïra de Tolga

période	Total palmiers (pieds)	évolution (en %)	Palmier en rapport (pieds)	évolution (en %)	Production En T	évolution (en %)	Rdt en (kg/palmier)	évolution (en %)
Avant 2000	468.929		413.884		30.988,8		74,87	
Après 2000	681.575	45,34	599.490	44,85	43.136	39.20	72,51	0

Source : Calculé à partir des données statistiques de la subdivision agricole de la daïra et du DPAT de la wilaya.

Cette amélioration est moins importante que celle enregistrée au niveau national et au niveau de la wilaya de Biskra ; ceci s'explique par la stagnation, parfois la régression du rendement par pied dans la daïra à 72 kg/pied mais ce rendement est déjà le plus élevé au niveau national.

D'autres explications peuvent être avancées : les exploitants de cette région ont une nette réorientation de la production vers la Deglet Nour déjà à haut rendement, et ils avaient déjà l'habitude, avant le PNDA, de respecter dans une grande mesure l'itinéraire technique de cette spéculation. Le PNDA n'a pu que les aider à confirmer leurs choix, suite à la valeur marchande de leurs productions. Les impacts positifs de ce programme dans cette région sont les différentes actions menées, telles que l'arrachage des palmiers âgés improductifs, l'amélioration des techniques d'irrigation par la réalisation des forages et des bassins et l'adoption de techniques économes en eau. (Voir tableau ci-dessous)

tableau n°: la réalisation dans le cadre du PNDA par commune depuis 2001-2008 dans la daira de tolga

	superficie en ha	arrachage en palmier	nbre de forage	traitement phytosanitaire en ha	réhabilitation du réseau d'irrigation en ha	plantation arboriculture en ha	Nbr chambre froide	plasticulture en ha	Nbr de serre	motopompe	bassin	aquelle de fertilisation	réalisation goutà gout en ha
Tolga	361,57	607	8				45	35	875	109	170	292	698
Bordj ben azzouz	109,3	0	4				15	3,25	82	30	38	74	223
Lichana	375,55	240	4				7	15,24	381	76	126	197	523
Bouchagroune	375,27	0	3				8	15	375	76	156	257	618
Total daira	1221,7	847	19	75	118,16	30,75	75	68,49	1713	291	490	820	2047

Source: Etat par nous même à partir des données de la subdivision agricole de la Daira et la DSA de Biskra

En revanche, le programme a eu d'autres impacts négatifs du point de vue écologique. En effet, on assiste à une nette réorientation vers la variété Deglet Nour, variété qui ne constituait que 30% de la palmeraie nationale il y a 20 ans et qui en forme aujourd'hui plus des deux tiers.

Conclusion du chapitre 2

En conclusion de ce chapitre, un constat s'impose après les multitudes tentatives et politiques visant le développement de l'agriculture saharienne depuis des décennies, à l'instar du secteur agricole dans le reste du pays. D'abord, la phoeniciculture s'accapare la part du lion dans ces actions menées en amont, que ce soit dans le cadre de l'APFA, de la GCA, des grands travaux, ou du PNDA.

Nous pouvons affirmer que les actions d'intervention des pouvoirs publics à travers les différents politiques analysées, ont eu un impact positif sur la dynamique de l'agriculture notamment le PNDA qui a bénéficié des erreurs des anciens projets et qui était doté de moyens financiers importants. Cet impact, conjugué à une dynamique interne caractérisée par un esprit d'entreprise appréciable a conduit incontestablement à améliorer les conditions de production agricole et l'augmentation du potentiel productif particulièrement par l'extension de la superficie phoenicicole qui a presque doublé, par les mutations profondes du système de production agricole pour donner naissance à un système de production maraicher ou mixte.

Toutefois, ces résultats restent loin des objectifs tracés et par rapport aux moyens mis en place, notamment pour la production des dattes en quantité et en qualité. Bien qu'une évolution positive soit enregistrée, les rendements par palmier restent très faibles au niveau national (47 kg/palmier en moyenne). La qualité reste aussi en deçà des exigences du consommateur local et étranger, mis à part la production de certaines régions (Biskra et El Oued). Cette situation trouve son explication dans plusieurs contraintes techniques, économiques et sociales, qui se répercutent sur les performances de ces plantations :

- l'inadaptation et l'inefficacité des structures chargées de mettre en œuvre les programmes de développement : mauvaise gestion des moyens humains et matériels, absence de fichiers d'agriculteurs, services statistiques obsolètes, cadre associatif non représentatif.
- le manque et la non qualification des entreprises chargées de l'aménagement hydro agricole.
- l'inefficacité de certaines opérations effectuées par quelques entrepreneurs qui ne respectent pas toujours leurs engagements.
- la difficulté de débloquer et dépenser le budget alloué à certains projets suite aux contraintes bureaucratiques.
- l'absence d'acte de propriété et le manque de confiance pour certains bénéficiaires qui sont confrontés parfois à de sérieuses difficultés pour bénéficier des programmes de soutien de l'Etat et des crédits bancaires.
- le choix inadéquat des sites pour les périmètres de mise en valeur et de leurs bénéficiaires dans certains projets de l'APFA et par la GCA ;
- la mauvaise qualité des plants et des semences existants sur le marché ;
- la non maîtrise des techniques de production par certains agriculteurs bénéficiaires suite à l'absence de savoir-faire.
- le rabattement de la nappe qui a obligé certains bénéficiaires à abandonner leurs investissements à cause de l'insuffisance d'eau pour l'irrigation.

Chapitre III : Analyse des politiques de l'Etat dans l'aval de la filière

Introduction

Depuis longtemps, les pouvoirs publics ont œuvré en vue de promouvoir les exportations hors hydrocarbures qui ne représentent pas plus de 3% en moyenne du total des exportations.

Plusieurs institutions ont été créées et plusieurs accords commerciaux d'association ont été signé avec certains pays sous forme bilatérale et parfois régionale ou multilatérale et d'autres sont en cours de négociation tels que la demande d'adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

Dans le présent chapitre on va essayer de présenter les principales réformes de la politique commerciale extérieure. Mais surtout de traiter l'impact et les conséquences de touts ses efforts et actions sur les exportations des dattes algérienne.

Section 1 : l'analyse du cadre institutionnel pour le commerce extérieur

Les dattes, l'une des composantes principales des exportations algériennes hors hydrocarbures, ont bénéficié de diverses mesures d'encouragement, spécifiques ou non, sous diverses formes (législatives, règlementaires, organisationnelles).

Dans cette section, nous allons présenter ces mesures et tenter d'apprécier leur impact sur le niveau des exportations de ce produit.

1-1: Les actions et les mesures de promotion des exportations.

1-1-1 : La création de l'Office National de Promotion du Commerce Extérieur (PROMEX)/ ALGEX.

Le PROMEX a été créé par la loi de finance de 1996. Ce fond est chargé de réaliser l'étude des marchés extérieurs, l'information sur les expositions et des études pour l'amélioration de la qualité des produits et des services destinés à l'exportation. Il est l'instrument qu'utilise l'Etat pour financer la promotion des exportations, à travers des aides pour la participation des opérateurs nationaux aux foires et expositions à l'étranger.

Néanmoins, cet Office n'a pas réussi à atteindre les objectifs tracés, que ce soit pour les dattes ou les autres produits exportés hors hydrocarbures ; suite aux critiques qu'il a suscité, notamment sur ses capacités assez limitées par rapport à la masse des besoins, il sera remplacé en 2007 par un autre instrument connu par son abréviation ALGEX. Cette institution qui est placée sous la tutelle du ministère du commerce garde les mêmes missions, mais avec des moyens plus performants. (Voir partie II).

1-1-2 : Le développement de l'appui financier et bancaire aux activités d'exportation à l'étranger compte tenu de l'éventail des besoins des exportateurs en matière de soutien bancaire et financier extrêmement large et étendu. L'objectif visé par ces actions est celui d'inviter les banques à formuler les premières propositions en la matière et ceci par le dégagement des moyens nécessaires pour créer des guichets spécialisés pour les exportateurs, de nature à professionnaliser une partie de leur personnel dans ce domaine, à maîtriser progressivement les difficultés de traitement de ce type d'opérations et surtout à aménager une relation particulière avec les exportateurs en facilitant la procédure de domiciliation des factures de vente, établies par les fournisseurs, qui définissent le prix unitaire, la quantité, le montant des exportations.

D'autre part, une ligne de crédit (exportateur) est ouverte dans toutes les banques ; elle devrait être rendue cependant plus accessible et plus attractive par la réduction des marges et des commissions bancaires par rapport à ce qui est pratiqué normalement sur le marché.

1-1-3 : Le développement d'un système d'assurance : création de la CAGEX.

Suite aux risques majeurs qui pèsent sur l'activité des exportateurs des dattes, la disponibilité d'un système d'assurance et de crédit à l'exportation est obligatoire dans la loi algérienne qui astreint les exportateurs de dattes à l'instar de tout autre exportateur à s'assurer contre les risques communs relatifs aux mouvements des marchandises durant leur transport jusqu'aux importateurs ainsi que contre les risques liés à l'environnement de l'entreprise importatrice tels que les risques commerciaux, politiques, ou la non-solvabilité. L'importance de l'assurance est apparue aussi dans le montage du crédit à l'exportation qui n'est possible et faisable que si un système d'assurance et de garantie adéquat est mis en place au préalable.

Dans ce cadre, l'Etat à créer la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations **(CAGEX)** par le décret n°96-235 du 2 juillet 1996. Cette institution a pour but de couvrir ces risques, d'encourager les exportations algériennes hors hydrocarbures, d'être à l'écoute des exportateurs et d'améliorer les relations avec les assurés. Elle « assure *l'indemnisation des pertes à 80% pour les risques commerciaux et à 90% pour les risques politiques. La garantie des polices foires, exposition et prospection sont garantis à 60% sous forme d'aide».(* KHERZAT. B, 1998).

1-1-4 : L'allègement de la pression fiscale, (PROMEX, 2004) dans le cadre de la loi de finance 2001, à travers :

- l'extension du régime des achats en franchise de la taxe sur la valeur ajoutée et assouplissement des conditions de son remboursement. Cette extension prévoit l'exonération de la TVA sur les intrants locaux y compris les services, notamment aux achats ou importations de marchandises ou à la réexportation en l'état, ou aux achats de matière première, de composants ou emballages spécifiques servant à la production ou au conditionnement.
- la reconduction de l'exonération de cinq ans accordée en matière d'impôts sur les bénéfices des sociétés (IBS) et de versement forfaitaire (VF) pour les opérations de vente de biens et de services destinés à l'exportation.

1-1-5 : la réglementation douanière facteurs de la promotion des exportations.(Douane Algérienne, 2008).

En plus de son rôle d'ordre strictement fiscal, la douane par ces différentes administrations (de dédouanement, statistiques, information) assure de plus en plus une fonction économique axée sur le développement et la promotion des exportations par des mesures destinées à alléger les procédures administratives à l'exportation, et les charges des entreprises produisant pour l'exportation, parmi ces mesures :

- la suppression ou l'allègement des droits de douanes et taxes, ainsi que la dispense des formalités du commerce extérieur et des formalités de passage et les conditions de transport des marchandises sous douanes. Ces mesures sont les avantages les plus notables pour les exportateurs des dattes.
- l'admission temporaire des inputs entrant dans la fabrication des produits compensatoires tels que l'importation des emballages pour la réexportation sans taxation et avec consignation.

- la restitution des droits et taxes douanières grevant les marchandises importées pour la fabrication des produits exportés. (PROMEX , 2003).

Une autre mesure d'assouplissement et d'allégement des procédures de dédouanement à l'exportation a été prise entre 1996 et 2003 : c'est la vérification des dattes à domicile. Toutefois cette formalité qui a permis aux exportateurs de dattes d'accomplir, dans l'enceinte même de leur usine, toutes les formalités douanières par les services du bureau le plus proche, a été annulée par la suite.

Cependant, toutes les procédures et mesures exposées, restent nécessaires pour l'organisation et la protection de l'économie nationale et pour la promotion des exportations. Néanmoins, les problèmes qui se posent, restent la manière et le temps trop long d'application de ces consignes qui se conjuguent avec les problèmes bureaucratiques et administratifs, ce qui induit à des effets négatifs sur l'activité des exportateurs et leur crédibilité vis-à-vis des clients sur le marché mondial. Cette situation fait l'essentiel des doléances des exportateurs de dattes.

1-1-6 : Les dispositifs de soutien en matière de logistique maritime.

Ils se traduisent dans la mise en place à partir du 6 janvier 2003, par l'entreprise portuaire d'Algérie la **(SNTM/CNAN)**, des facilitations suivantes :

- la réception des marchandises destinées à l'exportation, telle que l'affectation d'un magasin aménagé pour recevoir en priorité ces marchandises
- la mise à quai des marchandises destinées à l'exportation dans une aire spéciale de 1860 m^2
- le payement des frais d'entreposage et de magasinage des marchandises : franchise de 10 jours avant embarquement pour le payement des frais d'entreposage et de magasinage des marchandises d'origine algérienne destinées à l'exportation.
- les frais de manutention et d'acconage : dégrèvement modulés des frais de manutention et d'acconnage pour les cargaisons à exporter selon la régularité et le volume des opérations.
- l'information : ouverture d'un bureau de liaison permanent au terminal à conteneurs pour informer les opérateurs et faciliter les expéditions des exportateurs.
- l'offre d'un marché de lignes régulières, et mise à la disposition des clients de navires de toutes tailles, à des dates déterminées et aux ports désignés, les frets fluctuant en fonction du comportement du marché.
- l'offre d'un prix spécial exception dattes par container depuis 1993 pour les expéditions vers toutes les destinations.
- la société, par son réseau d'agences maritimes et les sociétés mixtes étrangères, offre des conseils et des services de premier ordre sur différents problèmes notamment sur le choix des ports de chargement et de débarquement pour l'acheminement du produit aux clients à moindre coût et à bon port. Comme elle peut également, pour le compte des exportateurs, faire toute prestation ou type d'expertise. Les conseils offerts par la société s'articulent aussi sur les renseignements à propos des coutumes portuaires d'un pays à l'autre et d'un port à l'autre, afin de minimiser les coûts mais surtout de maîtriser le transfert de risque de responsabilité et de propriété des produits exportés.
- L'effort sur la ponctualité dans les départs (à jour et heure fixe), avec des programmations connues d'avance sur plusieurs mois afin de permettre aux exportateurs de moduler leurs expéditions en fonction de ces départs.

1-1-7 :Les décrets d'encadrement réglementaires de la qualité des dattes destinées à l'exportation

Selon BOUABSA. A, (1993), Jusqu'à 1989, le système de qualité a été caractérisé par un vide juridique. Il a fallu attendre la promulgation de la loi du 7 février 1989 relative aux règles générales de protection des consommateurs pour voir l'Algérie se doter d'un cadre législatif et réglementaire régissant le domaine de la qualité et de la répression des fraudes. A partir de cette loi, toute une série de décrets et de textes d'application ont été promulgués et les dattes exportées doivent répondre à toutes les dispositions globales dictées par ces textes à l'instar des autres produits exportés. Parmi ces textes législatifs, on retiendra :

- ✓ Le décret 90-39 de janvier 1990 relatif au contrôle de la qualité et de la répression des fraudes.
- ✓ Le décret exécutif n°90-266 du 15 septembre 1990 relatif à la garantie des produits et des services
- ✓ Le décret exécutif n°90-367 de novembre 1990 relatif à l'étiquetage et à la présentation des denrées alimentaires.
- ✓ Le décret exécutif n°91-04 du 19 janvier 1991 relatif aux matériaux destinés à être mis en contact avec les denrées alimentaires et les produits de nettoyage de ces matériaux.
- ✓ Le décret exécutif n°91-53 du 23 février 1991 relatif aux conditions d'hygiène lors du processus de mise à la consommation des denrées alimentaires. Ces règles concernent respectivement, la récolte, la préparation, le transport et l'utilisation des matières premières
- ✓ Le décret exécutif n°92-25 du 22 janvier 1992 qui définit les conditions et les modalités d'utilisation des additifs dans les denrées alimentaires.
- ✓ Le décret exécutif n°94-90 du 10 avril 1994, relatif au contrôle de qualité et de conformité des produits destinés à l'exportation qui faisait obligation aux exportateurs de présenter préalablement pour tout produit destiné à l'exportation un certificat administratif de conformité et qui a constitué un véritable frein au développement et a l'encouragement de l'activité d'exportation.

D'autre part, dans le cadre de ce dispositif d'encadrement et de contrôle de qualité, plusieurs structures ont été mises en place telles que la direction de la qualité et de la sécurité des produits. Ainsi, plusieurs décrets définissent les normes de qualité algérienne. Ces normes sont élaborées et publiées sur la base d'un plan annuel de développement ; elles obéissent à une révision obligatoire tous les 5 ans. Parmi les principes fondamentaux de tous ces décrets selon GOUBAA. M. L, (1993) :

- ➢ Une obligation de sécurité physique et économique des consommateurs.
- ➢ Une obligation de conformité aux normes homologuées.
- ➢ Une obligation d'information du consommateur notamment par l'étiquetage.
- ➢ Une obligation de garanties.
- ➢ Des pouvoirs de contrôle et des mesures administratives dans le but de prévention.
- ➢ Un système plaçant le consommateur à titre individuel et collectif au premier plan des préoccupations.

Un autre texte important est promulgué pour renforcer le dispositif du contrôle instauré par la loi 89-2 et en même temps pour compléter le décret n°90-39 ; il s'agit du décret exécutif n°91-192 de janvier 1991 relatif aux laboratoires d'analyse de la qualité.

Un autre arrêté est venu préciser les modalités de mise à la consommation, il s'agit de l'arrêté du 10/5/1994.

Et pour la vérification de la conformité des produits, il existe le décret exécutif n°92-65 du 12 février 1992, définissant les conditions et les modalités du contrôle de conformité afin de permettre la mise sur le marché de produits de qualité irréprochable ; le contrôle de la conformité concerne les biens de production nationale et d'importation.

En outre, un certain nombre de dispositions spécifiques à l'exportation des dattes ont été rendues obligatoires. Dans le but de sauvegarder la réputation des dattes algériennes sur le marché international, mais aussi pour respecter les normes internationales admises en la matière. Ces disposions qui réglementent le processus des exportations sont réunies dans l'arrêté interministériel du 17 novembre 1992 qui précise :

- les spécifications des dattes, aspect physique et organoleptique, rapport sucre/humidité, taux d'humidité et autres critères.
- La dénomination et la classification des dattes destinées à l'exportation.
- Le calibrage des dattes.
- Les tolérances de spécification admises.
- Les règles de conditionnement, d'emballage et d'étiquetage.
- Les méthodes d'échantillonnage et d'analyse.

D'autre part, cet arrêté a rendue obligatoire la désinsectisation des dattes avant leur sortie du territoire national, dans les locaux gérés ou contrôlés par les services de l'INPV, afin d'éviter les désagréments d'éventuels refoulements de cargaisons pour causes de développement d'insectes et d'acariens. Et, en cas de litiges, l'arrêté a précisé les méthodes d'examen des défauts tolérés, leur définition ainsi que leur mode de calcul en cas d'expertise.(PROMEX, 1993).

Cependant en 1997, une refonte de la réglementation est opérée en matière de certification. Ainsi :

- Le décret exécutif n°97-431 du 16 novembre 1997 abroge les dispositions du décret°94-90 du 10 avril 1994, relatif au contrôle de qualité et de conformité des produits destinés à l'exportation
- La décision interministérielle n°140 du 18 aout 1997 porte abrogation de la décision interministérielle n°86-47 du 13 avril 1988 instituant le contrôle technique de la qualité et l'agréage des produits algériens destinés à l'exportation
- l'obligation du visa de la SAFEX pour l'exportation des produits est supprimée.
- Le principe de recours obligatoire à la certification de la qualité à l'exportation même lorsque celle-ci n'est pas exigée par le client étranger est abandonné.
- L'analyse de conformité des produits destinés à l'exportation peut désormais être assurée par le centre algérien du contrôle de la qualité et de l'emballage (CACQE).

1-1-8: :La création des institutions spécialisées dans l'amélioration de la qualité.

Dans le cadre d'application de ces décrets, plusieurs services de contrôle et institutions ont été réactivés ou mis en place à l'instar de l'l'INPV chargé du contrôle phytosanitaire, contrôle document, vérification des conditions de transports, contrôle des produits, contrôle analytique. Ce contrôle se fait sur site ou aux frontières. Parmi ces institutions :

✓ **L'institut algérien de normalisation et de propriété industrielle (INAPI)**

Créé par ordonnance n°73-62 du 21/11/1973, sa mission principale est la normalisation des produits à exporter. Grâce à cet organisme, l'entreprise exportatrice aura donc la possibilité de connaître les exigences des consommateurs étrangers sur les produits, l'emballage et la qualité en vérifiant les normes en vigueur dans les pays ciblés.

✓ **Le centre algérien de contrôle de la qualité et de l'emballage (CACQE):**

Créé par décret exécutif n° 89-147 du 8 août 1989 il a pour objectifs de contribuer à la réalisation des projets nationaux en matière de protection de la santé et la sécurité du consommateur, d'améliorer la qualité des biens et des services, de promouvoir le développement de la qualité du conditionnement et de l'emballage du produit mis à la consommation.

✓ **L'office national de métrologie légale**

Créé par décret n°86-250 du 30 septembre 1986 et mis sous la tutelle du ministère des industries légères, il se charge de l'application de la loi 90-18 du 31/7/1990 relative au système national légal de métrologie et sa mission est d'assurer la garantie publique sur les instruments de mesures et de pesée, utilisés dans la pratique commerciale.

1-1-9: la création du Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations. (Doc FSPE, 2004) :

Institué par la loi de finances pour 1996, le Fonds Spécial Pour la Promotion des Exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.

Le soutien de l'État par le biais du FSPE est accordé à toute entreprise résidente productrice de biens ou services et à tout commerçant régulièrement inscrit au registre de commerce œuvrant dans le domaine de l'exportation.

Les recettes de ce fonds proviennent d'une quotité de 10% de la taxe intérieure de consommation (TIC), des contributions des organismes publics et privés ainsi que des dons et legs.

Le montant de l'aide accordée est fixé par le Ministre du Commerce selon des pourcentages déterminés à l'avance, en fonction des ressources disponibles. En effet, cinq rubriques d'aides sont prévues :

- les charges liées à l'étude des marchés extérieurs,
- la prise en charge partielle des frais de participation aux foires et expositions à l'étranger;
- une partie des coûts de prospections des marchés extérieurs ;
- le coût de transport international et de manutention dans les ports algériens des marchandises destinées à l'exportation ;
- le financement des coûts liés à l'adaptation des produits aux marchés extérieurs.

Cependant, le fonds prend actuellement en charge les deux types de dépenses suivants (Doc FSPE, 2004) :

- ✓ Les frais de participation aux foires et manifestations se déroulant à l'étranger avec des seuils de remboursement de 65% pour les manifestations inscrites au programme officiel, et 35% pour les participations indépendantes.

- ✓ Et les dépenses couvertes portent sur les coûts afférents au transport, au transit et manutention des échantillons et collections exposés, à la location d'emplacement d'exposition et aux frais de publicité spécifique à la manifestation (affichages, brochures, répertoires...).

Le paiement effectif de la subvention accordée est effectué, après la présentation du dossier qui contient des pièces justifiant les dépenses engagées. Ce dossier doit être introduit au plus tard le 31 décembre pour les opérations projetées durant la période allant du 1er octobre d'une année au 30 septembre de l'année suivante.

Ce fond a été vivement critiqué par les exportateurs des dattes car il n'a pas réussi à atteindre ses objectifs une décennie après sa création (Rapport ACED, 2008), bien qu'il ait donné des avantages aux produits agroalimentaires au détriment des autres produits exportés et bien qu'il ait engagé une enveloppe globale de 3,7 milliards de dinars pour plus de 200 entreprises durant ces dix dernières années pour le soutien aux activités d'exportations. 2,9 milliards de dinars de ce montant devaient contribuer au financement des frais de transport des biens exportés et 800 millions pour le financement de la participation des exportateurs potentiels aux foires internationales.

Ces exportateurs qui n'ont rien reçu de ce fond dans les dernières années, avancent comme critiques, le manque de clarté du décret exécutif fixant les modalités de fonctionnement du FSPE, et plusieurs mesures donnant lieu à diverses interprétations. Comme ils ne manqueront pas de déplorer la lenteur dans la publication des textes d'application. Pour d'autres, le FSPE est inefficace par son fonctionnement bureaucratique et incapable de permettre l'application de la stratégie de l'Etat visant à diversifier les ressources extérieures en dehors des hydrocarbures,

En revanche, la liste des concessions algériennes pour se faire accepter dans le cercle multilatéral de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) s'allonge. Le peu de subventions que l'Etat accordait à ses exportateurs de produits hors hydrocarbures se voit encore réduit et de manière substantielle. En effet, suite aux décisions de l'OMC, l'Etat a décidé de revoir la répartition des rubriques et le fonctionnement du FSPE dans la loi de finance de 2007. Ces nouvelles modalités du FSPE, qui sont présentées dans le décret exécutif n°08-07 du 19 janvier 2008, visent à améliorer et assouplir le cadre statutaire de gestion du fond d'une part, et à améliorer les recettes de ce fonds et la diversification des actions de soutien aux exportateurs d'autre part.

Selon le nouveau décret, les subventions au transport ne concernent plus que le fret. Autrement dit, les frais engagés au titre de la manutention et du transport interne ne seront plus remboursés par le Fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE).

Selon les responsables du ministère du Commerce cité par ZENTAR. M, (2008) « *il serait difficile de maintenir ces concours du budget de l'Etat au-delà de 2009. On essayera de maintenir ces aides au transport jusqu'à la fin 2008, et dorénavant, la participation de l'Etat dans le coût du fret sera reversée jusqu'à fin 2008 à hauteur de 50% pour les produits agricoles et de 25% pour les marchandises non agricoles* ». Il est important de rappeler, par ailleurs, que le réaménagement du FSPE dans le cadre de la loi de finances complémentaire 2007 avait éliminé de la liste de l'éligibilité à cette aide les produits industriels et non agricoles. Cette catégorie a été concernée par le démantèlement de la subvention pour se conformer aux normes de l'OMC qui bannissent les primes à l'exportation.

1-1-10 : Les mesures de soutien des exportations des dattes.

Du fait que le coût du transport et de la manutention constituent une composante importante du prix de la marchandise exporté, des mesures de soutien ont été décidées par le gouvernement ces dernières années.

En effet, selon la décision interministérielle n°767 du 24 octobre, modifiée et complétée par la décision interministérielle n°302 du 23 décembre 2002, des bonifications aux frais de manutention et de transport à l'exportation sont accordées aux exportateurs de dattes par le biais du Fond Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) et du Fonds National de Régulation et de Développement Agricole (FNRDA), à condition qu'ils s'inscrivent régulièrement au registre du commerce, qu'ils œuvrent dans le domaine de l'exportation de dattes et appliquent les prix minimum de référence à l'exportation de dattes fixés par le ministère du commerce (PROMEX, 2003).

De ce fait, le soutien accordé dans le cadre du FSPE concerne le transport (intérieur et /ou international) et la manutention dans les ports et aéroport algériens à concurrence de 80% du coût global des frais de transport et de manutention. La datte conditionnée est exportée en emballage divisionnaire d'un (01) kg et moins, à l'exception de la datte branchette, sur la base de cinq (5) DA/kg à titre de prime de valorisation. (PROMEX, 2003).

Le soutien accordé dans le cadre du FNRDA concerne la prise en charge partielle du taux d'intérêt du crédit d'exportation accordé par les banques algériennes, à hauteur de 3% et ce, au titre du crédit consommé dans la limite du montant du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation durant la même période.

L'octroi d'une prime d'incitation à l'exportation pour les quantités exportées en plus de celles réalisées durant la période précédente ; ces primes sont de l'ordre de 5 DA/kg pour les dattes en vrac (dattes naturelles ayant subi des opérations de désinsectisation, de triage et de mise en emballage jusqu'à 12 kg), et de 8 DA/kg pour les dattes conditionnées en emballage divisionnaire d'un (01) kg et moins.

Toutefois, ces soutiens risquent de constituer, en fait, un élément fortement dissuasif pour leur accès aux marchés étrangers, car ils risquent de fausser exagérément la compétitivité de leur produit. C'est pour cette raison qu'il a été retenu comme principe de s'organiser pour stimuler les efforts des entreprises algériennes qui souhaitent pénétrer les marchés étrangers.

1-1-11 : Autres instruments créés dans le même cadre.

A coté de la mise en place des instruments de soutien cités auparavant, l'Etat, par le biais des ministères du commerce et des affaires étrangères, a mis en place des structures administratives d'appui à l'exportation. En effet, une chambre de commerce nationale a été créée par décret exécutif n°96-93 du 3/3/1996 **(voir partie II)**, un réseau des chambres de commerce a été installé avec plusieurs pays, et des attachés commerciaux ont été désignés auprès des représentations diplomatiques à l'étranger. Cette dernière mesure a été décidée récemment pour viser à organiser un début de présence commerciale professionnelle, auprès des marchés de certains pays partenaires.

- **Les agents de transit**

Des agences de transit privées ont été créées ; ces agents offrent des prestations de services aux exportateurs, ils assistent, conseillent et orientent l'exportateur en matière de formalités douanières, de transport, de formalités d'assurance, d'expertises, de formalités bancaires, de consignations de dépôt et de magasinage. Comme ils conseillent les exportateurs en matière

d'optimisation des coûts (choix du mode de transport, du port), de rédaction des contrats d'achat et de normes de qualités ; ils les orientent en matière de disponibilité et de mise à jour constante de l'information (douanières, commerciales, économiques, fiscale et de transport).

- **La direction générale du commerce extérieur (ministère du commerce)**

Cette administration est créée en 1994 et regroupe toutes les fonctions liées au commerce extérieur dans le cadre de la nouvelle réorganisation du ministère du commerce pour permettre à l'administration de jouer son nouveau rôle de régulation et de promotion dans l'encadrement et la gestion du commerce extérieur.

- **Agrément des associations des exportateurs ;**

Ces associations sont soit nationales ou locales, soit spécialisées ou générales. A l'instar de l'association nationale des exportateurs ou de l'association des conditionneurs et exportateurs de dattes de la wilaya de Biskra (ACED). Le but de ces dernières c'est de défendre les intérêts de ces opérateurs et de s'organiser pour faire face aux défis rencontrés.

1-1-12 : Autres mesures d'incitation promulguées dans le même cadre.

- L'assouplissement de la réglementation régissant l'échantillon commercial fixant sa valeur commerciale à un plafond de 30 000 DA et la redynamisation du Trade point d'Alger
- La suppression du cautionnement en matière d'admission temporaire de marchandises pour perfectionnement actif (transformation) en vue d'une réexportation et pour perfectionnement passif en vue d'une exportation définitive et d'emballage vide destiné à l'exportation de marchandise (loi de finance 2007).
- L'élargissement de l'activité d'exportation à l'ensemble des commerçants détenteurs de registres de commerce et ce pour tous types d'activités. De même, il n'est plus fait obligation de porter les mentions concernant l'exportation et/ou les produits exportés sur le registre de commerce détenu par l'exportateur.

1-1-13: le couloir vert

Dans le cadre de l'amélioration des performances du système douanier et en vue de l'adapter à l'ouverture de l'économie nationale et à la libéralisation des échanges, mais aussi afin de démanteler tous les obstacles qui freinent les exportations de dattes d'Algérie, une nouvelle action a été mise en place en 2006 par les pouvoirs publics à travers les trois ministères ayant une relation avec l'exportation de dattes (agriculture, commerce et finance). Le principe de cette nouvelle et dernière action nommée le couloir vert, c'est de constituer des commissions composées de tous les services qui participent dans l'opération d'exportation (douanes, INPV, ports...) de telle sorte à faire partager la responsabilité entre eux, dans le but de faciliter, aider les exportateurs des dattes, et d'assurer la rapidité d'exécution de l'expédition.

Toutefois, deux ans après sa création, il semble que l'opération couloir vert a échoué dans sa mise en œuvre. A Biskra, sur les 30 exportateurs enregistrés dans la wilaya, cinq seulement travaillent avec les douanes de Biskra, et les autres préfèrent expédier leurs marchandises hors wilaya. Les raisons sont nombreuses et différentes.

Conclusion de la section

Pour s'adapter aux évènements économiques internationaux et relancer l'économie nationale, l'Algérie a consacré de grands efforts pour la promotion des exportations hors hydrocarbures, notamment les exportations de dattes, le produit agricole pour lequel le pays à un avantage comparatif. Une règlementation nouvelle a été mise en place dans le domaine des exportations. Des institutions visant à faciliter les exportations ont été créées et d'autres totalement restructurées. Cependant les résultats obtenus jusqu'à maintenant restent très loin des objectifs tracés.

En effet, la structure de destination des dattes algériennes vers les pays importateurs restent quasi identique depuis plusieurs années (plus de 90% des dattes sont destinés au marché français), et la structure variétale des exportations reste la même (98% en Deglet Nour).

D'après notre enquête auprès des différents acteurs, et suite à l'analyse comparative des données sur l'évolution des exportations de dattes, il est clair que certaines mesures restent inadéquates, incomplètes et non fondées sur des principes clairement définis.

Toutefois, il semble que le problème de fond réside dans l'application convenable de ces mesures. Autrement dit, certaines mesures ne sont pas appliquées totalement parce qu'elles ne sont pas accompagnées par les mécanismes et outils nécessaires à leur application ou, parfois, à cause de l'absence de la volonté de certains responsables, soit en raison du chevauchement dans les missions entre certains services, et le manque de coordination entre d'autres, ou bien à l'absence d'organisation au niveau de certains autres.

D'autres explications peuvent être avancées à cette situation. D'abord, certaines mesures sont d'ordre général et ne prennent pas en considération la spécificité des dattes comme produit périssable. A cela s'ajoutent la faible circulation de l'information, l'insuffisance des moyens matériels et d'un potentiel humain qualifié surtout dans le domaine du contrôle.

Par contre, le rôle des exportateurs dans cette impasse est appréciable, notamment par l'absence d'organisation de la plupart d'entre eux, la méfiance permanente et en progression envers les services concernés, l'esprit fraudeur de certains se traduisant par les fausses déclarations.

Section 2 : L'impact de certaines décisions politiques sur le commerce extérieur des dattes

Sur le plan de la politique commerciale, l'Algérie a fait un effort remarquable dans le but de s'adapter aux grandes mutations que connait l'économie mondiale et d'améliorer sa balance commerciale notamment agroalimentaire.

Plusieurs décisions politiques ont été prises et plusieurs accords commerciaux d'association ont été signé avec certains pays et d'autres sont en cours de négociation. Dans cette section on va essayer de présenter et d'analyser les conséquences de ces décisions et des divers accords commerciaux sur les exportations des dattes algériennes

2-1 :Impact de la stratégie nationale visant la promotion des exportations dans le cadre du programme de la relance économique à partir de 2000.

Nous allons étudier les principales variations qui ont affectées les exportations de dattes en quantité et en valeur ainsi que l'évolution des marchés d'exportation après la mise en place de la stratégie nationale de promotion des exportations qui rentre dans le cadre du programme de relance économique lancé depuis 2001.

Afin de connaître l'impact de cette stratégie, on va analyser l'évolution des exportations de dattes durant une série chronologie de 18 ans, de 1990 jusqu'à 2007 ; cette période sera devisée en deux sous-périodes : la première, allant de 1990 jusqu'à 1999 est caractérisée par le début de libéralisation du commerce extérieur et la création de certaines institutions (PROMEX en 1996), la deuxième c'est celle qui a vu l'application de la stratégie nationale de promotion des exportations hors hydrocarbures dans le cadre du programme de la relance économique (2000-2007).

Les résultats du tableau ci-dessous montrent que les quantités des dattes exportées par l'Algérie connaissent une augmentation passant de 8335 T en moyenne de la première sous-période période (1990-1999) à 10516 T en moyenne dans la seconde sous-période (2000-2007), soit une augmentation de 2181T seulement, ce qui représente 26,17% des quantités moyennes exportées durant la première sous-période.

Donc, si on exclut les autres variables qui peuvent influer sur les exportations de dattes en quantité, on peut dire que cette stratégie à un impact positif sur les quantités exportées. Néanmoins, cet impact reste faible. D'abord, il n'a pas une grande signification statistique. Ensuite, il est faible en regard des objectifs tracés par les décideurs de cette stratégie mais aussi faible par rapport aux quantités produites, ces exportations n'en représentant pas plus de 3%.

Tableau n° 83: impact de l'application des actions de la relance économique sur les exportations des dattes algériennes en quantité et en valeur depuis 2001.

période	Exportations en quantité (en T)	Taux d'évolution (en %)	Exportations en valeur (en 1000 $)	Taux d'évolution (en %)	Prix à l'exportation $/T	Taux d'évolution (en %)
1990-1999	8335		36463		2496.56	
2000-2007	10516	26.17	28146	-22.80	1582	-36.63
Moyenne	8936		27684		2090	

Source : calculés par nous même à partir des données du tableau n°20 en annexe

Par ailleurs, l'impact des mesures de cette stratégie est négatif sur la valeur des exportations de dattes de l'Algérie. En effet, cette valeur a diminué de 8,32 millions de $ soit une régression de 23% de la valeur moyenne des exportations de dattes de la première sous-période, pour atteindre une valeur moyenne de 36,46 millions $ dans la deuxième sous-période (2000-2007). Cette régression qui reste aussi non significative statistiquement, s'explique par la diminution de 36.6% du prix moyen à l'exportation des dattes algériennes entre les deux sous-périodes d'analyse, passant de 2497 $/T à 1582 $/T. Ces résultats montrent que, malgré les actions mises en place par cette stratégie, l'impact est aussi négatif sur le prix à l'exportation des dattes.

Les causes de cette situation résident probablement dans l'insuffisance de la rigueur durant l'application de ces mesures, ou dans l'inadaptation de certaines autres avec les objectifs tracés. En outre, l'absence de coordination et de collaboration entre les institutions et les acteurs liés à l'opération d'exportation, ainsi que l'absence d'un esprit offensif chez certains exportateurs algériens sur le marché international peuvent constituent des explications de cette situation.

2-2 : l'impact de la politique du taux de change sur l'exportation des dattes en Algérie.

Au début des années quatre vingt dix, et dans le cadre du programme d'ajustement structurel, les autorités algériennes ont fait des ajustements dans le domaine de la politique monétaire et financière, afin de stabiliser la situation financière et monétaire. Et à partir 1991 la Banque d'Algérie qui est géré par le Conseil monétaire et de l'emprunt, a pris la responsabilité d'établir la politique du taux de change. De ce fait, et afin de modifier les prix relatifs des marchandises nationales et accroître l'ouverture de l'économie nationale, en 1991, le dinar a été dévalué de plus de 100% pour atteindre 22 dinars pour 1 $ US et il a continué sa diminution de 4% pour avoisiner 24 DA/$ sur le marché officiel en 1993.

Mais au cours de l'année 1994, (la première année d'application du programme d'ajustement structurel) le dinar a été dévalué à deux reprises: Tout d'abord, en avril 1994, de 50% pour passer de 24 à 36 DA par 1$. Et la deuxième en Septembre 1994, lorsque le dollar a égalé 41 dinars. Mais la grande dévaluation a été enregistré dans la fin de Décembre 1998 où la monnaie nationale a perdu plus 50% pour atteindre 60,6 DA/$, alors qu'actuellement le taux de change est de 75 DA/$

De ce fait, les exportations de dattes, en quantité et en valeur, sont très influencées par la variation du taux de change de la monnaie nationale (DA) avec l'EURO (€) et le DOLLAR ($). Autrement dit, l'augmentation du taux de change induit à une augmentation des dattes exportées en quantités et en valeur.

Tableau n°84 :l'impact du taux de change sur les exportations des dattes algériennes en quantité et en valeur, au cours de la période 1980-2008.

période	Taux de change (DA/$)	Taux d'évolution (en %)	Exportations en quantité (en T)	Taux d'évolution (en %)	Exportations en valeur (en 1000 $)	Taux d'évolution (en %)
1980-1989	5		3386		5426	
2000-2008	75	+1500	10516	310.6	16710	307.96
Moyenne	40		6951		11068	

Source : calculés par nous même à partir des données du tableau n°20 en annexe

En d'autres termes, durant la période (1980-1989) quand le taux de change moyen est de 5 DA/$ (avant la première dévaluation du DA), les quantités des dattes exportées n'étaient que de 3386 T en moyenne, et d'une valeur moyenne de 5.43 millions $. Après cette date (2000-2008),

la période où le taux de change augmente à prés de 75 DA/$ en moyenne ; suite à une autre dévaluation de la monnaie nationale et la libéralisation du taux de change, ces quantités atteignent 10516 T en moyenne pour une valeur moyenne de 16.71 millions $; Soit une évolution des quantités et de valeur de 310.6% et 307.96% respectivement ;

Ceci s'explique par la grande élasticité du prix d'exportation des dattes algériennes, et au fur et à mesure confirme que la libéralisation du politique du taux de change a aussi un grand impacte positif sur la quantité et la valeur d'exportation de ce produit. Ce qui est cohérent avec la logique économique, et que nous avons déjà signalé dans la deuxième partie de ce travail par un modèle statistique sur les principaux déterminants des exportations des dattes algériennes.

2-3 : L'impact de la dissolution de l'OND sur les exportations des dattes Algérie.

Issu de la restructuration de l'OFLA, l'Office National des Dattes connu par l'abréviation OND était chargé de la commercialisation intérieure et des exportations de dattes et, dans certaines limites, de l'encadrement de la production ; il a contribué dans une large mesure à la promotion des exportations de dattes, surtout durant la période où il a exercé un monopole total sur les exportations de dattes.

Quand l'Etat a libéralisé le commerce extérieur en 1994 et a encouragé l'investissement privé, plusieurs unités privées de conditionnement des dattes ont été réalisées, et beaucoup d'opérateurs privés ont commencé à exporter.

Des campagnes de critique et de doutes sur l'efficacité et la performance de l'O.N.D, soit de la part des différents acteurs de la filière dattes, particulièrement dans les régions où l'O.N.D a des unités de conditionnement (phoeniciculteurs, collecteurs, exportateurs, DSA), ou parfois de la part de spécialistes et d'institutions économiques internationales, ont précipité sa dissolution en 1996.

Afin d'éclaircir le rôle de l'OND et l'impact de sa dissolution sur les exportations de dattes, nous avons examiné l'évolution des exportations de dattes sur une série chronologique de 44 ans, allant de 1964 jusqu'à 2007. Cette série est divisée en trois périodes. La première (1964-1968)(*) est la période antérieure à l'installation des unités de conditionnement et à l'émergence de l'office ; la deuxième période allant de 1969 jusqu'à l'année 1996(**) est celle de la période d'activité proprement dite de l'office ; la dernière période (1997-2007) est celle qui vient après la dissolution de l'OND.

Les données du tableau ci-dessous montrent que les différentes réformes qu'a subi l'activité du commerce extérieur des dattes ont eu un impact sur les exportations de dattes. En effet on a constaté que les quantités des dattes exportées ont régressé de 16446 T après la réalisation des unités et la création de l'OND soit 36,36% des quantités moyennes exportées avant 1969, passant de 25956 T en moyenne dans la première période à 9510 T en moyenne durant la période d'activité de l'OND (1969-1996).

Toutefois après la dissolution de cet office, les quantités d'exportation ont connu une légère augmentation de 1154 T soit un accroissement qui avoisine les 12% des quantités moyennes

(*): C'est à partir de 1969 que l'Etat a commencé de donner une importance au secteur de commercialisation des dattes, par l'installation de 7 unités de conditionnement des dattes dans les zones potentielles de production du pays. Au début (1969-1982) ces unités ont été sous la tutelle de l'office des fruits et Légumes d'Algérie (OFLA), et après différentes restructurations et réformes qui ont touché le secteur agricole et agroalimentaire, ces unités sont mises sous la tutelle de l'entreprise nationale des fruits et légumes d'Algérie (ENAFLA), issue de l'OFLA, et ceci entre les années 1982 et 1984. A partir de 1984, ces unités ont été soumises à la tutelle de l'OND.

(**) : Après cette décision, 6 unités ont été rétrocédées aux salariés, et la septième unité reste la seule à capitaux d'Etat dans l'activité mais elle est aussi en voie de privatisation.

exportées, pour atteindre 10664 T en moyenne dans la troisième période (1997-2007). Cependant, cette augmentation reste faible et non significative statistiquement; dans la mesure où les quantités exportées durant cette époque sont très éloignées des quantités exportées avant toutes les réformes. Elle est aussi dérisoire en regard des objectifs tracés et des moyens mis en place.

La faiblesse de la croissance des quantités dans la troisième période semble s'expliquer par l'absence d'accès des nouveaux exportateurs à de nouveaux marchés, et par le fait qu'ils se contentent de garder les marchés traditionnels (surtout français) hérités de l'OND. On doit souligner, cependant, que les exportations importantes dans la première période s'expliquent essentiellement par la fidélité des importateurs français traditionnels.

Subséquemment, si on exclut les autres variables qui peuvent influer sur les exportations des dattes à travers le temps, on peut confirmer que la création de l'OND à eu un impact dérisoire sur le volume des exportations de dattes. Autrement dit, sa création a provoqué une diminution des quantités exportées et sa dissolution a permis une légère reprise de ces exportations.

Tableau n°85 : rôle de l'OND et impact de sa dissolution sur les exportations de dattes algériennes en quantité et en valeur.

période	Exportations en quantité (en T)	Taux d'évolution (en %)	Exportations en valeur (en 1000 $)	Taux d'évolution (en %)	Prix à l'exportation $/T	Taux d'évolution (en %)
1964-1968	25956		8540		330	
1969-1996	9510	-36.36	15706	+83.91	1531.85	+364.19
1997-2007	10664	+11.92	17292	+10.10	1614.14	+5.37
Moyenne	11667		15288		1415	

Source : calculés par nous même à partir des données du tableau n°20 en annexe

Ainsi l'impact est positif sur les exportations de dattes en valeur. En effet, la création de l'OND a été suivie par une augmentation accélérée de la valeur d'exportation des dattes qui passe de 8,54 millions $ en moyenne avant la création de l'office, à 15.7 millions $ en moyenne durant l'époque de son activité (1968-1996). Soit une augmentation de plus de 7,16 millions de $, ce qui représente prés de 84% de la valeur moyenne des exportations des dattes de l'Algérie au cours du premier période de notre analyse (1964-1968).

Cette croissance de la valeur des exportations des dattes s'explique essentiellement par la hausse du prix à l'exportation des dattes algériennes sur le marché international. Ce prix est passé de 330 $/T en moyenne durant la première période à 1532 $/T en moyenne dans la période d'activité de l'OND, soit un accroissement de 364% du prix moyen. Cette augmentation importante de la valeur des exportations de dattes dans la deuxième période s'explique par la stratégie d'exportation développée par l'OND, stratégie reposant sur l'exportation de dattes de qualité à haute valeur marchande et sur la fixation de prix planchers à l'exportation.

Après la dissolution de l'office et la multiplication des exportateurs privés, le prix moyen à l'exportation n'a augmenté que de 5.37% par rapport à la période précédente (1969-1996), pour avoisiner les 1614 $/T en moyenne entre 1997 et 2007.

En définitive, cet office, depuis sa création, a joué un rôle important dans l'activité phoenicicole à tous les niveaux de la filière (production, conditionnement, commercialisation, exportations) grâce aux moyens mis à sa disposition et au monopole du commerce qu'il détenait. Il a contribué, par sa politique de fixation des prix plancher d'achat des dattes, au soutien des phoeniciculteurs. Néanmoins, et suite à la mauvaise gestion et à la centralisation des décisions, son rôle est devenu de plus en plus marginal et il devenait non compétitif vis-à-vis du secteur privé. Notre enquête après de notre échantillon de phoeniciculteurs nous a permis d'enregistrer que la majorité, soit 67.46% du panel n'ont pas regretté cette dissolution, et même que 32.54% des enquêtés approuvent totalement cette décision. Leurs arguments c'est surtout les méthodes bureaucratiques de gestion de l'OND, ses grandes exigences; et le fait qu'il s'occupait plus de la collecte des dattes des autres régions hors Wilaya au détriment de la production de la région.

2-4 : L'impact des divers accords et conventions conclus avec des partenaires étrangers

2-4-1: L'impact de l'accord d'association avec l'UE sur les exportations de dattes.

A l'instar des autres pays du Maghreb, l'Algérie a signé un accord d'association avec Union européenne partenaire avec lequel elle réalise 60% de ses échanges. Le premier accord de coopération entre l'Union européenne et l'Algérie a été conclu en avril 1976. Cet accord, d'une durée illimitée, se fixait pour objectif de soutenir et d'accompagner le développement économique et social du pays. Il fait partie de "l'approche globale méditerranéenne" mise au point par l'Union européenne en 1972. On retrouve déjà cet intérêt de l'Europe communautaire pour ses voisins du sud de la Méditerranée et qui ne cessera de grandir à travers le temps pour aboutir en 1995 à la Déclaration de Barcelone qui met en place le partenariat euro-méditerranéen.(Site web UE, 2009).

L'accord a été paraphé le 19 décembre 2001, signé le 22 avril 2002 lors du sommet euro-méditerranéen de Valence en Espagne et mis en œuvre le 1er septembre 2005. Il s'est substitué à l'accord de coopération conclu en 1976. Il s'articule autour de plusieurs grands volets, Dans notre analyse on ne s'intéressera qu'au volet développement des échanges de produits agricoles et transformés entre les deux partenaires.

Dans le sixième article de l'accord, la Communauté et l'Algérie établissent progressivement une zone de libre-échange (pas de tarif douanier et libre circulation des marchandises) après une période transitoire de douze ans en conformité avec les règles de l'OMC ; une clause de rendez-vous est prise cinq ans après l'entrée en vigueur de l'accord en vue d'une plus grande libéralisation du commerce des produits agricoles à partir de la sixième année. En outre, les deux parties de l'accord mettent en œuvre de manière progressive une plus grande libéralisation de leurs échanges réciproques de produits agricoles, de produits de la pêche et de produits agricoles transformés présentant un intérêt pour les deux parties. (Site web UE, 2009).

L'article 63 de cet accord aborde la coopération en matière douanière. Cette dernière vise à garantir le respect du régime de libre-échange par la simplification des contrôles et des procédures douanières, et par l'application d'un document administratif unique similaire à celui de la Communauté et la possibilité d'établir un lien entre les systèmes de transit de la Communauté et de l'Algérie. (Site web UE, 2009).

Selon les deux contractants, l'accord a pour objectifs parmi d'autres de .(Site web UE, 2009) :

- fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinents.

- développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et de capitaux ;
- encourager l'intégration maghrébine en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la Communauté européenne et ses Etats membres; la coopération aura pour objectif la modernisation et la restructuration, là où elle sera nécessaire, des secteurs de l'agriculture, des forêts et de la pêche.
- promouvoir la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier.
- l'harmonisation des normes et des contrôles phytosanitaires et l'échange d'expériences et de savoir faire.

A travers l'analyse des statistiques disponibles, on va essayer d'apprécier l'impact de cet accord d'abord sur l'évolution des exportations de dattes algériennes vers ces marchés européens (en quantité et en valeur) puis sur la structure de destination des dattes algériennes dans ces marchés. Malgré que l'accord n'a pas traité spécifiquement les dattes, mail il s'intéressera qu'au développement des échanges de produits agricoles en générale

Tableau n°86 : Impact de l'accord d'association Algérie-Union Européenne sur les exportations de dattes algériennes en quantité, en valeur et sur la structure des marchés depuis 2000.

période	Exportation en quantité (en T)	évolution (en %)	Exportations en valeur (en 1000 $)	évolution (en %)	Structure d'exportation Quantité (en %)	évolution (en %)	Structure d'exportation valeur (en %)	évolution (en %)
2000-2004	8771,43		13049,79		91,4		89,95	
2005-2007	9450	7,73	15651	19.93	87	-4,81	84,63	-5,91
Moyenne	9110,71		14350,4		92,90		94,58	

Source : calculés par nous même à partir des données du tableau n°20 en annexe

Après l'étude comparative des exportations des dattes en quantité et en valeur ainsi que la structure de destination de ces exportations, avant et après la mise en application de cet accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne, on a constaté qu'il n'y a pas un grand changement dans la quantité et la valeur des dattes exportées vers ces marchés entre les deux périodes. La différence ne dépasse pas les 7,73% des quantités exportées (entre 2000 et 2004) avant la signature de l'accord. Mais, la valeur de ces exportations a augmenté de manière plus importante et avoisine les 20% de la valeur des exportations de dattes avant l'accord, estimée à prés 13 millions $.

Tableau n : structure des exportations des dattes de l'Algérie ver l'UE entre (2000- 2004)

pays	quantité (T)	structure en %	valeur 1000 $	structure en %	classement
France	7290	75,97	10535,21	72,62	1
Belgique-Luxembourg	859,4	8,96	1554,8	10,72	2
Espagne	354,4	3,69	552,4	3,81	3
Italie	107,8	1,12	139,8	0,96	4
Suède	60	0,63	87	0,60	5
Pays-Bas	60	0,63	83,25	0,57	6
Royaume-Uni	26,5	0,28	63	0,43	7
Allemagne	8,33	0,09	16,33	0,11	8
Suisse	0	-	0	-	9
le reste du monde	829,57	8,64	1475,81	10,17	
total	9596	100,00	14507,6	100	

source: calculés à partir des données de la FAOSTAT;

Tableau n : structure des exportations des dattes de l'Algérie ver l'UE entre 2005 et 2008

pays	quantité (T)	structure en %	valeur 1000 $	structure en %	classement
France	8 814	81	14411	77,93	1
Belgique-Luxembourg	270,00	2,49	574	3,10	2
Espagne	207	1,91	362	1,96	3
Suède	84	0,77	136	0,74	4
Royaume-Uni	32	0,29	92	0,50	5
Italie	23	0,21	35	0,19	6
Pays-Bas	20	0,18	41	0,22	7
Allemagne	-	-	0	-	8
Suisse	-	-	0	-	9
le reste du monde	1410	12,98	2841	15,36	
total	10 860	100,00	18492	100,00	

source: calculés à partir des données de la FAOSTAT,

Toutefois, les marchés de la communauté importent la part du lion des exportations de dattes algériennes (92,90% en quantité et 94,58% en valeur en moyenne pour la période d'étude), bien que la faible régression de cette structure de 4.81% et 5.91% en quantité et en valeur respectivement entre les deux périodes d'analyse. Passant de 91.4% des quantités totales exportées par l'Algérie dans la période (2000-2004) estimée de 8771 Tonnes, à 87% après cette période. Tan disque en valeur, la structure est passée de 89.95% avant l'accord, jusqu'à 84.63% des exportations total du pays en valeur après la mise en place de l'accord, soit pré de 15.65 millions $, et bien que le changement de la structure de destination de ces dattes par pays .

La totalité des dattes algériennes, destinées à l'Union Européenne avant la mise en place de l'accord d'association, est importée par 8 pays de l'Union, la majeure partie (soit 76%) étant accaparée par le marché français, suivi par le marché belge avec 8,96%, le marché espagnol (3,7%) puis le marché italien (1,12%). Le reste, soit 1,66% des exportations totales est absorbé par les 4 pays restants qui sont par ordre d'importance la Suède (0,63%), les Pays Bas (0,63), le Royaume-Uni (0,28%), et enfin le marché Allemand, par une quantité dérisoire qui ne dépasse pas 0,09%.

Après la mise en application de l'accord en 2005, le nombre de pays clients s'est réduit à 7, leur classement restant le même qu'avant la signature de l'accord avec une petite amélioration enregistrée dans la part du marché français qui a augmenté à 81% des exportations totales et du marché suédois à 0,77%. C'est surtout la régression de la part du marché belge jusqu'à 2,49% qui est significative avec celle de l'Espagne à 1,91% et des Pays-Bas à 0,18%.

L'Accord n'a donc pas entraîné de grands changements, et aucun nouveau marché de la communauté ne s'est ouvert pour les exportateurs algériens de dattes bien qu'il existe une forte demande dans les autres pays de l'U.E, marchés qui sont généralement exploités par nos concurrents. L'absence de volonté et parfois le manque d'information chez les exportateurs des dattes sur les avantages et les opportunités de cet accord peuvent expliquer en partie cette situation..

2-4-2 : L'impact de l'adhésion de l'Algérie à l'UMA sur les exportations de dattes

L'Union des Maghreb Arabe connu par l'abréviation UMA (Site web de l'UMA, 2009) , a été fondée le 17 février 1989, date à laquelle le Traité constitutif de l'Union du Maghreb Arabe a été signé par les cinq Chefs d'Etats lors du Sommet de Marrakech qui a été précédé par la réunion tenue à Zéralda (Algérie) le 10 juin 1988 au cours de laquelle il a été décidé de constituer une Grande Commission, chargée de définir les voies et moyens permettant la réalisation d'une Union entre les Cinq Etats du Maghreb Arabe. Par la suite, six Sommets ont été tenus, Au cours de ces sommets, le Conseil de la Présidence a pris plusieurs résolutions

parmi lesquelles, on peut citer l'adoption des conventions maghrébines (au nombre de 36) intéressant divers secteurs, dont l'objectif est:

- le renforcement des rapports de fraternité qui lient les Etats membres et leurs peuples
- la réalisation progressive de la libre circulation des personnes des services, des marchandises et des capitaux entre les Etats membres ;
- l'adoption d'une politique économique commune qui vise à assurer le développement industriel, agricole, commercial et social des Etats membres. Et ceci par :
- l'institution d'une zone de libre échange avec le démantèlement de l'ensemble des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce entre les pays membres ;
- l'union douanière tendant à instituer un espace douanier unifié avec adoption d'un tarif extérieur commun vis-à-vis du reste du monde ;
- le marché commun qui doit consacrer l'intégration des économies maghrébines avec la levée des restrictions à la circulation des facteurs de production à travers les frontières nationales des pays membres.

Les grands changements économiques effectués dans le monde, en particulier dans les pays arabes et d'Afrique, ont augmenté la motivation à compléter les mesures de l'Union du Maghreb arabe. Les relations économiques entre les pays du Maghreb et l'Union européenne ont également joué un rôle efficace en consolidant la possibilité de la négociation collective, d'améliorer le taux de change et de maintenir les avantages préférentiels dont bénéficient les pays du Maghreb dans leurs relations avec l'Union européenne.

Par conséquent, ces pays ont constaté que les transactions individuelles face à l'Union européenne afin d'alléger les restrictions imposées ne permettront pas d'atteindre à titre individuel les objectifs. Et donc les conditions sont devenues favorables pour fonder cet Union et renforcer les négociations avec l'UE.

Cependant, les échanges commerciaux entre les pays de l'l'UMA ne dépasse pas les 3% en moyenne depuis sa fondation d'après (AHMED A. Macheal, (2007). Dans notre travail, on va aborder l'impact de cette Union sur les exportations de dattes algériennes vers les pays de l'UMA, autrement dit déterminer la part des dattes algériennes dans les importations de dattes de ces pays, particulièrement ceux qui n'ont pas une grande production en quantité ou en qualité, et où la demande et la consommation de dattes sont élevées à l'instar du Maroc et de la Mauritanie et, dans une moindre mesure, la Libye.

2-4-2-1: le marché marocain.

L'analyse des données statistiques de la FAO montre que le marché marocain est devenu très important durant la dernière décennie. Dans la mesure où ce marché a importé une quantité de dattes de 8835,45 Tonnes en moyenne durant la période 1985-2006, avec un minimum de 186 Tonnes en 1991 et un maximum de 37525 Tonnes en 2005. La valeur moyenne de ces importations est de 6 millions $, avec un minimum de 480 mille $ en 1991 et un maximum de 27,49 millions $ en 2006.

Néanmoins, la part des dattes algériennes sur ce marché reste très faible et ne dépasse pas 17,17% en moyenne pour la période 1990-2006 (après la fondation de l'UMA), avec un maximum de 77% en 1993. Cette part n'a cessé de régresser pour atteindre son minimum de 0,31% en 2004. En valeur, la part des dattes algériennes exportées vers le marché marocain est aussi très faible. Avant la fondation de l'union, cette part ne dépassait pas 2,86% en 1989 ; après la création de l'UMA, elle a augmenté jusqu'à 76% en 1993, ensuite elle a connu une

régression continue pour atteindre un minimum de 1,58% en 2004. Sa moyenne durant la période après l'union (1990-2006) avoisine 16,49%.

Il faut signaler que la variation de cette part en quantité et en valeur n'est pas due à la faible quantité de dattes exportées vers ce marché qui est presque stable (220 T en moyenne), mais elle est due à l'augmentation accélérée des importations marocaines de ce fruit.

tableau n°: structure des importations des dattes du Maroc entre (2000- 2005),

	Quantité (T)	%	valeur (1000$)	%
Algérie	254	0,97	607,5	3,46
Arabie saoudite	74	0,28	52,5	0,30
Égypte	263,5	1,01	83,5	0,48
Émirats arabes unis	971	3,73	199,5	1,14
Israël	17162	65,84	3475	19,78
Syrienne, Rép arabe	590,5	2,27	96,5	0,55
Tunisie	6693	25,68	13017	74,09
total	26066	100,00	17568,5	100,00

source: calculée à partir des statistiqueS de la FAO,

Cependant, la plus grande part de ce marché (66%) est accaparée par les dattes israéliennes, suivie par la Tunisie avec prés de 27%, les Émirats Arabes Unis (3,73%), la Syrie (2,27%), et l'Egypte (1,1%). L'Algérie ne vient qu'à la sixième place avec 0,97% en moyenne. Mais, elle se classe en troisième place avec 3,46% en moyenne en valeur totale des dattes importées par le Maroc durant cette période vu la valeur marchande élevée des dattes algériennes.

2-4-2-2 : Le marché mauritanien.

Contrairement au marché marocain, le marché mauritanien est moins important, mais mérite l'intérêt dans la mesure où ce pays importe chaque année 207 T des dattes en moyenne pour la période 1985-2006, avec un minimum de 26 T et un maximum de 1665 T en 1991, pour une valeur moyenne de 277,5 mille $, le maximum étant enregistré en 1991 avec 1,58 millions $.

La part des dattes algériennes en quantité sur ce marché reste très faible et ne dépasse pas 9,26% en moyenne pour la période 1990-2006 (après la fondation de l'UMA), avec un maximum de 47% en 1996. Ce taux n'a cessé de régresser pour atteindre son minimum de 1,65% en 2006. Avant la création de l'UMA, les quantités de dattes algériennes exportées vers ce marché étaient tout aussi dérisoires et ne dépassaient pas 22 Tonnes en 1989, ce qui représentait alors 38% des importations de dattes par la Mauritanie et 0,2% des exportations de l'Algérie.

Au total, on constate donc que ces deux marchés voisins sont très importants, notamment le marché marocain et ils mériteraient que les exportateurs algériens leur accordent un plus grand intérêt, notamment le marché marocain qui importe chaque année plus de 30.000 Tonnes de dattes, soit l'équivalent du triple du total des exportations de l'Algérie en moyenne.

Les accords commerciaux qui ont été établis dans le cadre de l'UMA n'ont pas eu d'effet positif sur les exportations de dattes algériennes vers les marchés des pays importateurs de dattes de cette Union (le Maroc et la Mauritanie).

2-4-3: L'impact de l'adhésion de l'Algérie à l'Union des pays Arabes sur les exportations des dattes algériennes.

Dans le cadre de l'Union Arabe, deux grands accords économiques ont été signés (Site web de la ligue arabe, 2009) : le marché commun arabe en 1964, la grande zone de libre-échange arabe en février 1997. Parmi les objectifs de ces accords, on retiendra :

- ✓ le développement des échanges commerciaux entre les pays arabes par l'exemption des produits agricoles de droits de douane et de taxes, l'allégement de ces mesures de 20% par an sur le reste des produits et le démantèlement de tous les obstacles qui entravent les échanges commerciaux.
- ✓ la liberté de circulation des personnes, du capital et des marchandises et l'encouragement des activités économiques et des investissements entre les pays arabes.
- ✓ le non assujettissement des produits échangés entre les Etats arabes aux taxes ou impôts internes.
- ✓ la non subvention des produits exportés vers les pays arabes qui ont des productions similaires.

L'initiative du marché commun arabe a été relancée en janvier 2001. De ce fait, l'Algérie a réalisé plusieurs conventions bilatérales et multilatérales avec quelques pays arabes pour renforcer ses échanges extérieurs avec eux et s'adapter aux conditions économiques mondiales actuelles. Néanmoins, tous les objectifs tracés par ces pays tardent à voir le jour, dans la mesure où le taux d'intégration commerciale entre les pays arabes reste faible et ne dépasse pas 2% en moyenne. (AHMED A. Macheal, (2007).

Jusqu'à maintenant, ces accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux signés par l'Algérie avec ces pays n'ont pas eu un impact positif sur les exportations algériennes de dattes ni en quantité ni dans la structure de destination des dattes, particulièrement pour ceux qui ont une forte demande sur ces fruits et recourent à l'importation en vue de répondre à cette demande soit parce que la production locale est insuffisante, soit parce qu'elle est de mauvaise qualité, tels que l'Arabie Saoudite, la Jordanie, le Liban et le Koweït et le Maroc.

En effet, l'analyse de la structure de destination des exportations des dattes de l'Algérie sur plusieurs années, confirme que les quantités destinées vers les pays arabes restent dérisoires, dans la mesure où dans l'intervalle de 15 ans, elles ne dépassent pas 250 tonnes vers les E.A.U, 2 tonnes vers l'Arabie Saoudite et 13 Tonnes vers le Qatar.

Tableau n°90 : La part des dattes d'Algérie dans l'importation des pays arabes de ce fruit (1990-2005)

pays	Importation moyenne (1990-2005) en (T)	Exportation de l'Algérie vers ces pays en (T) moyenne relative	Part des dattes algériennes (%)
Egypte	800,63	0	-
Maroc	10 071,25	100	1
Libye	1 990,00	105	5,27
Qatar	290,00	13	4,48
Jordanie	68,75	0	-
Koweït	1 975,63	0	-
Liban	3 233,13	0	-
A saoudite	1 063,13	2	0,18
Syrie	5 948,57	0	-
Oman	532,50	0	-
Yémen	11 024,62	0	-
Emirats Arabes Unis	21 292,50	65	0,30

Source: calculés à partir des donnés statistique de la FAO,

Le reste des pays arabes sont absents totalement dans cette structure, bien qu'ils importent chaque année des grandes quantités de dattes. A titre d'exemple, durant la même période d'analyse (1990-2005) chaque année; la Jordanie importe 6518 Tonnes en moyenne, le Koweït prés de 2000 Tonnes, le Liban 3240 Tonnes, l'Arabie Saoudite 1063 T, la Syrie prés de 6000 T, Oman, 532 T, le Yémen 11000 T et les Émirats Arabes Unis (EAU) 21292 T.

2-4-4: L'impact de l'adhésion de l'Algérie à l'Union Africaine l'UA sur les exportations des dattes algériennes.

Fondée le 9.septembre.1999 à Syrte, l'UA abréviation de l'Union africaine à la place de l'Organisation de l'Unité africaine (OUA) en vue, entre autres, de promouvoir les échanges, d'accélérer le processus d'intégration socio-économique sur le continent afin de permettre à l'Afrique de jouer le rôle qui lui revient dans l'économie mondiale, tout en déployant des efforts pour résoudre les problèmes sociaux, économiques et politiques multiformes auxquels elle est confrontée, problèmes accentués par certains effets négatifs de la mondialisation.(Site web de l'UA, 2009).

L'Algérie, est l'un des pays qui ont adhéré à cette union depuis sa création. Nous allons étudier les effets de l'adhésion de l'Algérie à cette Union sur les exportations de dattes (évolution des quantités, et destination).

Tableau n°91: Part des dattes d'Algérie dans l'importation des pays de l'UA de ce fruit (1990-2005)

pays	Importation Moyenne (1990-2005) en T	Exportation de l'Algérie vers ces pays en T moyenne relative	Part des dattes algériennes (%)
Mali	171	105	61.40
Niger	6652.5	819	12.31
Sénégal	400	20	5
Djibouti	105	0	0
Afrique du sud	963	0	0

Source: calculé à partir des donnés statistiques de la FAO,

D'après les statistiques du tableau ci-dessus, nous constatons que l'adhésion de l'Algérie à l'UA n'a apporté aucun effet positif sur les exportations des dattes algériennes vers les marchés africains. En effet, mis à part les quantités importées par les deux pays frontaliers à l'Algérie (le Niger et le Mali), soit 816 T et 105 T en moyenne relative, dans le cadre des conventions du commerce du troc entre ces pays et l'Algérie, ce qui explique le taux d'intégration élevé des dattes algériennes sur ces deux marchés soit 61.40% et 12.31% en moyenne respectivement. Cette part est nulle dans les autres pays africains qui importent ce fruit, tels que Djibouti et l'Afrique du Sud, ces marchés restant inexploités par les exportateurs algériens.

2-4-5 : L'impact de la convention de l'Algérie avec l'ex URSS sur les exportations de dattes

Apparemment, la seule convention qui a eu un grand impact positif sur les exportations de dattes algériennes, c'est celle conclu avec l'URSS, en 1990 et qui prévoyait le remboursement des dettes de l'Algérie envers l'URSS en équivalent de dattes et d'autres produits. Cela explique les grandes quantités de dattes expédiées vers ces pays depuis la signature de la convention en 1994 jusqu'à la dissolution de l'URSS en 1995.

Le tableau ci-dessous montre qu'avant la convention (1985-1988), les exportations de l'Algérie vers ce marché étaient nulles alors qu'à partir de 1989, l'URSS a commencé l'importation de dattes algériennes, la quantité moyenne jusqu'à 1995 étant de 6377 T pour une valeur moyenne de prés de 20 millions $, ce qui représentait 51% et 56 % de la quantité et de la valeur totale des exportations algériennes de dattes durant cette période.

En revanche, après la dissolution de l'Union Soviétique en 1995, les exportations de dattes de l'Algérie ont continué selon les clauses du contrat durant les deux années suivantes (1996 et 1997), mais uniquement vers le marché Russe, et pas avec le même rythme puisque les quantités de dattes exportées vers ce marché durant ces deux années ont diminué jusqu'à 1304,50 T pour une valeur de 2.78 million $ en moyenne, ce qui ne représente que 30,89% et 42,26% des quantités et de la valeur respectivement des importations russes de dattes de cette période. En outre, ces exportations vers ce marché ne représentent que 9% et 6% de la quantité et de la valeur totale moyenne des exportations de dattes de l'Algérie. Cela s'explique par le début de diversification par la Russie des sources d'importation de ce produit, notamment de l'Iran et du Pakistan. Les exportations algériennes de dattes vers le marché Russe ont connu une chute libre à partir de 1998 pour atteindre les 65 Tonnes en moyenne durant la troisième période d'analyse, qui suit l'achèvement du contrat (1998-2006), soit seulement 0,64% des importations russes totales qui étaient de 14796 T au cours de cette période, et seulement 1,5% de la valeur estimée à 16,9 millions $.

Tableau n° 92: Impact de la convention de l'Algérie avec l'URSS sur les exportations des dattes

période	Exportations algériennes des dattes en quantité vers l'URSS (en T)	% des dattes d'Algérie dans le marché d'URSS en quantité	% des dattes d'Algérie importées par l'URSS dans l'exportation total de l'Algérie en quantité	Exportations algériennes des dattes en valeur vers l'URSS (en 1000 $)	% des dattes d'Algérie dans le marché d'URSS en valeur	% des dattes d'Algérie importées par l'URSS dans l'exportation total de l'Algérie en valeur
Avant 1988	0	0	0	0	0	0
1989-1997	6377.77	100	51.26	20075.28	100	56.12
1996-1997	1304.5	30.89	9.04	2780.50	42.26	5.96
1998-2006	65.11	0.64	0.70	79.78	1.52	0.51

Source : calculés par nous même à partir des données du tableau n°20 en annexe.

Donc, d'après cette analyse, trois points essentiels méritent d'être soulignés. D'abord, l'importance de cette convention et son impact très important et fructueux sur les débouchés extérieurs des dattes algériennes. Secundo, ce marché qui a été totalement absent et ignoré pour tous les pays exportateurs de dattes, a été créé par l'Algérie suite à cette convention, et son importance s'est confirmée par la suite, mais il a été très facilement perdu quasi totalement par les exportateurs algériens de dattes après l'achèvement de la période du contrat au profit d'autres pays tels que l'Iran sans aucune tentative de récupération de la part de nos exportateurs.

La troisième remarque à signaler, c'est la faible valeur des exportations des dattes vers ce marché suite à la faiblesse du prix unitaire moyen à l'exportation de la datte qui ne dépasse pas 1170 $/Tonne en moyenne pour la période d'analyse (1989-2006) avec un maximum de 4000$/T en 1994, et un minimum de 580 $/T en 1998. Ceci s'explique par le mode de consommation de ce fruit par le consommateur Russe, qui préfère des dattes généralement sèches ou demi molles de faible valeur marchande sur le marché international des dattes.

En outre, durant la période de l'accord, le prix de ce type de variétés a connu une forte croissance, et parfois a dépassé largement celui des dattes de haute qualité sur certains marchés, en raison de l'augmentation de la demande de dattes sèches destinées vers le marché russe, se qui a obligé certains producteurs de sécher les dattes molles pour s'adapter à l'exigence de la demande dans cette époque.

2-4-6 : L'impact de la convention de l'économie du troc entre l'Algérie et les pays voisins du sud sur les exportations des dattes algériennes.

Dans le but de développer et d'assurer l'approvisionnement continue des habitants des trois wilayas de l'extrême sud algérien (Illizi, Tamanrasset, et Adrar) en raison de leur éloignement des centres d'approvisionnement situés plus au nord du pays, notamment en produits agricoles et alimentaires, l'Algérie a conclu des accords commerciaux avec les trois pays africains (Mali, Niger, Mauritanie) adjacents à ces wilayas. Suite à ces conventions, certains commerçants des trois wilayas peuvent pratiquer la formule des échanges par troc avec les commerçants des zones frontalières du nord de ces pays. Ces échanges sont exonérés des droits et taxes.

Ces accords ont eu de grands impacts sur les exportations de dattes algériennes et de ce fait ces marchés sont devenus depuis longtemps un débouché important et permanent pour certaines variétés de dattes sèches (telles que les variétés Degla-Beida et Mech-Degla). Ces variétés dites secondaires dans le marché algérien et peu valorisées, sont demandée et préférées par les consommateurs de ces pays et elles rentrent en grande part dans leur modèle de consommation (farines de dattes), suite à sa valeur nutritive et sa faible valeur marchande particulièrement pour ceux ayant un faible niveau de revenu.

Cependant, ces accords ont des effets secondaires sur les exportations de dattes, particulièrement sur l'ambigüité et l'absence de transparence dans l'opération dans certains cas. En effet, aucune statistique n'est disponible sur les quantités, la valeur, le type de variété et la destination des dattes échangées chaque année selon ce mode de commercialisation, mis à part quelques tonnes (10 au maximum) exportées chaque année vers ces trois pays, qui sont déclarés par les services de statistique des douanes algériennes, bien que des milliers de tonnes soient exportées selon l'ACED, (Rapport ACED, 2008). Le manque de statistique a des effets néfastes sur la filière dattes en amont et en aval, et rend vaine toute tentative d'évaluer les autres actions de l'Etat dans le domaine.

En d'autres termes, si la moyenne des exportations déclarées de dattes de l'Algérie chaque année est de 12000 tonnes, les chiffres réels de l'opération dépassent largement apparemment ces déclarations si on compte les quantités échangées par troc et par voie touristique.

En outre, ce type de transaction se répercute négativement sur la commercialisation interne et externe des dattes en Algérie parce qu'il encourage la spéculation et la multiplication des intermédiaires dans les circuits de distribution des dattes, et, par voie de conséquence, il provoque l'augmentation des prix, le déséquilibre du marché de la datte, et interdit la traçabilité des dattes algériennes, tout en contribuant d'une manière directe ou indirecte à la diminution de la compétitivité et des performances de la filière datte sur les marchés internationaux.

Conclusion de la section.

Pour le développement du commerce extérieur (promotion des exportations et rationalisation des importations) et l'adaptation aux changements géopolitiques que connaît le monde, l'Algérie a recouru à la coopération économique sur la base d'un grand nombre d'accords bilatéraux, régionaux ou multilatéraux tels que l'accord avec l'UE, l'UMA, l'Union arabe ou l'UA. Ces accords fournissent un cadre juridique qui réduit les mesures douanières et non tarifaires imposées sur le commerce extérieur avec les pays qui ont signé ces accords avec l'Algérie et donnent des avantages préférentiels aux produits algériens sur ces marchés.

En outre, de nombreuses mesures ont été prise au niveau local dans le cadre de la stratégie du ministère du Commerce pour le développement des exportations hors hydrocarbures ; à l'instar de la libéralisation du commerce extérieur et la mise en place de certains mécanismes qui encouragent et stimulent la promotion des exportations, (surtout des produits agricoles), Parmi ses mécanismes ; la libéralisation des échanges, la dévaluation de la monnaie nationale, la création et la dissolution de l'OND…..etc.

Dans cette section nous avons mis l'accent sur les principaux efforts qui ont été mise en place, et nous avons examiné les conventions existantes et qui sont en cours de négociation ; afin de permettre aux exportateurs algériennes des dattes à travers ces stratégies de développement des exportations : de savoir les possibilités disponibles et les modalités d'accès aux marchés ; par le démantèlement des obstacles et imposées, et tirer profit des avantages disponibles. Localiser les pays concurrents aux dattes algériennes en termes de prix ou de qualité. En raison de connaître les possibilités offertes aux exportateurs algériens de maximiser leurs revenus de l'exportation et d'augmenter les quantités des dattes exportées.

De ce fait, Après notre analyse de l'évolution quantitative et descriptive des données du commerce extérieur des dattes de l'Algérie et des pays concernés par les conventions conclues par l'Algérie, ou qui importent les dattes algériennes, avant et après chaque accord. Pour faire la comparaison entre les deux époques et par voie de conséquence savoir les impactes dus aux changements nationaux et internationaux et de ces conventions signées sur la quantité et la valeur des exportations algériennes des dattes. Nous avons constaté que la plupart de ces mesures n'ont pas eu un impact positif et elles sont très loin des objectifs tracés sur les exportations des dattes algériennes. Si on exclut les autres facteurs qui pourraient affecter le développement des exportations de ce produit.

Les raisons de cette situation : c'est l'absence d'application effective de toutes les dispositions de ces conventions conclues, ou parfois elle n'a pas d'incidence sur les dattes. Ou peut-être que les exportations de dattes et sa spécificité n'étaient pas incluses directement ou indirectement, dans ces conventions.

Conclusion du chapitre

En guise de conclusion de ce chapitre, nous constatons que notre pays a déployé des efforts considérables en matière des politiques du commerce extérieur afin de relancer l'économie nationale et de l'adapter aux évènements économiques internationaux. Les dattes ont bénéficié de ces politiques à l'instar des autres filières. Les plus importantes réformes pour ce produit, ont été enregistrées dans les deux dernières décennies dans l'objectif de la promotion des exportations. En effet, Une règlementation nouvelle a été mise en place dans le domaine des exportations Des institutions ont été créées et d'autres totalement restructurées.

D'autres part, et pour l'adaptation aux changements géopolitiques que connaît le monde, l'Algérie a recouru à la coopération économique sur la base d'un grand nombre d'accords bilatéraux, régionaux ou multilatéraux. Ces derniers fournissent un cadre juridique qui réduit les mesures douanières et non tarifaires imposées sur le commerce extérieur avec les pays qui ont signé ces accords avec l'Algérie et donnent des avantages préférentiels aux produits algériens sur ces marchés.

En outre, de nombreuses mesures ont été prise au niveau local pour encourager et stimuler la promotion des exportations, Parmi ses mécanismes ; la libéralisation des échanges, la dévaluation de la monnaie nationale,

Néanmoins, Après notre analyse de l'évolution quantitative et descriptive des données du commerce extérieur des dattes de l'Algérie nous avons constaté que ces efforts et la plupart de ces mesures n'ont pas donné de résultats à la hauteur des ambitions

En effet, la structure de destination des dattes algériennes vers les pays importateurs restent quasi identique depuis plusieurs années (plus de 90% des dattes sont destinés au marché français), et la structure variétale des exportations reste la même (98% en Deglet Nour).

Les raisons de cette situation : c'est l'absence d'application effective de toutes les dispositions de ces conventions conclues, ou parfois elle n'a pas d'incidence sur les dattes. Ou peut-être que les exportations de dattes et sa spécificité n'étaient pas incluses directement ou indirectement, dans ces conventions. Ainsi certaines mesures restent inadéquates, incomplètes et non fondées sur des principes clairement définis et parfois. ne sont pas appliquées totalement. Alors que, certaines mesures sont d'ordre général et ne prennent pas en considération la spécificité des dattes comme produit périssable

Conclusion de la partie 4.

Cette quatrième partie a été consacrée à la vérification de la troisième hypothèse de notre problématique de recherche, et qui suppose que la faiblesse des exportations algériennes de dattes s'explique par l'inadaptation et le non efficacité des politiques et des actions mises en place par les pouvoirs publics pour le développement de la filière dattes en amont et en aval.

Cette hypothèse a été confirmée, après l'analyse des différentes politiques agricoles, commerciales et d'encadrement (appui technique), ayant des relations directes ou indirectes avec la filière dattes en Algérie.

L'Algérie a lancé un vaste chantier de réformes économiques, sociales et politiques visant l'adaptation aux événements économiques internationaux et l'instauration de l'économie de marché. Parmi les principales avancées dans les réformes, on peut citer l'ouverture de pratiquement l'ensemble des activités au secteur privé national et étranger, la démonopolisation du commerce extérieur, la libération de la quasi totalité des prix, la révision du taux de change et des taux d'intérêt pour qu'ils reflètent mieux l'état du marché, Ces avancées ont cheminé de pair avec les transformations législatives, réglementaires et institutionnelles nécessaires.

Malgré les nombreuses mesures prises par les pouvoirs publics afin de développer la phoenciculture et de promouvoir les exportations hors hydrocarbure, les résultats obtenus ne sont pas à la hauteur des espérances «au regard des chiffres enregistrés pour la production et l'exportation depuis une décennie». Plusieurs enseignements ont été tirés de cette analyse :

Le premier enseignement tiré est la faiblesse et l'inefficacité de l'appui technique dans la filière datte à tous les niveaux. En matière de financement, la situation est délicate et les actions misent en place ne sont pas efficaces et n'arrivent pas à atteindre les objectifs ni à satisfaire les besoins des acteurs. Mis à part le lancement du programme du PNDA en 2000, et les exonération des dettes des agriculteurs par les deux décisions politiques en 2004 et 2009 qui ont un peu amélioré et allégé la situation de certains agriculteurs. Les causes de cette situation sont la bureaucratie, le foncier, la conviction religieuse, la méfiance et la faible intégration de l'activité agricole dans les activités totales des banques, et l'absence d'une politique de financement rigoureuse qui prenne en considération la spécificité de l'agriculture saharienne et de la filière dattes. En matière de vulgarisation agricole, le système mis en place est inefficace et peu performant. Ce système qui semble avoir échoué dans sa mission ne correspond pas toujours aux besoins des producteurs et ne concorde pas avec les priorités et la stratégie de développement tracée. Les principales explications de cette situation sont la modestie des moyens matériels et des mesures d'encadrement adéquats, l'absence d'une gestion adéquate des organismes d'intervention, l'absence de programmes efficaces adaptés, la faible discipline dans le travail et le manque de contrôle hiérarchique en matière de productivité du travail des agents ainsi que la désarticulation et le manque d'organisation et de coordination entre la trilogie : vulgarisation, formation et recherche en agronomie.

Le deuxième enseignement tiré est l'importance des efforts déployés par l'Etat durant les deux dernières décennies en matière de politique agricole et de politique du commerce extérieur. Toutefois, 10 ans se sont déjà écoulés depuis la mise en place des principaux programmes (APFA, GCA, PNDA et autres actions) en amont de la filière dattes et l'installation et la mise en fonction du dispositif de la promotion des exportations hors hydrocarbures. Mais les résultats escomptés tardent à venir ou restent en deçà des objectifs..

Certains programmes ont eu un impact positif sur la dynamique de l'agriculture notamment le PNDA qui a bénéficié des erreurs des anciens projets et qui a été doté de moyens financiers importants. Ce programme a conduit incontestablement à des mutations du système de production agricole, et à l'amélioration dans une certaine mesure des conditions de production

agricole ainsi qu'à l'augmentation du potentiel productif, particulièrement par l'extension de la superficie et du patrimoine phoenicicole qui ont presque doublé en deux décennies. Toutefois, l'impact sur la production de dattes en quantité et en qualité est moins appréciable dans la meure où le rendement enregistré par palmier est encore de 47 kg en moyenne.

Cette situation s'explique par l'inadaptation et l'inefficacité des structures chargées de mettre en œuvre les programmes de développement, la mauvaise gestion des moyens humains et matériels, l'existence d'un cadre associatif non représentatif, le faible savoir-faire pour certains agriculteurs, le problème du foncier et le choix inadéquat des sites de périmètres de mise en valeur et des bénéficiaires dans certains programmes, et, enfin, la mauvaise qualité des plants et des semences utilisées et le non fiabilité des études.

Par ailleurs, pour les mesures liées directement à la promotion des exportations des dattes, notre étude illustre qu'aucun effet positif n'a été enregistré et que les quantités des dattes exportées ont parfois régressées. En outre, les exportations, algériennes de dattes restent très faibles au regard de la production nationale (3%). La structure de destination des dattes algériennes vers les pays importateurs restent quasi identique depuis plusieurs années (plus de 90% des dattes sont destinées au marché français), comme la structure variétale de ces exportations qui à 98% sont constituées de Deglet Nour.

D'autre part, l'analyse comparative des données sur l'évolution des exportations de dattes confirme que certaines mesures restent inadéquates, incomplètes et non fondées sur des principes clairement définis.

Le troisième enseignement tiré l'est au niveau institutionnel, de nombreuses mesures ayant été prises tant au niveau local, que régional et international pour encourager et stimuler la promotion des exportations (surtout des produits agricoles). Parmi ces mesures, il y a la libéralisation des échanges, la dévaluation de la monnaie nationale, la dissolution de l'OND. En outre, l'Algérie a développé la coopération économique sur la base d'un grand nombre d'accords bilatéraux, régionaux ou multilatéraux. Ces accords fournissent un cadre juridique qui réduit les mesures douanières et non tarifaires imposées sur le commerce extérieur avec les pays qui ont signé ces accords avec l'Algérie et donnent des avantages préférentiels aux produits algériens sur ces marchés. Cependant, l'examen de l'application de ces conventions a révélé qu'elles n'ont pas eu un impact positif évident sur les exportations de dattes algériennes.

Partie V:
"Analyse financière de la filière dattes en Algérie"

Partie V:
"Analyse financière de la filière dattes en Algérie"

Introduction

L'étude de la filière en amont et en aval serait incomplète si l'on ne fait pas une analyse financière de cette dernière, afin de renforcer et argumenter les principaux résultats tirés auparavant. Ce sera l'objet de cette partie avec dans un premier chapitre l'analyse du coût et de la formation du prix des dattes chez les principaux acteurs de la filière, et dans le deuxième l'analyse comptable de ces acteurs, alors que l'analyse des politiques par le biais de la MAP sera abordée dans le troisième chapitre.

Chapitre I : Analyse des coûts et formation des prix des dattes.

Introduction

Suite à l'importance de ce type d'analyse dans la prise de décisions, ce chapitre traite, dans la première section, l'objectif de l'étude de la formation du prix du produit, et dans la deuxième section, l'analyse des différents coûts et indicateurs économiques du premier acteur en amont de la filière (les phoeniciculteurs). La même analyse du principal acteur de cette filière en aval (les conditionneurs et exportateurs) sera réalisée dans la troisième section.

Section 1 : La formation du prix des dattes dans la région d'étude.

La formation du prix, c'est la participation des opérateurs d'une filière à la formation de la valeur marchande finale des produits. Ainsi, la relation entre les prix et les coûts des acteurs tout au long de la filière, est conditionnée par les modes d'organisation, le pouvoir relatif des agents et la structure des marchés qui se caractérise par des situations de concurrence.

Dans la filière dattes, l'existence d'un nombre considérable d'intermédiaires conduit à l'existence de zones d'ombres dans les circuits de distribution, ce qui engendre des difficultés et rend difficile toute démarche et tentative d'analyse claire et réaliste de la formation des prix dans cette filière.

En effet, ces déficiences résultent particulièrement de la faible in corporation des producteurs dans un marché fragmenté et imparfait, ce qui explique la multiplicité des prix et les difficultés d'identifier les termes des transactions. De plus, l'absence d'une normalisation des produits conduit à l'impossibilité de reconstruire les prix, la production au niveau des exploitations étant commercialisée généralement à l'état brut sont aucun conditionnement.

Au niveau des marchés de gros, les transactions se font à l'amiable et les marges varient suivant les périodes de commercialisation, la disponibilité des dattes, les variétés, la catégorie de tri mais aussi selon le mode d'approvisionnement (directement auprès des producteurs, ou auprès de l'unité de conditionnement). Cette diversité permet aux multiples intermédiaires de tirer profit de l'hétérogénéité des fruits (calibre, degré de maturité, variété...etc.) et d'obtenir des niveaux de prix plus bas, compte tenu du faible pouvoir de marché des producteurs devant ces intermédiaires, notamment les grossistes. Le faible pouvoir de marché des phoeniciculteurs est renforcé par l'absence d'organisation des producteurs en coopératives ou associations dynamiques, l'insuffisance des informations sur les marchés (offre et demande) mais surtout par l'inexistence voire l'absence totale de moyens de transport et de stockage particulièrement frigorifiques.

Concernant les prix de détail des dattes, les marges sont généralement très élevées, bien qu'elles soient réglementées par arrêté gouvernemental avec une marge de 20%, en raison de

Introduction

L'étude de la filière en amont et en aval serait incomplète si l'on ne fait pas une analyse financière de cette dernière, afin de renforcer et argumenter les principaux résultats tirés auparavant. Ce sera l'objet de cette partie avec dans un premier chapitre l'analyse du coût et de la formation du prix des dattes chez les principaux acteurs de la filière, et dans le deuxième l'analyse comptable de ces acteurs, alors que l'analyse des politiques par le biais de la MAP sera abordée dans le troisième chapitre.

Chapitre I : Analyse des coûts et formation des prix des dattes.

Introduction

Suite à l'importance de ce type d'analyse dans la prise de décisions, ce chapitre traite, dans la première section, l'objectif de l'étude de la formation du prix du produit, et dans la deuxième section, l'analyse des différents coûts et indicateurs économiques du premier acteur en amont de la filière (les phoeniciculteurs). La même analyse du principal acteur de cette filière en aval (les conditionneurs et exportateurs) sera réalisée dans la troisième section.

Section 1 : La formation du prix des dattes dans la région d'étude.

La formation du prix, c'est la participation des opérateurs d'une filière à la formation de la valeur marchande finale des produits. Ainsi, la relation entre les prix et les coûts des acteurs tout au long de la filière, est conditionnée par les modes d'organisation, le pouvoir relatif des agents et la structure des marchés qui se caractérise par des situations de concurrence.

Dans la filière dattes, l'existence d'un nombre considérable d'intermédiaires conduit à l'existence de zones d'ombres dans les circuits de distribution, ce qui engendre des difficultés et rend difficile toute démarche et tentative d'analyse claire et réaliste de la formation des prix dans cette filière.

En effet, ces déficiences résultent particulièrement de la faible in corporation des producteurs dans un marché fragmenté et imparfait, ce qui explique la multiplicité des prix et les difficultés d'identifier les termes des transactions. De plus, l'absence d'une normalisation des produits conduit à l'impossibilité de reconstruire les prix, la production au niveau des exploitations étant commercialisée généralement à l'état brut sont aucun conditionnement.

Au niveau des marchés de gros, les transactions se font à l'amiable et les marges varient suivant les périodes de commercialisation, la disponibilité des dattes, les variétés, la catégorie de tri mais aussi selon le mode d'approvisionnement (directement auprès des producteurs, ou auprès de l'unité de conditionnement). Cette diversité permet aux multiples intermédiaires de tirer profit de l'hétérogénéité des fruits (calibre, degré de maturité, variété...etc.) et d'obtenir des niveaux de prix plus bas, compte tenu du faible pouvoir de marché des producteurs devant ces intermédiaires, notamment les grossistes. Le faible pouvoir de marché des phoeniciculteurs est renforcé par l'absence d'organisation des producteurs en coopératives ou associations dynamiques, l'insuffisance des informations sur les marchés (offre et demande) mais surtout par l'inexistence voire l'absence totale de moyens de transport et de stockage particulièrement frigorifiques.

Concernant les prix de détail des dattes, les marges sont généralement très élevées, bien qu'elles soient réglementées par arrêté gouvernemental avec une marge de 20%, en raison de

l'inexistence d'un système de contrôle des quantités, des qualités et des prix des dattes mises en marché. En outre, la non transparence des opérations au niveau des marchés de gros, la nature des structures dominantes de la commercialisation en aval et la multiplicité des intermédiaires favorisent l'inégalité dans la répartition des marges.

La dominance des intermédiaires place les phoeniciculteurs dans une position fragile par rapport à tous les agents de la filière, et se traduit par une réduction de la marge bénéficiaire et de la valeur ajoutée des producteurs, et en parallèle provoque l'augmentation des prix de vente des dattes au détail.

Parfois, l'intervention d'un grand nombre d'intermédiaires dans le circuit de commercialisation des dattes n'a pas toujours des justifications économiques car un circuit court serait à la fois plus productif, plus rentable et moins coûteux. Mais, certains intermédiaires restent indispensables dans quelques circuits, à l'instar des collecteurs et des camionneurs-ambulants, mais la contrainte réside dans leur multiplication.

Section 2 : Analyse des coûts et de quelques indicateurs économiques des producteurs.

Introduction.

L'étude des coûts de la production agricole contribue dans la bonne prise de décision, tant au niveau des exploitations qu'au niveau national, et dans l'orientation et les utilisations les plus efficaces et rationnelles des ressources économiques rares. La connaissance des coûts augmente les efficacités productives et incite à l'application des technologies modernes dans l'agriculture. Elle a aussi une grande importance dans la prise de décision en matière de tarification, de production, d'importation et d'exportation de produits agricoles, de développement agricole en général.

La section suivante traite des coûts de production à l'hectare, par palmier et par kg des principales variétés de dattes au niveau des palmeraies de la daïra de Tolga. Elle traite également des revenus nets moyens à l'hectare, de la rentabilité nette moyenne par hectare pour les principales variétés ainsi que de la rentabilité du dinar algérien investi dans la production des dattes.

Pour l'estimation du prix de revient d'un kg de dattes produit dans la région d'étude, l'approche utilisée est normative et consiste à élaborer d'abord le coût de production selon l'itinéraire technique dominant dans la région ; ceci permet l'appréciation des coûts de chaque opération en référence aux prix moyens couramment pratiqués (prix de marché). En second lieu, on détermine toutes les dépenses après la récolte, telles que les charges du triage, du transport et tous les frais de distribution qui s'ajoutent au coût de production pour conduire au coût de revient d'un kg des dattes pour les exploitants.

On se basera sur les données de l'enquête collectées au niveau des exploitations de notre échantillon, et sur les statistiques des services agricoles de la wilaya de Biskra et de la subdivision agricole de la daïra.

2-1 : Les coûts de production par hectare.

Le coût de production d'un hectare comprend des coûts fixes et des coûts variables. Les coûts fixes incluent l'amortissement (bâtiments - installations - les sources d'eau - les machines et équipements), tandis que les coûts variables comprennent les intrants et les charges d'exploitation.

Il ressort du tableau n[illegible]que le coût de production moyen par hectare (de 100 palmiers des principales variétés avec un rendement moyen de 75 q/ha) au niveau de la zone d'étude,

durant la campagne agricole 2007/2008, a été de 236.350 DA/ha, dont 15,95% de coûts fixes et 84,07% de coûts variables, y compris les charges supplétives qui comportent la rémunération de la main-d'œuvre familiale ayant participé à la cueillette et à la gestion des exploitations. L'analyse de la structure de ces différentes charges montre que l'amortissement totalise 11,50%, la main-d'œuvre 55,95%, les intrants s'accaparent 15,82%, tandis que les dépenses de fonctionnement et d'exploitation représentent 16,71% de l'ensemble des coûts de production, les plus importantes étant les dépenses pour l'irrigation et la main-d'œuvre qui reste nécessaire en l'absence de mécanisation.

L'étude des coûts de production des dattes par hectare, selon les types d'exploitation, révèle qu'il existe des disparités et des variations entre les exploitations de la région. En effet, le maximum a été enregistré dans les grandes exploitations avec prés de 250.000 DA/ ha, soit 102% du coût total moyen par hectare du panel, et le minimum dans les petites exploitations qui réalisent des coûts légèrement inférieurs (230.000 DA/ha), ce qui représente 93,87% de la moyenne du panel, tandis que les exploitations de la classe 2 réalisent des coûts nettement supérieurs à la moyenne pouvant atteindre 242.440,12 DA/ha. Par contre, il n'existe pas de disparités dans le coût de production par hectare entre les variétés, lequel se situait entre 245.285 DA/ha pour la Deglet Nour, et 212.660 DA/ha pour la variété Ghars. Les variations constatées s'expliquent principalement par les différences de charges de production suite à la différence de l'itinéraire technique appliqué pour chaque variété.

Il en ressort que le coût de production moyen par palmier dans cette région est de 2353 DA. Ce coût moyen est aussi très élevé par rapport à celui enregistré dans les palmeraies de nos concurrents, notamment la Tunisie.

2-2 : Les coûts de production par Kg de dattes dans la région en 2008.

Le tableau n° 94 présente le coût moyen de production par kg de dattes dans les exploitations phoenicicoles de la région d'étude pour les plus importantes variétés cultivées durant la campagne agricole 2007/2008. Il s'est élevé à 32,52 DA/kg. Le maximum dans les grandes exploitations est de 32,84 DA/kg et dans les moyennes exploitations de 32,33 DA/kg,. le minimum est réalisé au niveau des petites exploitations avec 31.14 DA/kg. Mais, au total, l'écart par rapport à la moyenne est donc très faible.

2-3 : Le revenu brut par hectare de palmiers dattiers au niveau de la zone d'étude en 2008.

Cet indicateur désigne la différence entre la recette totale par hectare de dattes et les coûts de production par hectare. Le revenu net par hectare dans les exploitations phoenicicoles de la région est de 487.277,94 DA en moyenne pour les principales variétés en 2008. Le maximum (509.288,26 DA/ha) est atteint au niveau de la deuxième classe et le minimum dans les exploitations de la première classe avec 472.255,40 DA/ha.

2-4: Le coût de revient

Il résulte de l'intégration au coût de production de l'exploitant des autres charges post-récolte (triage, transport, emballage....etc). Les données du tableau n°94 font ressortir que le prix de revient d'un kg de dattes dans la daïra de Tolga durant la campagne 2007/2008 s'élève à 41,91 DA/kg en moyenne, avec un minimum de 40,18 DA/kg dans les petites exploitations et un maximum de 42,35 DA/kg dans les grandes exploitations.

L'analyse de la structure du prix de revient d'un kg de datte révèle que lors des campagnes de bonne production, la main-d'œuvre employée pour le triage et l'emballage constitue les deux principaux postes de charges qui représentent 16% et 5% respectivement du coût de revient

total. Le transport ne représente que 0,75%. Par contre, lors des campagnes de faible production, la part de cette main-d'œuvre régresse fortement.

Parmi les causes explicatives de l'importance de ce coût de revient moyen, il y a d'abord l'importance des charges d'exploitation des phoeniciculteurs, bien qu'ils n'appliquent pas intégralement les normes de conduite culturale préconisées. En second lieu, il y a la faiblesse des rendements enregistrés parfois dans certaine palmeraies de cette région. Par ailleurs, les différences constatées au niveau de la productivité par hectare s'expliquent par les différences au niveau de la nature des sols, de l'âge et de la densité des plantations, de la disponibilité d'eau d'irrigation, du degré de maitrise des opérations culturales et des efforts de fertilisation et d'aménagement des plantations.

Bien qu'il soit supérieur au coût de revient déterminé dans les palmeraies de la région de Oued Righ où il serait de 33 DA/kg, le prix de revient de la région étudiée reste inferieur au prix de vente moyen (estimé à 97 DA/kg) sur le marché de gros de cette région au cours de cette campagne.

Tableau n°93 : Coût de production et de revient, et le revenu par hectare dans les exploitations de la région d'étude en 2007/2008

	Productivité kg/palmier	Prix de gros moyen DA/kg	Total du revenu DA	Coût de production		revenu du dinar investi	revenu net par hectare (en DA)	Prix de revient DA/kg
				DA/ha	DA/kg			
Classe 1	74	95	520000	230 447,30	31,14	2,05	472 255,40	40,18
Classe2	75	100.23	1217800	242 440,12	32,33	2,10	509 288,27	41,61
Classe3	76	96.13	2878600	249 559,64	32,84	1,93	481 049,50	42,35
Moyenne	75	97.70	1538800	245 483,97	32,51	1,98	487 277,94	41,91

Source : calculs à partir des données de l'enquête.

2-5 : Prix de vente des dattes.

En l'absence de données officielles sur les prix à la production des dattes au niveau national et dans la région d'étude, les seules données disponibles qui renseignent sur ces prix moyens annuels des dattes dans la région d'étude, sont celles recensées par les services statistiques de la DSA de Biskra. Une autre source est constituée par les informations recueillies auprès des enquêtés de notre échantillon, et des informations supplémentaires sur les variations intra et interannuelles du prix des dattes sont fournies par les trois marchés de gros des dattes existant dans la wilaya : marchés de Tolga, d'Elhajab et marché de gros des fruits et légumes d'El Ghrous. Néanmoins, les renseignements récoltés au niveau de ces marchés n'informent que sur le prix minimum et le prix maximum journalier des dattes selon les variétés et l'origine des dattes vendues (de Tolga, ou autres régions). Ils ne donnent aucune indication sur les quantités vendues à ces prix ce qui ne permet pas de calculer les prix de vente moyens journaliers, mensuels et annuels des dattes pour chaque variété et catégorie de tri.

En revanche, les prix enregistrés sur ces marchés constituent dans la plupart des cas une référence pour les phoeniciculteurs qui s'entendent avec certains conditionneurs sur l'approvisionnement en dattes sans passer par le marché. Dans d'autres cas, la plupart des petits et moyens phoeniciculteurs qui ont un faible pouvoir de négociation des prix des dattes (suite à l'indisponibilité de moyens de stockage et de transport), préfèrent la vente directe aux collecteurs et/ou conditionneurs sur le lieu de production ou à domicile à des prix inferieurs à ceux pratiqués sur les marchés municipaux. Notons que le prix minimum correspond généralement aux dattes de mauvaise qualité, alors que le prix maximum correspond aux dattes de haute qualité.

L'analyse des données du tableau n° ,relatif à l'évolution annuelle des prix des dattes à la production enregistrés durant la période (1990-2008) au niveau de la région d'étude, fait ressortir que les prix minimum et maximum connaissent une amélioration importante lors des campagnes étudiées .

Toutefois, le tableau dévoile une grande instabilité des prix inter-campagne, ce qui s'explique par le fait que l'offre de ce fruit en quantité et qualité dépend de l'alternance de la production, des aléas climatiques, de la conduite culturale mais aussi de l'instabilité du prix à l'exportation des dattes, ainsi que de la période de commercialisation et de la disponibilité de moyens de stockage frigorifiques. Cette instabilité des prix des dattes est également constatée au cours d'une même campagne, voire d'un jour à l'autre. Généralement, les prix obtenus en fin de campagne sont nettement supérieurs aux prix perçus en début de campagne.

Tableau n°94: Répartition des enquêtés par classe et selon le coût de production et de revient d'un Kg de dattes produit

Unité : DA

	Classe 1	Classe 2	Classe3	Moyenne
Nombre de palmier	74	162	394	210
Charges d'exploitation				
CHARGES FIXES				
plantation	1840	4060	10000	5300
forage	3690	8000	20000	10563,33
réalisation du réseau d'irrigation	5930	13000	35000	17976,67
motopompe	4000	8900	22000	11633,33
realisation des drains	800	1500	4628	2309,33
réalisation des tabias	2700	8400	22000	11033,33
Assurance	2000	3800	5000	3600
Gardiennage	3000	8000	20000	10333,33
location bâtiments	0	2700	4000	2233,34
Total 2	23960	58360	142628	74982,66
CHARGES VARIABLES				
Coût de la main-d'œuvre				
arrachage des carnaves	4710	10000	26610	13773,33
nettoyage du palmier(reste du régimes)	4000	12250	29550	15266,67
travaux de d'herbage et nettoyage	5190	11350	27780	14773,33
Travaux d'aménagement dans la palmerai+Amendement de fumier	11120	23300	65000	33140
Entretien des réseaux de drainage et d'irrigation	2210	4870	12000	6360
la fertilisation	1231	2773	7551	3851,67
Pollinisation des palmiers (3 fois)+ciselage+tegbab+tejmame	8000	19540	52000	26513,34
l'ouverture des régime	3690	8000	23000	11563,33
Décente, attache des régimes	5560	11800	33500	16953,34
Elagage des palmiers	5170	11440	28580	15063,33
Ensachage	5930	12960	32820	17236,66
récolte	34000	81000	200000	105000
Irrigation	1544	3402	10000	4982
Total2	92555	212686	548391	284477
Fourniture				
Sable+terre	0	0	0	0
Fumier organique	10000	25300	59100	31466,67
Engrais chimique	3680	8200	19700	10526,66
Produits phytosanitaires divers	676	1498	3546	1906,68
Achat des pollens	1120	2440	5910	3156,66
Achat des palmes et djabars	0	0	0	0
Outillage	5910	8500	31000	15136,68
Pièces de rechange	380	1000	1980	1120
Carburant et lubrifiants	3000	8200	19700	10300
plastique	8000	20000	45000	24333,33
Total3	32766	75138	185936	97946,68
Travaux et services				
Electricité (frais d'irrigation)	15000	34000	85000	44666,67
Transport des fournitures	1000	3400	5910	3436,66
Entretien des matériels et des bâtiments	730	2620	4500	2616,65
Travaux mécaniques (labour)	1120	3400	5900	3473,35
Frais financiers	0	0	0	0
Taxes et impôts	0	0	0	0
Autres frais financiers (cadastre,...)	3600	3150	5000	3916,67
Total 4	21450	46570	106310	58110
Total des charges (1+2+3+4)	170531	392753	983265	515.516,34
Production total moyenne en kg (Deglette Nour)	5 476,00	12 150,00	29 944,00	15 856,67
Coût de de production DA/KG	**31,14**	**32,33**	**32,84**	**32,51**
Coût de de production DA/palmier	2 304,47	2 424,40	*2 495,60*	2 454,84
Coût de de production DA/Ha	230 447,30	242 440,12	249 559,64	245 483,97
Produits générés par la vente des dattes et sous produits	520 000,00	1 217 800,00	2 878 600,00	1 538 800,00
le produit par palmier	7 027,00	7 517,28	7 306,00	7 327,62
le produit de l'exploitation	284 420,27	986 116,67	2 649 704,31	1 308 402,38
le produit par ha	702 702,70	751 728,39	730 609,14	732 761,91
le revenu net par ha	472 255,40	509 288,27	481 049,50	487 277,94
le revenu du DA investi dans la production	2,05	2,10	1,93	1,98
Les éléments du calcule du prix de revient				
charges du triage	35000	81000	200000	105333,33
charge d'emballage	11000	24300	61000	32100
charges du transport du récolte et commercialisation	2000	3500	9000	4833,34
location des lieux de stockage et chambres froide	1480	4000	15000	6826,67
Total 5	49480	112800	285000	149093,34
Total des charges (1+2+3+4+5)	220011	505553	1268265	664609,68
Coût de revient par kg	**40,18**	**41,61**	**42,35**	**41,91**

Source : calculés par nous même à partir des données de l'enquête,

2-6 : Le seuil de rentabilité des phoeniciculteurs.

Cet indicateur est très important dans l'analyse et l'évaluation de la rentabilité économique des investissements. Il représente le niveau de production ou le volume de vente de la production au prix du marché qui permet de couvrir les dépenses totales des producteurs. Autrement dit, c'est le point d'intersection entre la courbe des dépenses totales et la courbe des recettes totales de l'exploitation.(SAMIR M A, 2000).

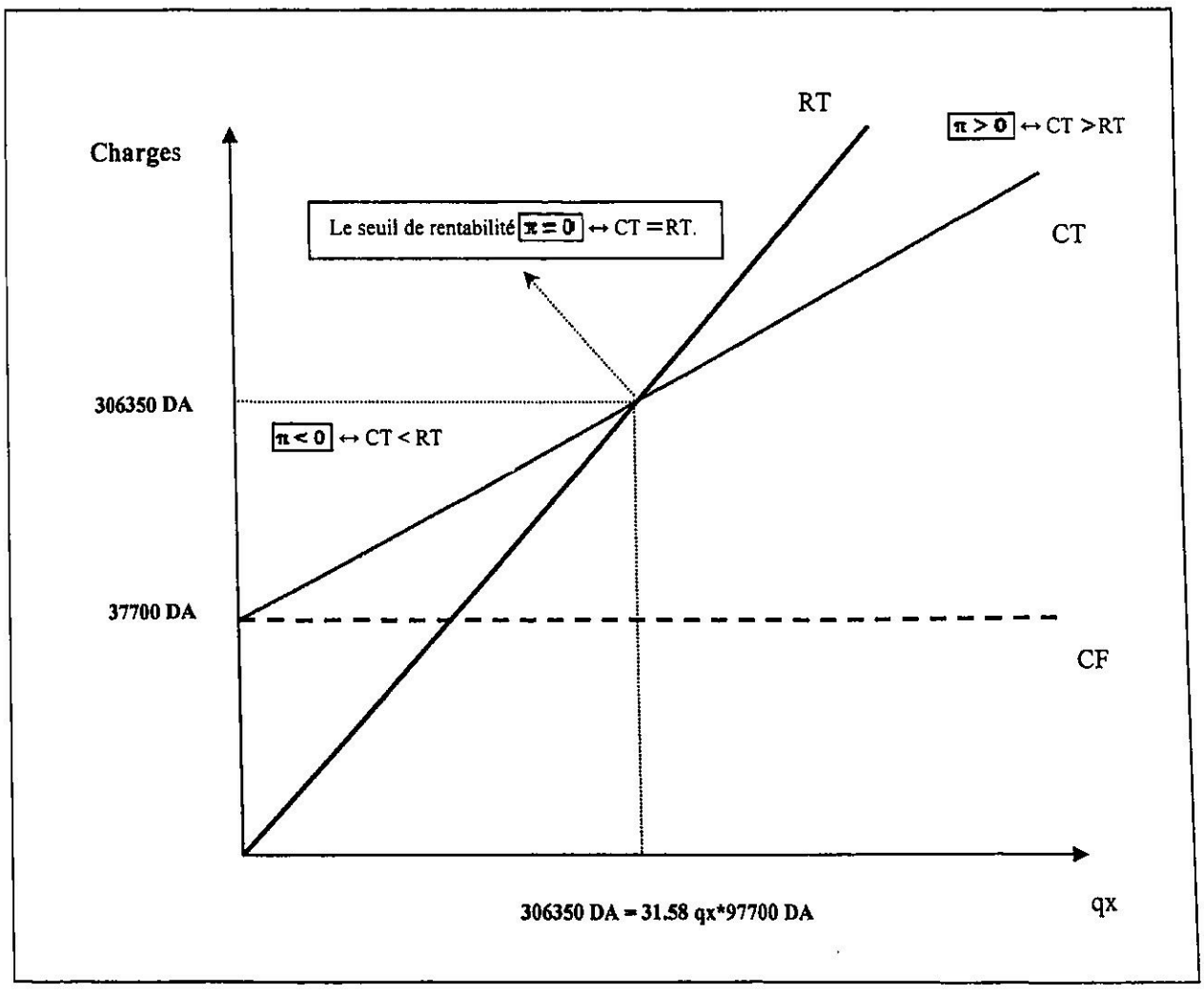
- Au niveau de ce point, le profit est égal à zéro c'est-à-dire: $\boxed{\pi = 0} \leftrightarrow CT = RT.$
- Au-dessus de ce point, le profit de l'exploitation est positif: $\boxed{\pi > 0} \leftrightarrow CT > RT$

Plus on s'éloigne de ce point vers le haut du graphe, plus seront grands les profits réalisés par les producteurs réalise et plus sera grande la marge de sécurité de l'exploitation.

- Au- dessous de ce point, le profit est inférieur à zéro: $\boxed{\pi < 0} \leftrightarrow CT < RT.$

Et plus on s'éloigne de ce point vers le bas du graphe, plus sera grand la perte de l'exploitant.

Figure n°13 : Détermination du seuil de rentabilité dans les palmeraies de la Daïra de Tolga.



Source : Réalisé par nous à partir des données de l'enquête

Tableau n°95: Seuil de rentabilité par type d'exploitation phoenicicole dans la daïra de Tolga.

Désignation	Exploitation Prix	Classe 1 (74 palm)	Classe 2 (162 palm)	Classe3 (394 palm)	Moyenne (210 palm)	Exploitation d'un ha 100 palmiers
Dépenses (en DA)		220011	505553	1268265	664610	306350
Seuil de rentabilité (qx)	Au prix de vente moyen de la classe (9500, 10000, 9600 et 9700 DA/qx (successivement)	23,16	50,56	132,11	68,52	31,58
	Au prix de 4500 DA/qx	48,89	112,35	281,84	147,69	68,08
	Au prix de 9700DA/qx	22,68	52,12	130,75	68,52	31,58
	Au prix de 10000 DA/qx	22,00	50,56	126,83	66,46	30,64
	Au prix de 12000DA/qx	18,33	42,13	105,69	55,38	25,53
	Au prix de 16000 DA/qx	13,75	31,60	79,27	41,54	19,15
Seuil de rentabilité (kg/palmier)	Au prix de vente moyen de la classe (95, 100, 96 et 97 DA/kg (successivement)	31,30	31,21	33,53	32,63	31,58
	Au prix de 45 DA/kg	66,07	69,35	71,53	70,33	68,08
	Au prix de 97 DA/kg	30,65	32,17	33,19	32,63	31,58
	Au prix de 100 DA/kg	29,73	31,21	32,19	31,65	30,64
	Au prix de 120 DA/kg	24,78	26,01	26,82	26,37	25,53
	Au prix de 160 DA/kg	18,58	19,50	20,12	19,78	19,15

Source : calculs par nous mêmes à partir des données de l'enquête.

L'analyse des données du tableau ci-dessus révèle que le seuil de rentabilité dans les palmeraies de la daïra de Tolga varie d'une exploitation à une autre selon la taille de propriété et le prix de vente. De ce fait, pour couvrir l'ensemble des dépenses d'une exploitation de 100 palmiers durant la campagne 2008, il faut vendre 31,58 quintaux au prix moyen de vente de la campagne estimé à 9 700 DA/q. Dans notre échantillon, cet indicateur dépasse légèrement 23 quintaux dans les petites exploitations possédant 74 palmiers.

En termes de production par palmier, le seuil de rentabilité est de 31,30 kg/palmier pour couvrir les charges d'un seul palmier. Dans les exploitations moyennes de 162 palmiers, il faut vendre une production de 50,5 q au prix de vente moyen de cette classe pour cette campagne estimé à 10 000 DA/q, alors que, par palmier, ce seuil est de 31,21 kg.

Dans les grandes exploitations de ce panel (de 394 palmiers), pour couvrir les charges nécessaires pour un palmier, il est nécessaire de vendre 33.53 kg/palmier au prix de 9700 DA/q.

Le seuil de rentabilité moyen de notre panel est de 68,52 q pour couvrir les dépenses de 210 palmiers avec un prix moyen de 9700 DA/q ; par palmier, le seuil de rentabilité est de 32,62 kg pour courir les charges moyennes.

Cependant, le seuil de rentabilité peut diminuer jusqu'à 19 q/ha si le prix de vente augmente à 16.000 DA/q. Mais, si ce prix diminue à 4.500 DA/q, les producteurs pourront à peine couvrir leurs charges pour une exploitation type de 100 palmiers/ha.

Section 3 : Structure des coûts de distribution et formation des prix à l'expédition.

Afin de renforcer notre analyse qui concerne l'état de compétitivité des dattes algériennes sur le marché international, notamment sur le marché français, par rapport à nos concurrents tunisiens pour la variété Deglet Nour, dans la présente section, nous allons analyser les coûts de conditionnement et de distribution, et expliquer le système de formation des prix à l'exportation des dattes algériennes. Par ailleurs, l'absence quasi totale du mode d'exportation CIF, et le choix de la majorité des exportateurs des dattes du mode FOB, nous oblige de limiter cette analyse aux prix FOB.

De ce fait, nous calculons les coûts à chaque niveau de ce segment de la filière, de la collecte des dattes jusqu'à l'expédition au port d'Alger. Notre méthode est une approche en termes de coût standard. L'objectif est de présenter la structure de ces coûts d'une manière simple, malgré les difficultés que nous avons rencontrées pour réaliser une analyse précise. Nous n'avons pris en considération que les informations fiables de nos points de repères quant à la composition des coûts et la manière dont se repartissent ces charges et les marges entre les différents agents de la filière, principalement les producteurs et les conditionneurs exportateurs.

3-1 : L'estimation de la structure des coûts de distribution.

Dans nos calculs, nous avons réduit toutes les transactions sur une période de temps, et à un prix unique, et nous concentrons l'analyse sur l'exportation de dattes Deglet Nour, conditionnées en barquette et de différents poids, ainsi que sur la pâte Ghars. Nous avons pris en considération le port d'Alger comme principal port d'expédition des dattes algériennes, et les expéditions vers le marché français, principal débouché. Toutes ces informations ont été collectées auprès des agents de ce segment de la filière à travers nos enquêtes.

Nous avons pris comme point de départ pour le calcul de ce coût, le prix d'achat des dattes par ces opérateurs (conditionneurs-exportateurs), soit auprès des producteurs, des collecteurs ou même des grossistes, pour remonter ensuite tout au long du processus de conditionnement et d'exportation suivi par ces opérateurs afin de reconstituer le prix payé par l'importateur ou par le consommateur local au stade du détail dans le marché national.

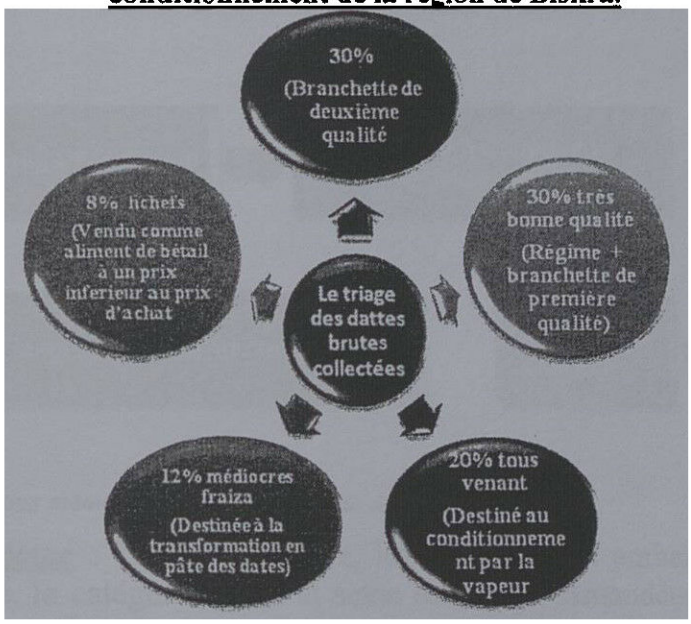
3-2: Les différentes étapes suivies dans le conditionnement des dattes au sein des unités de conditionnement :

3-2-1 : Première étape : l'achat : cette opération s'effectue par 3 personnes et la livraison se fait au quai usine, le coût d'achat intégrant les charges de transport. Le prix varie selon la qualité, les variétés, la période d'achat, la campagne et la destination.

3-2-2 : Deuxième étape : la production : cette étape contient 4 opérations:

- **Le traitement chimique** des dattes livrées aux unités de conditionnement en utilisant des produits chimiques dans des autoclaves afin de désinsectiser les dattes contaminées. Cette opération coûte prés de 4 DA/kg.
- **Le triage** : après la désinsectisation et le traitement chimique, ces dattes sont soumises à un deuxième triage qui produit plusieurs catégories de tri, notamment si les dattes sont achetées sur pied, ou si elles ne sont pas bien triées chez les producteurs. Généralement, cette opération a un coût de 5 DA/kg et donne les résultats ci-dessous :

Figure n°14 : Structure des catégories de tri issues du triage des dattes dans les unités de conditionnement de la région de Biskra.



Source : Réalisée par nous mêmes à partir des données de l'enquête.

- **Le lavage** : Après le processus de sélection et de triage, les dattes seront lavées à l'eau et aux désinfectants pour les débarrasser de la poussière et des impuretés collant aux dattes. Elles sont ensuite séchées naturellement, le séchage n'occasionnant aucun frais. Dans le cas d'une commande ferme, les dattes triées seront destinées immédiatement après le lavage et le séchage au traitement par la vapeur. Dans le cas contraire, les dattes, seront stockées jusqu'à l'arrivée d'une commande. Le processus de lavage entraîne des frais de main-d'œuvre, d'eau et pour les désinfectants. Ces charges sont estimées entre 0,90 à 1 DA/kg.

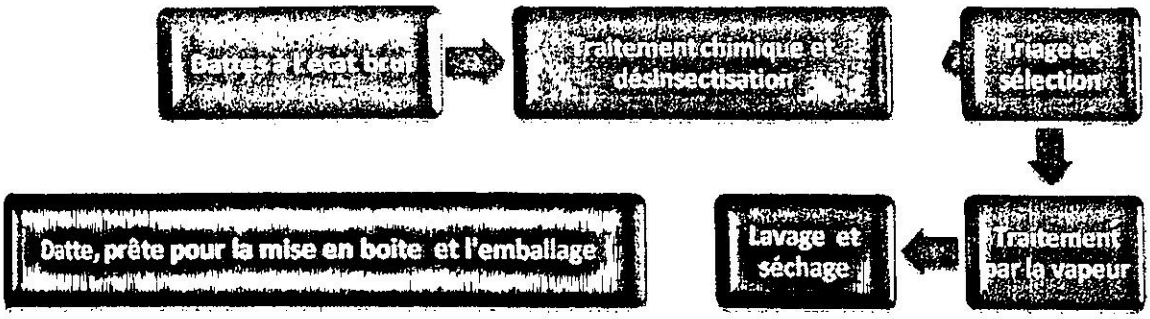
- **Le traitement par la vapeur :** Ce processus consiste à passer les dattes triées et lavées dans un four pour le traitement par la vapeur. Il conduira à donner aux dattes une forme fraiche. Le coût estimé de ce processus est de prés de 2 DA/ kg.

Toutes les étapes suivies pour assurer le conditionnement des dattes tout-venant dans les unités de conditionnement de la région d'étude sont illustrées dans la Figure ci-dessous :

Il faut noter que la première et la deuxième catégorie de tri de la variété Deglet Nour (régime et branchette) se vendent à l'état naturel sans aucun traitement, mis à part le nettoyage à l'aide de fourchettes des impuretés collées sur le fruit et la désinsectisation par le gaz de Bromure de Méthyle (produit en cours de remplacement par le PHOSPHURE D'ALUMINIUM[(*)], puis l'emballage dans du papier cellophane.

[(*)] : Les conditionneurs des dattes sont appelés à consommer les quantités stockées de ce produits, et de le remplacer dans l'avenir par le PHOSPHURE D'ALUMINIUM, suite aux effets secondaires du bromure sur l'environnement.

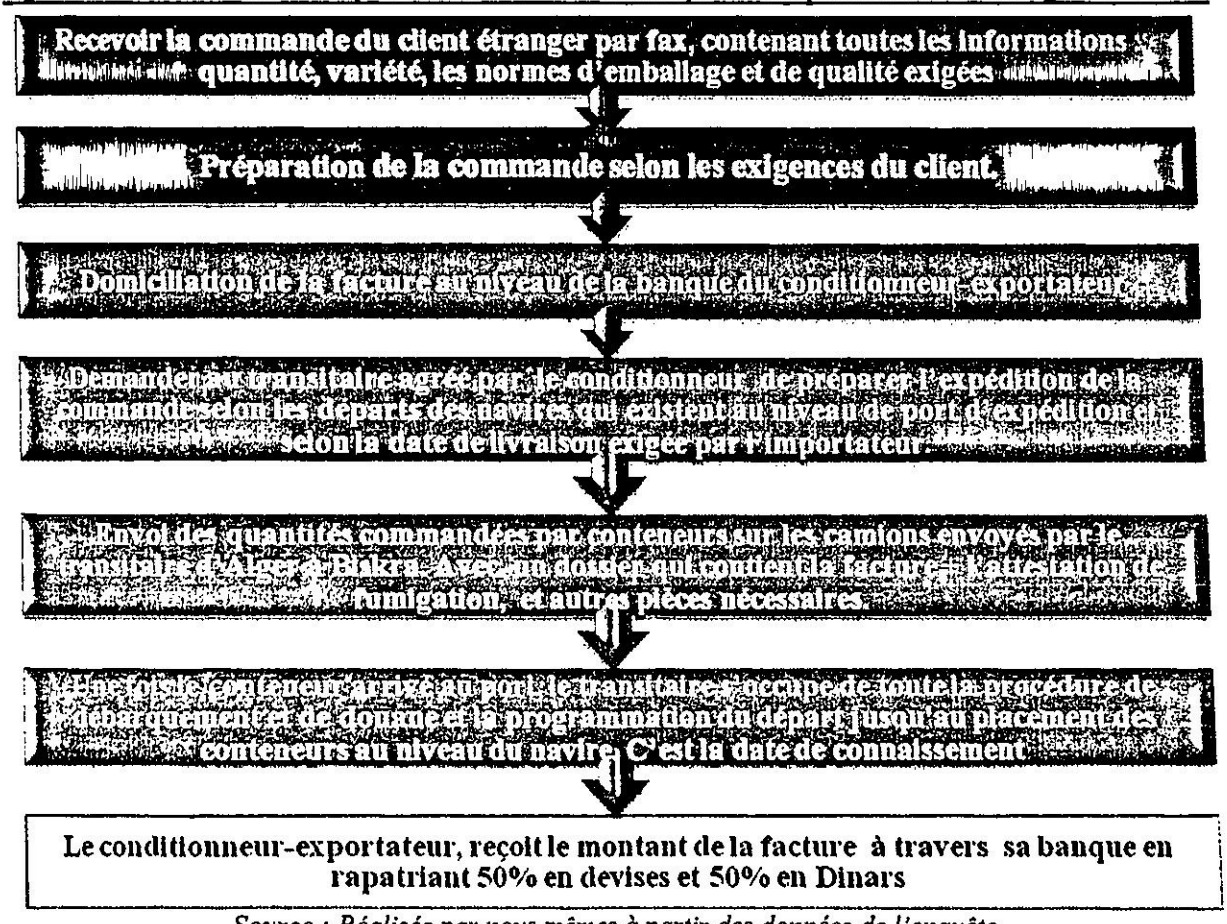
Figure n°15 : les étapes de conditionnement des dattes tout-venant dans une unité de conditionnement dans la région de Tolga.



Source: Réalisée par nous mêmes à partir des données de l'enquête.

3-2-3: Troisième étape : Dans cette étape, les dattes seront emballées et mises en boite suivant les variétés, la catégorie de tri et selon les tailles demandées celles-ci variant entre 200g, 250 g, 500g, et 1kg. Ces petites boites sont elles-mêmes placées dans des cartons plus grands. Le prix d'un carton varie entre 27 et 30 DA, et ce coût vient s'ajouter au coût d'une boîte selon le nombre qu'il peut contenir. A titre d'exemple, le carton peut servir à emballer 24 petites boites de 250g mais seulement 6 boites d'un kg ; de ce fait, le coût d'emballage avoisine les 22 DA/kg pour le type de conditionnement 250g. À l'achèvement du processus de conditionnement et d'emballage, les différentes sortes de produits sont immédiatement expédiées dans des camions de transport s'il y a une commande ; sinon, ils seront conservés dans des chambres froides pour être exportés en cas de commande.

Figure n° 16: Le circuit d'exportation des dattes suivi par les exportateurs de la région d'étude.



Source : Réalisée par nous mêmes à partir des données de l'enquête.

En cas de retard de payement de la facture par l'importateur, le conditionneur paye les frais de ce retard à sa banque. Et c'est là où se trouve le goulot d'étranglement de l'augmentation des frais financiers des exportateurs algériens qui utilisent le crédit bancaire pour cette activité. En d'autres termes, la banque considère comme retard, la période d'intervalle entre la date de connaissement et la date de réception du montant de la facture.

3-3 : Structure du coût de revient des dattes algériennes conditionnées et exportées.

Tableau n 96: Structure du coût d'un conteneur (40 pieds) de dattes, du quai usine jusqu'à la mise en place dans les navires d'expédition.

Structure	Montant en DA
Transport du Biskra à Alger	40000
Les honoraires	10000
Frais de dédouanement	20
Embarquement maritime	16500
Transport du parc	3000
Manutention	9000
Coût TTC	103481.12
Capacité du conteneur en kg	186000
Coût unitaire DA/kg	0.57

Source : Données de l'enquête.

Si on ajoute les frais fixes et les autres charges variables surtout financières, aux coûts des étapes précédentes, le prix de revient final d'un kg de dattes conditionnées et emballées dans des barquettes au niveau des unités de conditionnement de la région d'étude durant l'année 2003 et l'année 2008 pourra être déterminé.

3-3-1 :Le prix de revient des dattes conditionnées destinées aux marchés national et mondial.

3-3-1-1 :Premier cas en 2003 :

Au mois d'octobre 2003, un client français a présenté à une unité une commande de 100 T des dattes traitées, conditionnées, et emballées sous la forme d'un kg. D'après les données de notre enquête au niveau de cette unité de conditionnement, le coût de revient d'un kg de cette commande s'établit comme suit:

Tableau n 97: Calcul du prix de revient d'un kg des dattes conditionnées et distribuées au niveau international par une unité de conditionnement de la région d'étude en 2003.

	Prix unitaire (DA/kg)	Quantité (en kg)	Montants (en DA)
Prix d'achat	40	100.000	4.000.000
Dépenses du traitement chimique.	0.78	100.000	78.000
Dépenses du triage	2	100.000	200.000
Dépenses du lavage	1.20	100.000	120.000
Dépenses du traitement par la vapeur	1.80	100.000	180.000
Total du coût de production			4.578.000
Conditionnement et emballage dans de petites boîtes.	8	100.000	800.000
Conditionnement dans les grandes boîtes.	5.83	100.000	583.000
Amortissement	4	100.000	400.000
Dépenses pour douanes et assurance.	2	100.000	200.000
Dépenses de publicité	3	100.000	300.000
Dépenses d'administration	0.21	100.000	21.000
Dépenses de transport	0.55	100.000	55.000
Coût de distribution			2.359.000
Total des coûts			6.937.000
Nombre d'unités			100.000
Coût de revient unitaire (1 kg)			69,37

Source :Données de l'enquête.

3-3-1-2: Deuxième cas en 2003:

Au mois de décembre 2003, un client de l'Est algérien s'est présenté à l'unité et a fait une commande de 50 T de dattes traitées, conditionnées, et emballées sous la forme d'un kg. D'après les données de notre enquête au niveau de cette unité de conditionnement, le coût de revient d'un kg pour cette commande est le suivant:

Tableau n°98: Calcul du prix de revient d'un kg de dattes conditionnées et distribuées au niveau national par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2003.

	Prix unitaire (DA/KG)	Quantité (en kg)	Montants (en DA)
↓ Prix d'achat	40	50.000	2.000.000
↓ Dépenses du traitement chimique.	0.78	50.000	39.000
↓ Dépenses du triage	2	50.000	100.000
↓ Dépenses du lavage	1.20	50.000	60.000
↓ Dépenses du traitement par la vapeur	1.80	50.000	90.000
Total du coût de production			2.289.000
↓ Conditionnement et emballage dans de petites boîtes.	8	50.000	400.000
↓ Conditionnement dans les grandes boîtes.	5.83	50.000	291.500
↓ Amortissement	4	50.000	200.000
↓ Dépenses de publicité	3	50.000	150.000
↓ Dépenses d'administration	0.21	50.000	10.500
↓ Dépenses de transport.	0.20	50.000	10.000
Coût de distribution			1.062.000
Totale des coûts			3.351.000
Nombre d'unités			50.000
Coût de revient unitaire (1 kg)			67.02

Source : Données de l'enquête.

3-3-1-3 :Premier cas en 2008:

En mois d'octobre 2008, un client français a passé une commande à l'unité de 100 T de dattes traitées, conditionnées et emballées sous la forme d'un kg, de 250 g, de 500 g. D'après les données de notre enquête au niveau de cette unité de conditionnement, le coût de revient d'un kg de cette commande est comme suit:

Tableau n°99: Détermination du coût de production semi-fini "dattes conditionnées" dans les unités de conditionnement de dattes dans la wilaya de Biskra en 2008

N° d'opération	Désignation	Destinées à l'exportation	Destinées au marché national
01	Coût d'achat des dattes	67.26	40.95
02	Dépenses du traitement chimique+ fumigation.	3.66	3.66
03	Dépenses pour le triage	5.00	5.00
04	Dépenses du lavage et nettoyage	0.90	0.90
05	Dépenses du traitement par la vapeur	1.58	1.58
Coût de production des dattes conditionnées		78.41	52.10

Source : Données de l'enquête.

a/ : Le prix de revient d'un ravier de 250 g des dattes conditionnées destinées à l'export.

Tableau n°100: Calcul du prix de revient d'un kg de dattes conditionnées destinées à l'exportation par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2008.

N° d'opération	Désignation	Quantité	Prix unitaire (DA)	Montant DA/kg
01	barquettes 250 g	4.00	2.38	9.53
02	Film étirable	1.20	2.13	2.56
03	Pique dattes	4.00	0.39	1.56
04	Etiquette Duna	4.00	0.50	2.00
05	Etiquette auto	4.00	0.46	1.84
06	Scotch	0.20	0.65	0.13
07	Carton groupage	0.17	27.44	4.57
Coût de la consommation d'emballage				***22.19***
08	**Coût des dattes conditionnées**			**78.41**
09	Salaire direct d'emboitage en petit boite			7.75
10	Salaire direct d'emboitage en grande boite			0.65
11	Consommation d'électricité			1.58
Coût de production total				**110.57**
12	Amortissement			10.16
13	Frais de transit de la douane et d'assurance sur l'export			8.50
14	Frais de transport			0.88
15	Frais d'administration et financiers			29.96
16	publicité			0.07
Coût de revient de la barquette de 250 g				***160.14***

Source : Données de l'enquête.

b/ : Le prix de revient d'une barquette de 500 g de dattes conditionnées destinées à l'exportation

Tableau n°101: Calcul du prix de revient d'une barquette de 500 g de dattes conditionnées destinées à l'exportation par une unité de conditionnement dans la région en 2008.

N° d'opération	Désignation	Quantité	Prix unitaire (DA)	Montant DA/kg
01	Ravier 500 g	2.00	4.13	8.26
02	Film étirable	0.90	2.13	1.92
03	Pique dattes	4.00	0.39	1.56
04	Etiquette Duna	2.00	0.50	1.00
05	Etiquette auto	2.00	0.46	0.92
06	Scotch	0.20	0.65	0.13
07	Carton groupage	0.20	27.44	4.57
Coût de consommation emballage				**18.36**
08	**Coût des dattes conditionnées**			**78.41**
09	Salaire direct d'emboitage en petite boite			7.75
10	Salaire direct d'emboitage en grande boite			0.65
11	Consommation d'électricité			1.58
Coût de production total				**106.75**
12	Amortissement			10.16
13	Frais de transit et douane et assurance sur export			8.50
14	Frais de transport			0.88
15	Frais d'administration et financiers			29.96
16	publicité			0.07
Coût de revient ravier 500 g				***156.31***

Source : Données de l'enquête.

c/ : Le prix de revient d'un kg de dattes conditionnées destinées à l'exportation.

Tableau n°102: Calcul du prix de revient d'un kg de dattes conditionnées et destinées au marché mondial par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2008.

N° d'opération	Désignation	Quantité	Prix unitaire (DA)	Montant DA/kg
01	Barquette 1 kg	1.00	8.57	8.57
02	Film étirable	0.40	1.96	0.78
03	ceinture	0.08	14.90	1.24
04	Etiquette auto	1.00	0.46	0.46
05	Scotch	0.10	0.65	0.46
06	Carton groupage	0.08	27.44	2.29
Coût de consommation emballage				**13.41**
08	**Coût des dattes conditionnées**			**78.41**
09	Salaire direct d'emboitage en petite boite			9.17
10	Salaire direct d'emboitage en grande boite			0.65
11	Consommation d'électricité			1.58
Coût de production total				**103.21**
12	Amortissement			10.16
13	Frais de transit, douane et assurance sur export			8.50
14	Frais de transport			0.88
15	Frais d'administration et financiers			29.66
16	publicité			0.07
Coût de revient 1 kg				***152.78***

Source : Données de l'enquête.

3-3-1-4: Deuxième cas en 2008:

Au mois décembre 2008, un client de l'Est algérien se présente à l'unité et fait une commande de 50 T de dattes traitées, conditionnées, et emballées sous la forme d'un kg, et de 10 quintaux de pâte Ghars D'après les données de notre enquête au niveau de cette unité de conditionnement, le coût de revient d'un kg de cette commande est comme suit:

a/ :Le prix de revient et de production d'un kg de pâte de datte destiné au marché national

Tableau n°103: Calcul du prix de revient d'un kg de pâte de dattes conditionnée et destinée au marché national par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2008.

N° d'opération	Désignation	Quantité	Prix unitaire (DA)	Montant DA/kg
01	Film PVC	0.0172	208.54	3.59
02	Film PVC Importé	0.0017	465.70	0.79
03	Scotch	0.10	0.65	0.07
04	Etiquette auto	0.0833	27.44	0.46
05	Carton groupage	1.00	0.46	2.29
Coût de consommation emballage				**7.19**
06	**Coût des dattes conditionnées**			**52.10**
07	Salaire direct d'emboitage en petite boite			8.08
08	Salaire direct d'emboitage en grande boite			0.65
09	Consommation d'électricité			1.58
20.	**Coût de production total**			**69.60**
10	Amortissement			10.16
11	Frais d'administration et financiers			29.96
12	publicité			0.07
Coût de revient d'1 kg de pâte des dattes				***109.79***

Source : Données de l'enquête.

b/ :Le prix de revient d'un kg de dattes conditionnées destinées au marché national.

Tableau n°104: Calcul du prix de revient d'un kg de dattes conditionnées et destinées au marché national par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2008.

N° d'opération	Désignation	Quantité	Prix unitaire (DA)	Montant DA/kg
01	barquette 1 kg			6.57
02	Film étirable			0.78
03	ceinture			1.00
04	Etiquette auto			0.46
05	Scotch			0.07
06	Carton groupage			1.29
Coût de consommation emballage				**10.17**
08	**Coût des dattes conditionnées**			**52.10**
09	Salaire direct d'emboitage en petite boite			8.08
10	Salaire direct d'emboitage en grande boite			0.65
11	Consommation d'électricité			1.58
Coût de production total				**72.58**
12	Amortissement			10.16
15	Frais d'administration et financiers			20.66
16	publicité			0.07
Coût de revient 1 kg				***103.4***

Source : Données de l'enquête.

3-4 : Analyse du prix de distribution FOB.

L'analyse de la structure du coût d'expédition des dattes algériennes présentée dans les tableaux ci-dessous, fait ressortir que le coût d'exportation des dattes type standard (1kg) en mode FOB, durant l'année 2008 est estimé, à 152,78 DA/kg. Deux charges dominent dans la structure de ce coût : le coût d'achat des dattes avec 44% du coût total, puis les frais financiers avec 19,61% ce qui confirme que la totalité des conditionneurs recourent en grande partie aux crédits bancaires pour financer cette activité. Le troisième poste qui appesanti ce coût, est constitué par les charges de la main-d'œuvre avec 7,46% du coût total (seulement dans l'opération de l'emballage). L'importance de ce poste s'explique par le sureffectif au niveau des unités de conditionnement de nos enquêtés et une gestion irrationnelle de cet effectif. En effet, nous avons constaté que certains ouvriers étaient affectés à d'autres fonctions sans rapport avec l'activité de conditionnement des dattes, parfois au domicile et pour réaliser des travaux d'utilité personnelle pour les propriétaires, mais les salaires de ces ouvriers sont imputés aux coûts de conditionnement ce qui se traduit par une hausse du coût d'expédition et une réduction du niveau de compétitivité du produit.

Le reste des charges se réparti entre les coûts liés à la préparation du produit (7,30%), à l'emballage spécifique pour l'exportation, qui est très couteux (soit 8,77%), à l'amortissement (6,65%), aux frais de transport intérieur (0,57%) et de transit (5,56%).

Il est important de constater que le prix payé aux producteurs de cette catégorie de tri de dattes (la tout venant) soit 40 DA/Kg, ne représente que 26,18% dans le prix FOB au port d'Alger. En d'autres termes, la différence entre le prix à la production des dattes au niveau des exploitations (prix de vente des producteurs), et le prix d'achat réel de ces unités, représente prés de 17,84 DA soit 11.67% du prix FOB. Mais, le prix réel d'achat des dattes apparaîtrait plus élevé si on soustrait les 10% des écarts de triage.

Par contre, l'analyse des données du tableau ci-dessous révèle que le prix d'exportation des dattes algériennes vers le marché français durant la période 2000-2008 reste presque stable pour tous les types d'emballage ou conditionnement. En effet, ce prix est de 1,6 € en moyenne, avec un maximum de 1,9 € pour un kg des dattes régime en 2008 et un minimum de 1,11 € pour le kg de dattes

conditionnées et emballées dans des barquettes d'un kg en 2005. Toutefois, la comparaison entre ces prix et le prix FOB durant la campagne 2008, montre bien que nos dattes ne sont pas compétitives ou ont une faible compétitivité prix, par rapport aux dattes tunisiennes, et en regard aux coûts de revient des exportateurs. Parfois, on peut même constater une exportation à perte.

En effet, si l'on converti le prix FOB obtenu en Euros (dattes de type standard conditionnées en barquette), selon la parité officielle au moment de l'expédition (156,41 DA/ 97 = prés de 1,61 €) alors que le prix d'exportation payé par les importateurs ne dépasse pas 1,67 € au maximum. Ainsi, la marge obtenue par les exportateurs de dattes varie en fonction des variations du taux de change de la monnaie nationale par rapport au Dollar ou à l'Euro. Il semblerait donc que certains exportateurs continueraient à exporter même à perte, soit pour garder leur clientèle, soit pour bénéficier des marges qu'ils peuvent réaliser en échangeant la part en devises qu'ils obtiennent dans le cadre du rapatriement de devises, sur le marché parallèle.

Tableau n°105: Evolution des prix à l'exportation des dattes par type d'emballage.

Type	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008
	€/Kg	DA/kg	€/Kg	DA/kg	€/Kg	DA/kg	€/Kg	DA/kg	€/Kg	DA/kg	€/Kg	DA/kg	€/Kg	DA/kg	€/Kg	DA/kg	€/Kg
Panier 250g	1,25	121,25	1,27	123,19	1,25	122,50	1,32	128,04	1,27	123,19	1,32	128,04	1,27	123,19	1,28	124,16	1,35
Panier 500g	1,18	114,46	1,22	118,34	1,13	110,74	1,19	115,48	1,18	114,46	1,22	118,34	1,16	112,52	1,24	120,28	1,67
Panier 1kg	1,20	116,40	1,24	120,28	1,20	117,60	1,25	121,25	1,95	189,15	1,11	107,67	1,16	112,52	1,20	116,40	1,40
Régimes 1kg	1,60	155,20	1,72	166,84	1,62	158,75	1,59	154,23	1,90	184,30	1,62	157,14	1,75	169,75	1,80	174,60	1,90
Moyenne	1,31	126,83	1,36	132,16	1,30	127,40	1,34	129,74	1,58	152,78	1,32	127,80	1,34	129,50	1,38	133,86	1,58

Source : Données de l'enquête.

La fragilité de l'organisation et de la coordination entre les différents acteurs de la filière en amont et en aval peut être considérée comme la cause majeure de la faible compétitivité coût. En outre, il faut signaler que le problème du transport maritime semble constituer un handicap pour la compétitivité des exportations des dattes algériennes sur le marché international particulièrement sur le marché français, vu les contraintes contractuelles imposées par certains importateurs telles que les délais de livraison, ce qui oblige certains exportateurs à éviter le mode CIF qui n'est pas rentable pour eux en raison des coûts de transport élevés et de la non application des subventions pour le transport déjà décidées par les autorités en 2004. Aussi, afin de garder leurs clients, certains exportateurs préfèrent utiliser le cargo ou acceptent des coûts de transport plus élevés. C'est pourquoi les quantités de dattes exportées en mode CIF ne dépassent pas 7% des exportations totales de nos enquêtés. Ce type d'exportation est généralement fait par certains exportateurs occasionnels et non professionnels qui exportent de petites quantités (30 T au maximum) pour satisfaire une commande bien déterminée de certains clients étrangers. Il est aussi parfois le fait de certains commerçants algériens émigrés qui décrochent des commandes dans les pays où ils habitent. Ces commerçants rentrent en Algérie au moment de récolte afin de collecter et préparer eux mêmes ces quantités par la sous-traitance au niveau des unités de conditionnement pour la fumigation. Puis, ils exportent eux même ces dattes par bateau ou par avion vers le Canada ou vers la France généralement, en supportant la totalité des charges.

Conclusion.

Après cette étude, nous avons constaté que le prix d'expédition des dattes algériennes vers le marché mondial est très élevé voire même non compétitif par rapport aux prix des dattes des pays concurrents, à l'instar de la Tunisie et Israël pour la variété Deglet Nour. En effet, le prix des dattes conditionnées type barquette (de 250g, 500 g, 1 kg) livraison Marseille est de 1,67 €/Kg en moyenne soit 162 DA/kg selon la parité moyenne (1€ =97 DA), alors que le prix FOB moyen de ce type de dattes algériennes avoisine 157 DA/kg. Si l'on ajoute les autres charges du port d'Alger jusqu'au magasin des importateurs (coûts CIF, taxes de douane et les autres charges) qui sont payées par l'importateur, ce prix avoisine 200 DA, ce qui dépasse le prix d'importation moyen des dattes et parfois le prix de gros et de détail sur le marché mondial. De ce fait, les dattes algériennes deviennent non compétitives sur ces marchés, notamment ces dernières années, sachant que les exportateurs Tunisiens offrent la même variété et catégorie de tri à un prix moyen équivalent à160 DA/kg livrée au port de Marseille.

C'est le coût d'achat des dattes par les conditionneurs qui reste trop élevé et qui est à l'origine de la non compétitivité des dattes algériennes. En effet, si le coût de production au niveau des exploitations est de 32,51 DA/kg en moyenne, le coût de revient s'élève jusqu'à 42 DA/kg au niveau des exploitations en cas de vente après récolte, soit une différence de 10 DA/kg, alors que le prix d'achat d'un kg de dattes par les conditionneurs dépasse les 72 DA/kg pour la catégorie de tri tout venant (troisième choix) utilisée pour le conditionnement et l'exportation. En outre, pour les dattes de premier choix (régimes), le prix d'achat a dépassé cette année 2008, les 140 DA/kg en moyenne, et pour le deuxième choix (datte type branchettes), le prix a été de 115 DA/kg en moyenne. Cela signifie que la différence entre le coût de production et le prix d'achat des conditionneurs varie de 40 DA pour la catégorie du tout venant jusqu'à 100 DA/kg pour les dattes de premier choix. Cette grande différence s'explique d'abord par l'importance de la marge bénéficiaire des producteurs qui, pourtant, lors de l'enquête, ont affirmé qu'elle était trop faible et guère encourageante. Cela signifie que ces acteurs surévaluent leurs charges, suite à l'absence d'une gestion moderne de leurs exploitations (ce qui les amènent généralement à confondre entre les charges personnelles ou d'autres investissements et les charges des exploitations phoenicicoles). En effet, si on soustrait le coût de revient d'un kg de dattes pour les producteurs du prix moyen de vente de toutes les catégories de tri (estimé dans la région à plus 94 DA), on s'aperçoit que la différence est très importante.

Pour la catégorie des dattes utilisées dans le conditionnement, la différence entre le prix d'achat quai usine (72 DA/kg) et le prix de vente des producteurs (de 30 à 40 DA), la différence est aussi appréciable. Cela nous amène à la deuxième explication de cette grande marge qui est la multitude des intermédiaires (parfois non indispensables) dans cette chaine de commercialisation entre les deux principaux acteurs de cette filière (les producteurs et les conditionneurs-exportateurs) suite à l'atomisation du marché de la datte en Algérie.

En seconde lieu, l'analyse de la formation du prix des dattes jusqu'à l'exportation (prix FOB) a montré que le coût de conditionnement et de la livraison sur les marchés internationaux est très important, et dépasse 83 DA/kg soit 53,48% du prix FOB et prés de 115% du prix d'achat des conditionneurs. Cette situation revient à l'importance des charges des conditionneurs dattes en Algérie notamment les frais financiers, la rémunération des salariés et la mauvaise gestion. Cette importance des charges abouti par voie de conséquence la non compétitivité des dattes algériennes sur ces marchés.

Chapitre II : Analyse financière de la filière dattes dans la Daïra de Tolga.

Introduction

Le but essentiel de l'analyse financière de la filière datte, est de mettre en évidence, d'une part, l'équilibre général de cette filière, l'efficacité de la filière dans sa globalité et de l'itinéraire technique appliqué dans les exploitations agricoles dans cette région. D'autre part, cette analyse sert à établir les interdépendances entre le revenu des phoeniciculteurs et celui des autres acteurs de la filière (collecteurs, camionneurs- commerçants et les conditionneurs-exportateurs). Cette analyse s'effectue à partir du compte de production et d'exploitation de chaque acteur de la filière, en plus du compte consolidé de l'ensemble de la filière. En utilisant, à cette fin, le guide d'analyse des filières agroalimentaires de la FAO (FABIEN. T et, Louis. B, 2005), cette analyse présente des éléments de réponses à plusieurs questions Selon FABRE. P, (1994) à savoir:

- L'activité dégage-t-elle un excèdent ? Avec ou sans subvention ?
- Cet excèdent est-il suffisant pour que l'activité puisse se produire, s'entretenir, renouveler les matériels et les immobilisations, faire face aux charges financières actuelles et à venir.
- Rapporté à l'investissement initial, cet excèdent fait-il apparaître une rentabilité considérée comme suffisante ?
- En évolution dans le temps, la situation s'améliore-t-elle ou au contraire se dégrade-t-elle ?

Cette analyse doit aussi apporter des éléments de réponse sur l'efficacité globale de la filière, comme la détermination des revenus réalisés et leur distribution.

- Quel agent, reçoit quel montant (absolu ou relatif) pour sa participation aux activités de la filière ?
- Quel est le montant de la valeur ajoutée pour l'ensemble de la filière.
- La filière, crée-t-elle une valeur ajoutée positive ? Dans l'affirmative, l'activité économique en question est créatrice de richesse ; dans la négative, elle est au contraire consommatrice de ressources et donc facteur d'appauvrissement.
- Comment la valeur ajoutée (VA) de la filière est-elle créée, tout d'abord par quel agent ? Quels sont les agents qui produisent le plus de valeur ajoutée ?
- Quelle est la participation des producteurs primaires à cette création de valeur ajoutée ?

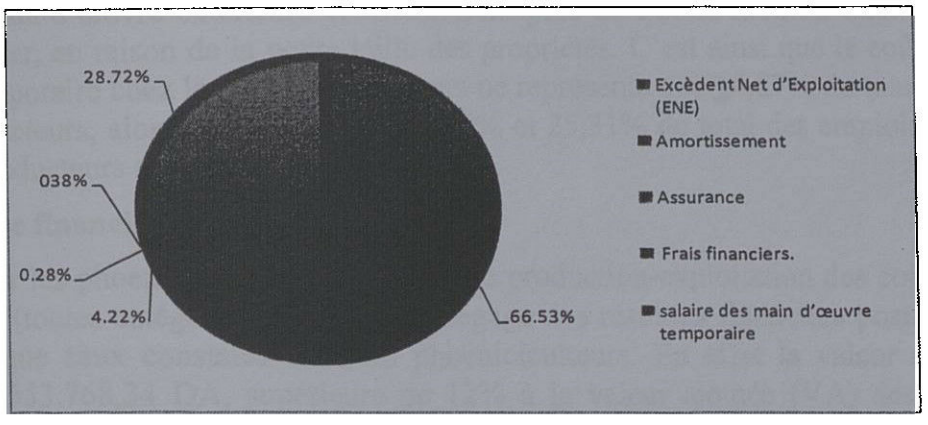
1: Analyse financière des principaux acteurs intervenants dans la filière datte à Tolga.

1-1 : Analyse financière des phoeniciculteurs.

Le compte de production, pour les trois catégories d'exploitations phoenicicoles enquêtées dans la daïra de Tolga, a réussi à dégager une valeur ajoutée positive estimée à 1.393.485,73 DA soit 87,31% de la valeur des ventes (chiffre d'affaires)(*) réalisées par ces phoeniciculteurs en moyenne. En outre, si cette valeur ajoutée dégagée par ces acteurs est plus importante que celle enregistrée auprès des phoeniciculteurs de la région de Oued Righ (BENZIOUCHE. S, 2000) cette valeur semble relativement faible au regard des investissements mis en place et de la haute valeur marchande des dattes de cette région.

(*):On a considéré le chiffre d'affaires comme le total des ressources de chaque agent.

Graphe n°42: Structure de la VA dégagée par les phoeniciculteurs de la daïra de Tolga.



Source : Réalisé par nous même d'après les données du tableau n 106°

L'analyse de cette valeur ajoutée par catégorie de phoeniciculteurs montre qu'elle est plus importante chez les exploitants de la troisième classe de notre échantillon pour lesquels elle représente 87,26% du total de leurs ventes. En second lieu, viennent les phoeniciculteurs de la deuxième classe avec une valeur ajoutée qui représente 87% du total des ventes de cette catégorie d'agriculteurs. Néanmoins, elle est un peu moins importante dans les petites exploitations, dans la mesure où le montant de la valeur ajoutée dégagée ne représente que 84,88% du total des ventes de cette catégorie d'exploitants. (Voir tableaux n :106 ,107, 108).

Ces résultats varient d'une campagne à une autre, selon la variation des quantités produites en quantité et en qualité, la variation des prix de vente, mais aussi suivant l'importance des charges d'exploitation nécessaires à cette spéculation. Ainsi, pour la campagne 2007/2008, la valeur ajoutée dégagée reste en deçà des résultats escomptés en raison de la détérioration de la production en qualité de 30% suite aux aléas climatiques qu'a connus la région (fermentation des dattes).

Cependant, l'analyse de la structure de la valeur ajoutée dégagée par ces acteurs, révèle l'importance des frais d'irrigation pour toutes les catégories de phoeniciculteurs, suite au coût élevé de l'électricité et du carburant qui représentent 4% en moyenne du total du chiffre d'affaires réalisé par les phoeniciculteurs de la région. Ils sont suivis par les coûts des amendements en fumier et en produits phytosanitaire (PPS) qui représentent 3,50% du total du chiffre d'affaires tandis que les coûts d'emballage et d'achat des outillages représentent prés de 3% de ce chiffre d'affaires en moyenne

Par ailleurs, et au contraire des résultats enregistrés dans la région d'Oued Righ. (BENZIOUCHE. S, 2000), le compte d'exploitation des trois catégories de phoeniciculteurs de la daïra de Tolga a dégagé un excédent net d'exploitation positif. Cet excèdent consacré à la rémunération du travail familial et temporaire ainsi qu'aux frais financiers et aux charges fixes est estimé à 29.889 DA, 773.247,18 DA et 1.756.905 DA respectivement pour les petites, moyennes et grandes exploitations. Cet excédent enregistré représente prés de 58% du CA en moyenne mais il reste inférieur aux espérances en regard de l'importance de la production et de la valeur marchande des dattes de la région.

Cette situation résulte de la modeste valeur ajoutée dégagée et dont la majeure partie est consacrée à faire face à différents frais et à rémunérer les effectifs importants de main-d'œuvre temporaire et permanente utilisée, la culture du palmier dattier étant très exigeante en main-d'œuvre en l'absence de mécanisation et vu le désintéressement de la main-d'œuvre familiale qui s'oriente de plus en plus vers d'autres activités.

La différenciation économique entre les différents types de phoeniciculteurs (petits, moyens et grands) s'explique par la taille des propriétés et par les différentes stratégies suivies. En effet,

les petits phoeniciculteurs et dans une moindre mesure les producteurs moyens, emploient moins de main-d'œuvre extérieure et investissent plus de travail familial dans la culture du palmier dattier, en raison de la petite taille des propriétés. C'est ainsi que le coût de la main-d'œuvre temporaire chez les petits producteurs ne représente que 14,87% du total des emplois de ces producteurs, alors qu'il représente 26,80% et 25,31% du total des emplois des moyens et grands producteurs respectivement

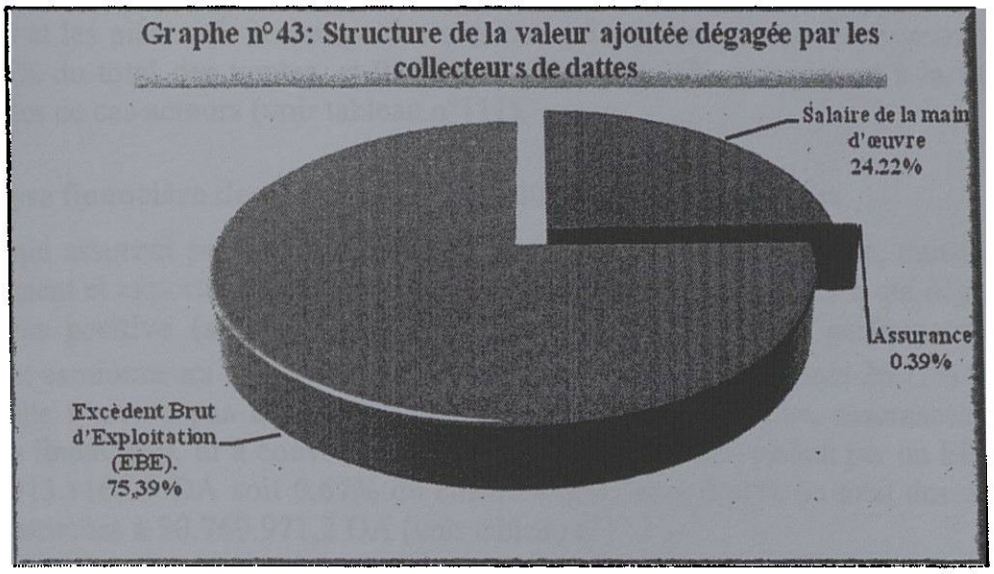
1-2 : Analyse financière des collecteurs

Comme pour les phoeniciculteurs, le compte de production-exploitation des collecteurs dans cette région (toutes catégories confondues) dégage des résultats financiers positifs mais plus importants que ceux constatés chez les phoeniciculteurs. En effet la valeur ajoutée (VA) s'élève à 1.553.768,34 DA, supérieure de 12% à la valeur ajoutée (VA) des producteurs. Néanmoins, elle ne représente que 37,84% du chiffre d'affaires total de ces acteurs en moyenne durant cette campagne. Parallèlement, l'excédent brut d'exploitation (EBE), s'élève à 1.171.380,84 DA, soit 28,53 % de la valeur totale des ventes de ces acteurs. (Voir tableau n°110).

Ces bons résultats financiers (VA et EBE) enregistrés par les collecteurs, sont jugés normaux en regard de la simplicité des tâches de ces acteurs. La période d'activité ne dépasse pas les 5 mois, avec de faibles charges, alors qu'ils captent les meilleures marges. De ce fait, le compte d'exploitation de ces agents de la filière compense tous les emplois occasionnés par les consommations intermédiaires déjà faibles, mis à part le coût d'achat des dattes, eu égard à la fonction nettement commerciale des collecteurs, surtout ceux qui achètent après la récolte. Cette commercialisation s'opère selon un mode aisé, en achetant aux producteurs les dattes bord champs ou sur pied après leur évaluation à des prix très faibles qui parfois ne rémunèrent même pas les coûts dépensés par les producteurs qui s'échinent toute une campagne et supportent les grandes charges nécessaires à l'activité.

Les résultats de ces acteurs sont sujets parfois à des irrégularités en raison soit de la détérioration de la qualité due principalement aux aléas climatiques comme cela a été le cas durant cette campagne 2008, soit parfois à la régression des ventes suite à l'instabilité des marchés. Cependant, dans tous les cas, ces collecteurs ont toujours réussi à dégager des résultats appréciables par rapport à leurs investissements. Ceci est rendu possible par la tendance continue à la hausse des prix de vente des dattes et par l'expérience dont ils jouissent sur le marché des dattes. Toutefois, la majorité de nos enquêtés ne sont pas satisfaits des résultats enregistrés qui restent pour eux, faibles et très inférieurs à leurs objectifs et comparativement aux résultats des campagnes précédentes.

L'analyse de la structure des charges de ces agents montre que le coût d'achat des dattes reste très appréciable dans leurs comptes avec 2.265.000 DA, soit 55,17% du chiffre d'affaires et prés de 77,19% du total des charges. Vient en deuxième position le poste rémunération de la main-d'œuvre. Elle représente 9,16% du total des ventes, 24,22% de la valeur ajoutée et 12,82% du total des charges de ces acteurs en moyenne durant cette campagne. La troisième position est occupée par les coûts des pièces de rechange et la location des bâtiments et chambres froides, avec 142.000 DA soit 3,45% du chiffre d'affaires (CA), 9% de la VA et 4,84% du total des charges. Toutefois, le coût des emballages et du carburant reste bien placé dans la structure des charges des collecteurs avec 3,17% et 2,27% du CA estimé à 4.105.635 DA comme il représente 5,99% de la valeur ajoutée.



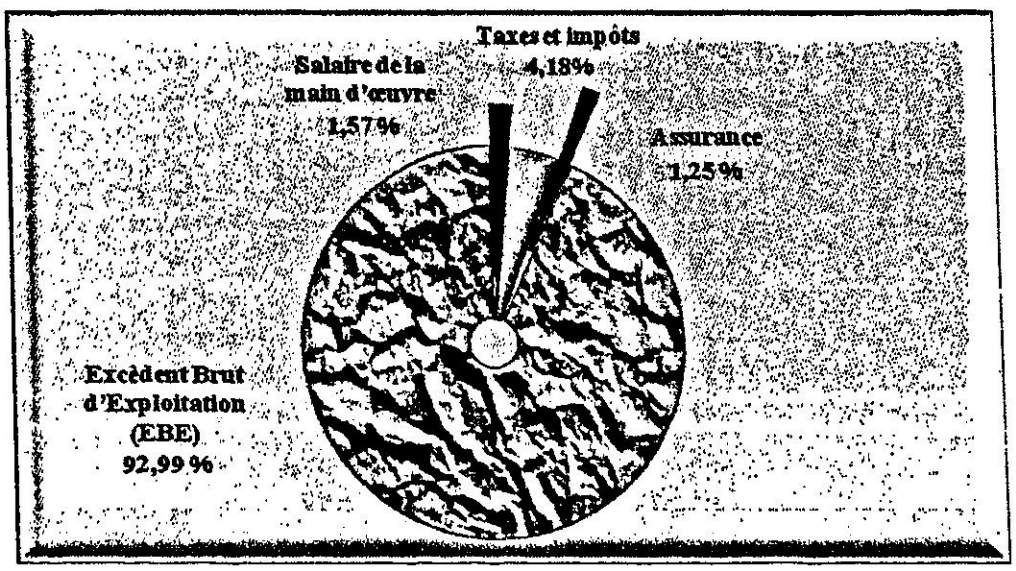
Source : Réalisé par nous même d'après les données du tableau n°110

L'importance des résultats financiers enregistrés par les collecteurs de dattes peuvent aussi s'expliquer par l'absence de frais financiers (assurance, impôts, taxes, intérêts des crédits bancaires) dans la mesure où la quasi totalité des collecteurs n'ont pas été agréés, et activent généralement au nom des phoeniciculteurs pour échapper au fisc. En outre, ils n'ont pas à faire face à des charges d'amortissement, suite au peu de matériels et équipements dont ils disposent.

1-3 : Analyse financière des camionneurs-commerçant-ambulants

Ces acteurs réalisent des résultats importants à l''instar des résultats des deux acteurs de la filière précédemment analysés (producteurs et collecteurs). En effet, les comptes-d'exploitation des camionneurs – commerçant-ambulants, procurent une valeur ajoutée (VA) estimée à 956.400 DA et un excédent brut d'exploitation (EBE) de 889.400DA, soit 31,88% et 29,64% du total des ventes (CA) estimé à 3.000.000 DA.

Graphe n°44: Structure de la VA créée par les camionneurs-commerçants



Source : Réalisé par nous même d'après les données du tableau n°111

Ces performances s'expliquent essentiellement par l'absence de charges de main-d'œuvre et la faiblesse des autres charges, mis à part le coût d'achat des dattes qui alourdi le compte de production-exploitation de ces agents auquel s'ajoutent les impôts et taxes ainsi que les frais

de carburant et les pièces de rechange des camions qui représentent respectivement 64,55%, 1,73%, 2,16% du total des ventes, et 91,75%, 2,46%, et 4,26%, par rapport à la valeur des charges totales de ces acteurs (voir tableau n°111).

1-4: L'analyse financière des comptes des conditionneurs-exportateurs

Ces agents qui assurent parfois plusieurs activités en même temps (collecte, transformation, conditionnement et exportation), ont des comptes de production-exploitation qui dégagent une valeur ajoutée positive (soit 12.535.640,7 DA) mais ils sont moins performants que les collecteurs et camionneurs en 2008. En effet, cette modeste VA représente 26,72% du chiffre d'affaires; elle n'arrive pas à couvrir la totalité des charges (salaires, assurances, taxes et impôts, frais financiers), ni à couvrir les amortissements, ce qui se traduit par un EBE négatif estimé à – 313.116,93 DA soit 0,67% du chiffre d'affaires et 0,61% du total des charges de ces acteurs estimées à 50.769.971,2 DA (voir tableau n°112).

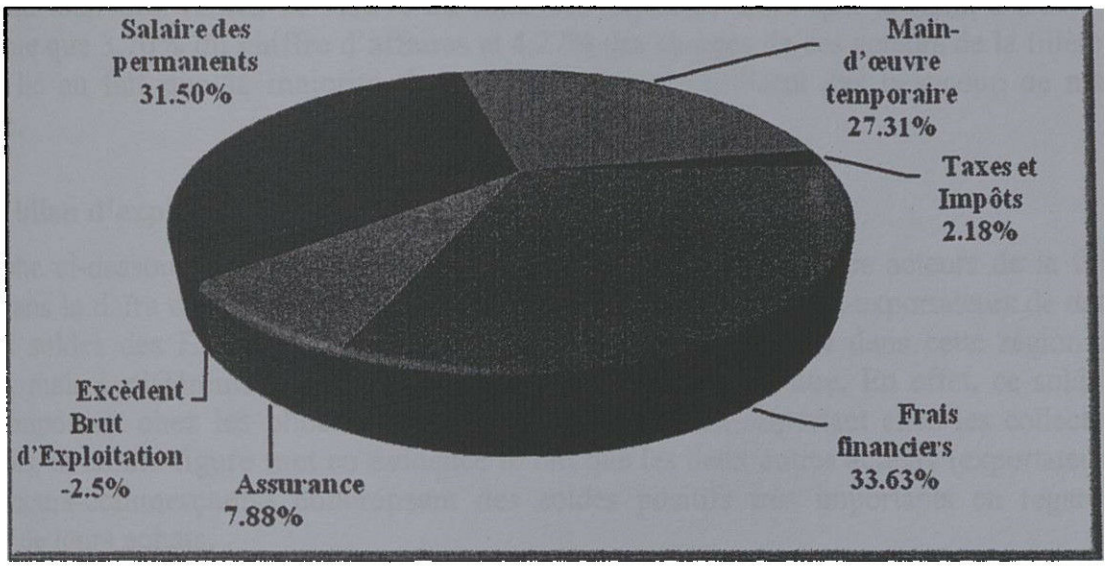
Afin de connaître les causes de ces modestes résultats pour ces acteurs, il a paru nécessaire d'analyser la structure de leurs comptes de production et d'exploitation. Cette analyse fait ressortir que les coûts d'achat des dattes sont les plus importants dans cette structure puisqu'ils représentent 51,46% du CA et prés de 47,54% du total des charges de ces acteurs en moyenne. Cela s'explique par les grandes quantités réceptionnées par ces agents, d'une part, et par l'augmentation des prix des dattes durant ces dernières campagnes, mais la multiplicité des intermédiaires entre les producteurs et les conditionneurs-exportateurs joue aussi un rôle dans cette situation.

De plus, l'importance du travail temporaire dans l'activité de conditionnement des dattes dans les unités de ces agents augmente la part des charges de rémunération de la main-d'œuvre pour la porter à 15,71% dans le CA et à 58,81% de la valeur ajoutée dégagée par ces opérateurs en 2008. En outre, le poste des frais financiers (intérêts bancaires, impôts et taxes, assurances) occupe la troisième position dans cette structure, avec un montant de 5.475.991,50 DA, soit 10,87% du total des emplois, 11,67% du chiffre d'affaires et 43,68% de la VA de cette campagne.

Les coûts des produits de traitement et d'emballage ainsi que les frais d'entretien et de gestion restent aussi très appréciables dans les comptes de ces agents, dans la mesure où ils s'élèvent à 6.133.992,96 DA et à 4.097.410,80 DA respectivement soit 13,07% et 8,73% du chiffre d'affaires, et 12,08% et 8,07% du total des charges respectivement. Enfin, il faut noter l'importance des amortissements des unités liées au parc de véhicules nécessaire au transport ainsi que l'importance des équipements nécessaires au conditionnement et à la transformation dont la valeur est de 3.548.784,67 DA en moyenne soit 7,56%, 28,30%, et 6,99% du CA, de la VA et de la totalité des charges de ces acteurs respectivement. La soustraction de ce montant de l'EBE dégage des résultats nets d'exploitation négatifs de -3.861.900,93 DA.

Cette situation ne pouvant pas durer, ces acteurs risquent au mieux de garder leur niveau actuel d'activité mais, plus vraisemblablement, nombre d'entre eux quitteront ce segment de filière s'ils ont des opportunités plus intéressantes.

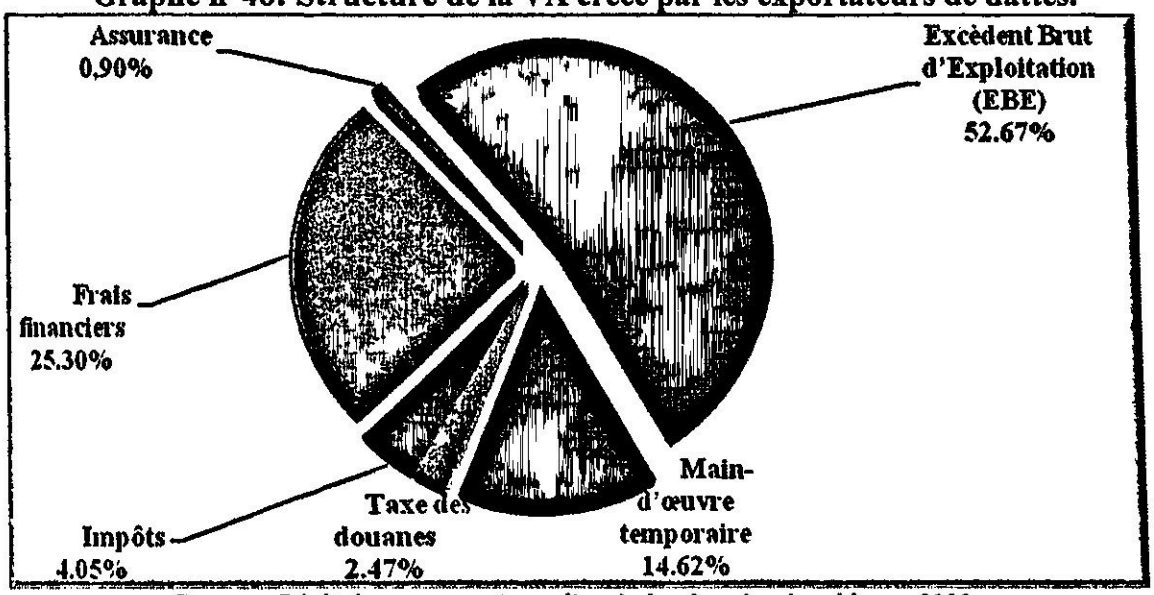
Graphe n°45: Structure de la VA créée par les conditionneurs-exportateurs



Source : Réalisé par nous mêmes d'après les données du tableau n°112

Toutefois, le compte de production et d'exploitation de la catégorie des exportateurs de dattes qui ne font pas d'usinage procure de meilleurs résultats financiers par rapport à la première catégorie d'exportateurs. En effet, la valeur ajoutée et l'EBE représentent respectivement 25,31% et 13,33% du chiffre d'affaires (CA) estimé à 34.046.122,55 DA (voir tableau n°113). Ces résultats s'expliquent particulièrement par la faiblesse des charges (pas d'amortissement), et la facilité de leurs tâches. En effet, ils s'occupent d'acheter les dattes en régime ou en vrac auprès des producteurs ou des collecteurs ; ensuite, ils les emballent et les font traiter par des conditionneurs sous-traitants afin de les exporter à des prix très élevés qui dépassent largement le prix d'achat.

Graphe n°46: Structure de la VA créée par les exportateurs de dattes.



Source : Réalisé par nous mêmes d'après les données du tableau n°113

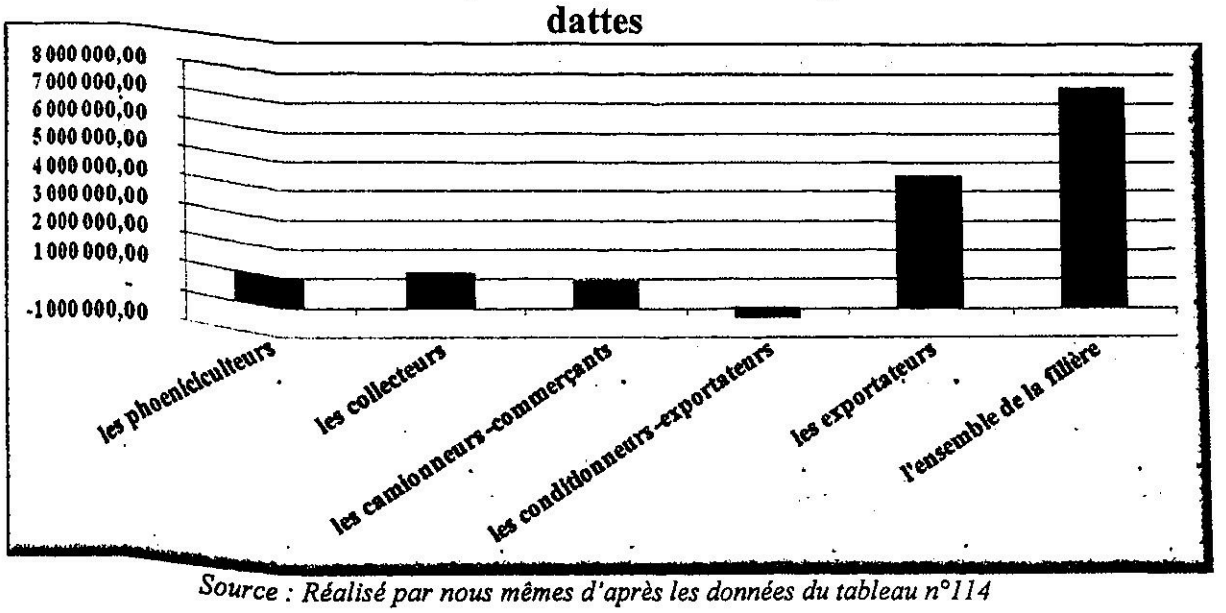
En outre, l'analyse de la structure des comptes production-exploitation de ces acteurs fait ressortir que les frais les plus élevés pour ces exportateurs sont ceux du prix d'achat avec 21.530.000 DA soit 63,23% du total des ventes et 72,97% des charges totales. En second lieu viennent les coûts d'emballage et de la sous-traitance du conditionnement avec 8,26% du CA et 9,53% du total des charges estimées à 29.506.359,1 DA. La troisième caractéristique de ces

comptes est l'importance des postes "impôts et taxes" et "frais financiers" qui représentent 8,28% du total des ventes et 9,56% du total des dépenses alors que la main-d'œuvre ne représente que 3,70% du chiffre d'affaires et 4,27% des charges de ces acteurs de la filière ce qui est lié au fait que la majorité de ces exportateurs n'utilisent pas beaucoup de main-d'œuvre.

2: Bref bilan d'exploitation des agents de la filière dattes

Le graphe ci-dessous, relatif au bilan d'exploitation de l'ensemble des acteurs de la filière dattes dans la daïra de Tolga, révèle que mis à part les conditionneurs-exportateurs de dattes, tous les soldes des EBE obtenus par les agents de la filière dattes dans cette région sont positifs, mais à différents degrés d'importance d'un acteur à l'autre. En effet, ce solde est moins important chez les phoeniciculteurs, et moyennement important chez les collecteurs. Toutefois, la même figure met en évidence le fait que les deux autres acteurs (exportateurs et camionneurs-commerçants) concrétisent des soldes positifs très importants en regard du volume de leurs achats.

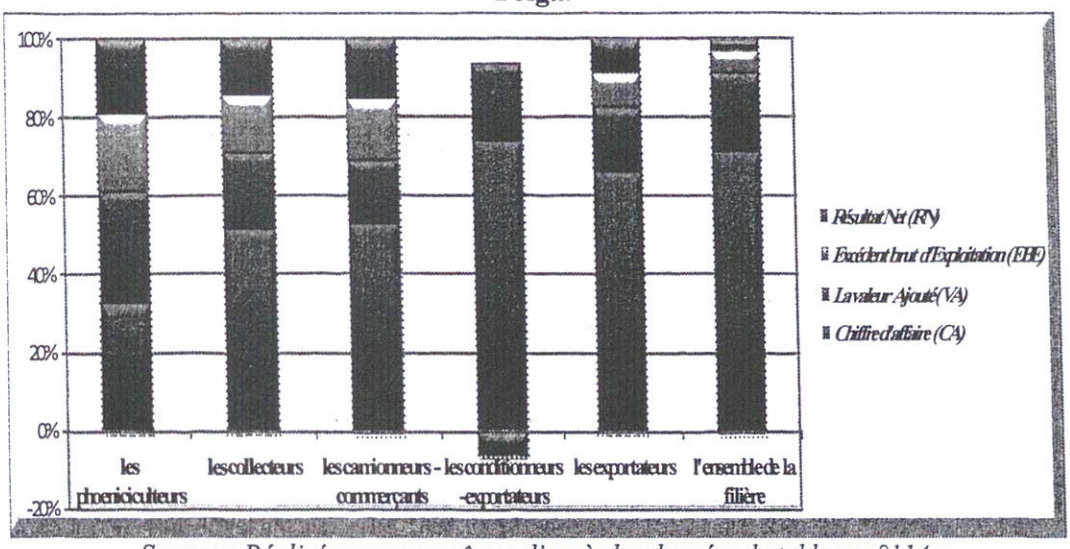
Graphe n°47: Excèdent brut d'exploitation des différents agents de la filière dattes



Source : Réalisé par nous mêmes d'après les données du tableau n°114

En dehors des conditionneurs-exportateurs (exceptionnellement pour cette campagne), tous les agents disposent d'un solde net leur permettant d'amortir, entretenir et renouveler les investissements antérieurs mais à des niveaux différents, de telle sorte que les exportateurs et les camionneurs sont ceux qui disposent des meilleurs résultats nets par rapport à leurs chiffres d'affaires car ils n'ont pas à investir dans un équipement important contrairement aux autres agents, conditionneurs-exportateurs et phoeniciculteurs, qui ont des frais d'amortissement très importants.

Graphe n°48: Structure des principaux résultats financiers des acteurs de la filière dattes à Tolga.

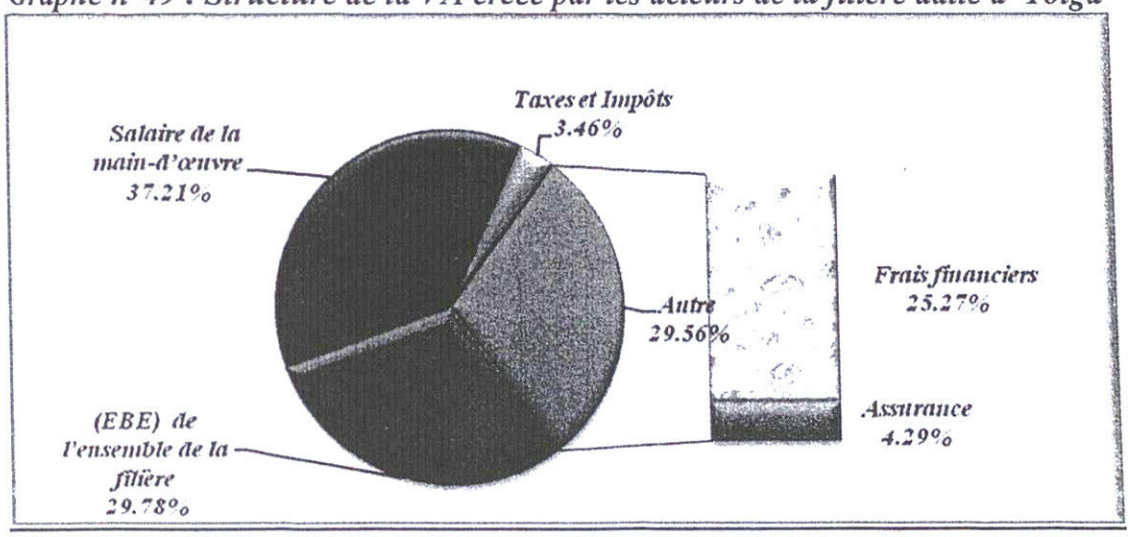


Source : Réalisé par nous mêmes d'après les données du tableau n°114

3 : Le Compte de production - exploitation consolidé de toute la filière

D'après les données du tableau n°44 le compte de production - exploitation global pour la filière dattes dans la région d'étude procure globalement une valeur ajoutée positive égale à 25.326.902,61 DA soit prés de 28,25% de la valeur des produits vendus localement ou exportés (CA). Cette valeur ajoutée correspond à un gain brut surtout en devises. Une fois toute la force de travail impliquée, les institutions financières et les taxes payées, les résultats bruts d'exploitation de l'ensemble de la filière s'élèvent à 7.541.367,99 DA soit 8,41% de la valeur des ventes (CA) estimée à 89..655.730,24 DA. En d'autres termes, l'ensemble des activités de cette filière permet la création d'une valeur ajoutée et des transferts entre acteurs qui résultent en une distribution de revenu à divers secteurs économiques. Le graphe ci-dessous montre clairement cette distribution de revenus.

Graphe n°49 : Structure de la VA créée par les acteurs de la filière datte à Tolga



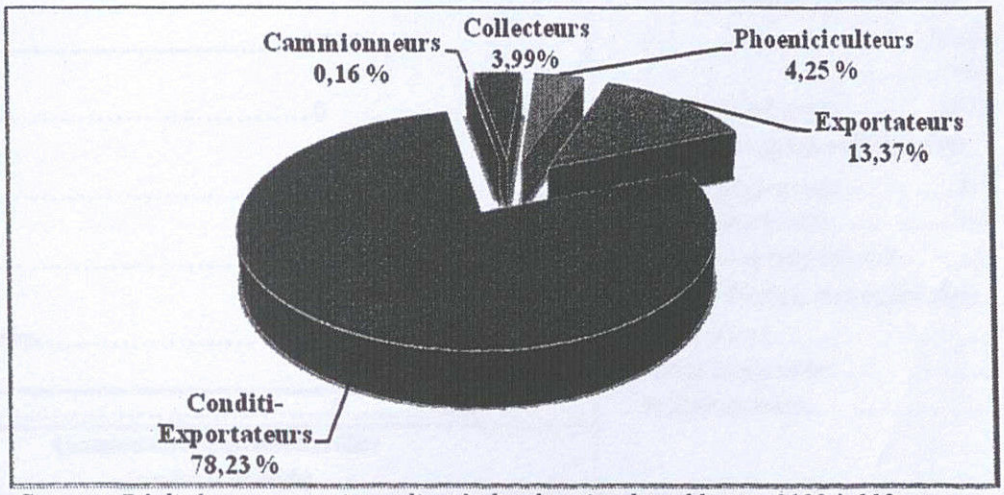
Source : Réalisé par nous mêmes d'après les données du tableau n°114

4 :Distribution des revenus sur le plan macro-économique

D'après la figure ci-dessus et la figure relative à l'origine des revenus distribués aux ménages par la filière dattes dans cette région d'étude, il apparaît clairement que ce sont les ménages qui sont les principaux bénéficiaires de la création de la valeur ajoutée dégagée par cette filière durant cette campagne 2007/2008. Ce jugement sera renforcé par la prise en compte des RBE des exploitations agricoles familiales.

Par ailleurs, l'extrapolation de ces résultats unitaires sur l'ensemble des agents de la filière (phoeniciculteurs, collecteurs, camionneurs, conditionneurs, exportateurs, détaillants et autres...), permet de constater que la plus grande part des revenus (provenant de cette filière) allant aux ménages résulte des activités des conditionneurs et d'exportateurs suivies par celles des activités directement agricoles.

Graphe n°50 :Origine des revenus distribués aux ménages par la filière dattes.



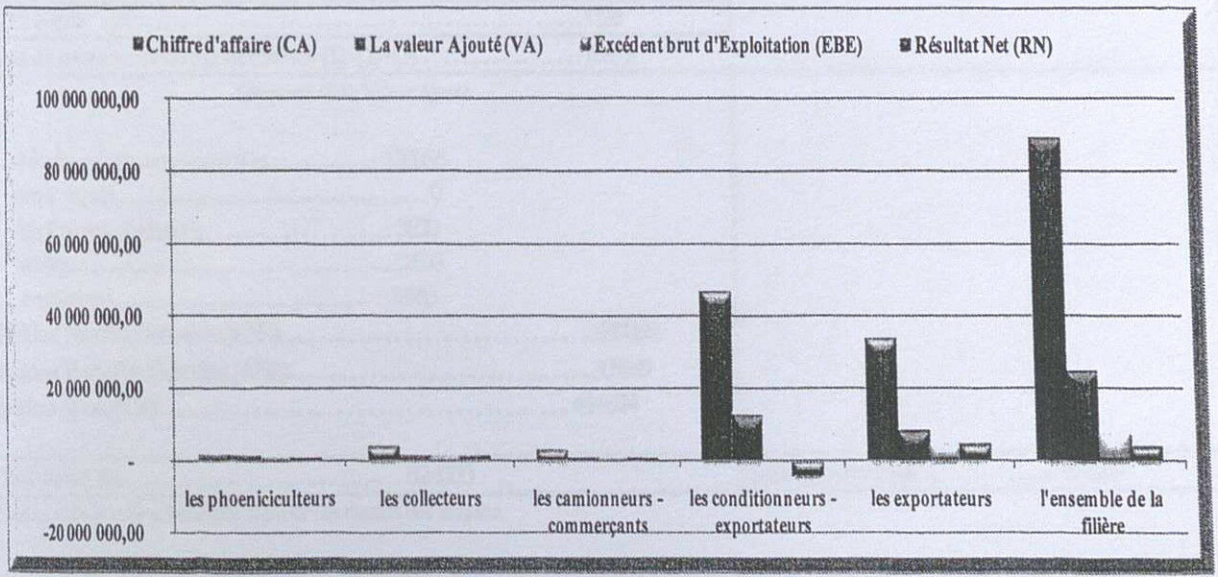
Source : Réalisé par nous mêmes d'après les données des tableaux n°109 à 113

Ces résultats confirment que la filière dattes est fortement distributrice de revenus pour les populations de ces zones phoenicicoles, d'autant plus qu'une bonne part des emplois temporaires créés par les exploitations agricoles, les collecteurs, les unités de conditionnement ainsi que la grande activité commerciale générée dans ces régions au moment de la récolte échoient également aux habitants de ces zones.

5 : Bilan global de la filière

L'analyse du bilan global de la filière dattes dans la région d'étude en 2008 dont les résultats sont présentés dans la figure ci-dessous, montre clairement la progression et l'enchainement de la création de la valeur (chiffre d'affaires, valeur ajoutée, EBE et RN) au sein de cette filière de l'amont vers l'aval.

Graphe n°51: Evolution du CA, EBE, VA et du RN aux différentes stades de la filière dattes à Tolga.



Source : Réalisé par nous mêmes d'après les données du tableau n°114

Tableau n°106: Compte de production et d'exploitation des petits phoeniciculteurs. (Classe 1)

Unité : DA

Emploi		Ressource	
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE		VENTE HORS FILIERE ET EN FILIERE	
Carburant et lubrifiant	3000	***Marchandises et produits finis***	
Emballage	11000	datte	485000
Sable	0	déchets	10000
Fumier	10000	sous produits des palmiers	25000
Engrais	3980	***Produit vendu hors filière dattes***	
Produit phytosanitaires	676	Culture maraîchères vendu	1000
		Culture fourragères vendu	3000
		L'élevage et ses sous produit vendu	0
		Produits hors exploitation	
		Subvention reçue	0
		Travaux fait pour les tiers	0
		Indemnité des sinistres	0
SOUS TOTAL (1)	28365		
Consommation intermédiaire hors filière (services et matériels)			
Electricité	15000		
Transport	3000		
outillage	5910		
pièce de rechange	380		
entretien bâtiments et matériel	730		
travaux	1120		
location bâtiment et matériel	1480		
frais et achat divers de gestion	0		
plastique,, et fille dattache	12100		
SOUS TOTAL (2)	39720		
Consommation intermédiaire en filière et en agriculture			
Achat des semences	0		
Achat des aliments de bétail	0		
Achat des pollens	1120		
Achat des palmes et des djebars	0		
SOUS TOTAL (3)	1120		
Total des consommations intermédiaires (1)+(2)+(3)	69196		
Eléments de la Valeur ajouté			
salaire des main d'oeuvre temporaire	130355		
taxe et impôts	0		
frais financiers (cadastre)	3600		
assurance	2000		
amortissement	18960		
Excédent Net d'Exploitation (ENE)	289889		
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	308849		
la valeur ajouté (VA)	444804		
Total des emplois	524000	Total des ressources	524000

Source : Calculer par nous même à partir des donnés de l'enquête.

Tableau n°107: Compte de production et d'exploitation des moyens phoeniciculteurs. (Classe2)

Unité : DA

Emploi	Ressource
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE	**VENTE HORS FILIERE ET EN FILIERE**
Carburant et lubrifiant.....8200	**marchandises et produits finis.**
Emballage..... 24300	datte..... 1100000
Sable 0	déchets 23000
Fumier..... 25300	sous produits des palmiers..... 94800
Engrais..... 8200	***Produit vendu hors filière dattes***
Produit phytosanitaires.....1498	Culture maraîchères vendu..... 64 468,18
	Culture fourragères vendu..... 11 602
	L'élevage et ses sous produits vendu....0
	Produits hors exploitation
	Subvention reçue..... .0
	Travaux fait pour les tiers.....0
	Indemnité des sinistres.....0
SOUS TOTAL (1)..... 67498	
Consommation intermédiaire hors filière (services et matériels)	
Electricité..... 34000	
Transport.....6900	
outillage.....8500	
pièce de rechange..... 1000	
entretien bâtiments et matériel.....2690	
travaux.....3400	
location bâtiment et matériel..... 6700	
frais et achat divers de gestion..... 0	
plastique,, et fille d'attache.....25000	
SOUS TOTAL (2)..... **88190**	
Consommation intermédiaire en filière et en agriculture	
Achat des semences.....10000	
Achat des aliment de bétail..... 0	
Achat des pollens..... 2440	
Achat des palmes et des djabars... 0	
SOUS TOTAL (3)..... 12440	
Total des consommations intermédiaires (1)+(2)+(3).....168128	
Eléments de la Valeur ajouté	
salaire des main d'œuvre temporaire. 301685	
taxe et impôts.....0	
frais financiers. (cadastre)..... 3150	
assurance..... 3800	
amortissement.....43860	
Excèdent Net d'Exploitation (ENE) 773247,18	
Excèdent Brut d'Exploitation (EBE) 817107,18	
la valeur ajouté (VA)..... 1125742,18	
Total des emplois..... **299 827,27**	Total des ressources..... **1293870,18**

Source : calculer par nous même à partir des donnés de l'enquête.

Tableau n°108: Compte de production et d'exploitation des grands phoeniciculteurs (Classe 3)

Unité : DA

Emploi	Ressource
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE	**VENTE HORS FILIERE ET EN FILIERE**
Carburant et lubrifiant..... 19700	**marchandises et produits finis.**
Emballage..... .61000	datte..... 2720400
Sable..... 0	déchets 24200
Fumier..... 59100	sous produits des palmiers..... 134000
Engrais..... 19700	***Produit vendu hors filière dattes***
Produit phytosanitaires..... .3546	Culture maraîchères vendu..... 124780
	Culture fourragères vendu..... 32000
	L'élevage et ses sous produits vendu....0
	Produits hors exploitation
	Subvention reçue..... .0
	Travaux fait pour les tiers.....0
	Indemnité des sinistres.....0
SOUS TOTAL (1)..... 163046	
Consommation intermédiaire hors filière (services et matériels)	
Electricité..... 85000	
Transport.....14910	
outillage..... 31000	
pièce de rechange.....;..... 1980	
entretien bâtiments et matériel..... 4500	
travaux..... 5900	
location bâtiment et matériel.....19000	
frais et achat divers de gestion..... 0	
plastique et fille d'attache.....40210	
SOUS TOTAL (2)..... 202500	
Consommation intermédiaire en filière et en agriculture	
Achat des semences.....15000	
Achat des aliment de bétail..... 0	
Achat des pollens..... 5910	
Achat des palmes et des djabars... 0	
SOUS TOTAL (3)..... 20910	
Total des consommations intermédiaires (1)+(2)+(3).....386456	
Eléments de la Valeur ajouté	
salaire des main d'œuvre temporaire... 768391	
taxe et impôts.....0	
frais financiers. (cadastre)..... 5000	
assurance..... 5000	
amortissement.....113628	
Excèdent Net d'Exploitation (ENE).. 1756905	
Excèdent Brut d'Exploitation (EBE)..1870533	
.....***(VA)la valeur ajouté*** **2648924**	
Total des emplois..... 3035380	**Total des ressources..... 3035380**

Source : Calculer par nous même à partir des donnés de l'enquête.

Tableau n°109: Compte de production et d'exploitation de l'ensemble des phoeniciculteurs (Moyenne)

Unité : DA

Emploi		Ressource	
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE		**VENTE HORS FILIERE ET EN FILIERE**	
Carburant et lubrifiant	10300	marchandises et produits finis.	
Emballage	32100	datte	1445783
Sable	0	déchets	17000
Fumier	31466,67	sous produits des palmiers	74 017
Engrais	10526,66	***Produit vendu hors filière dattes***	
Produit phytosanitaires	1906,68	Culture maraîchères vendu	44 344,16
		Culture fourragères vendu	14 758,26
		Levage et ses sous produits vendu	0
		Produits hors exploitation	
		Subvention reçue	0
		Travaux fait pour les tiers	0
		Indemnité des sinistres	0.
SOUS TOTAL (1)	**86300,01**		
Consommation intermédiaire hors filière (services et matériels)			
Electricité	44666,67		
Transport	8270		
outillage	15136,68		
pièce de rechange	1120		
entretien bâtiments et matériel	2616,65		
travaux	3473,35		
location bâtiment et matériel	9060,01		
frais et achat divers de gestion	0		
plastique et fille d'attache	21916,66		
SOUS TOTAL (2)	**106260,02**		
Consommation intermédiaire en filière et en agriculture			
Achat des semences	6700		
Achat des aliment de bétail	0		
Achat des pollens	3156,66		
Achat des palmes et des djabars	0		
SOUS TOTAL (3)	**9856,66**		
Total des consommations intermédiaires (1)+(2)+(3)	2024/6,69		
Eléments de la Valeur ajouté			
salaire des main d'œuvre temporaire	400143,66		
taxe et impôts	0		
frais financiers. (cadastre)	3 916,67		
assurance	3533,33		
amortissement	58816		
Résultat Net d'Exploitation (RNE)	**927076,07**		
Excèdent Brut d'Exploitation (EBE)	**985892,07**		
valeur ajouté (VA)	**1393485,73**		
Total des emplois	**1595902,42**	**Total des ressources**	**1595902,42**

Source : Calculer par nous même à partir des donnés de l'enquête.

Tableau n°110 : Compte de production et d'exploitation des collecteurs de dattes.

Unité : DA

Emploi	Ressource
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE	**VENTE HORS FILIERE ET EN FILIERE**
	marchandises et produits finis.
Carburant et lubrifiant..... 33166.66	datte.....4000000
	déchets 105635
Emballage..... 60000	**Produits hors exploitation**
	Subvention reçue..... 0
	Travaux fait pour les tiers..... 0
	Indemnité des sinistres.....0.
SOUS TOTAL (1).....93166,66	
Consommation intermédiaire hors filière (services et matériels)	
Electricité.....17500	
Transport..... ...19200	
outillage..... 20000	
pièce de rechange.....50000	
entretien bâtiments.....12000	
entretien matériel.....10000	
Pneu et chambre à air..... 15000	
travaux..... 0	
location bâtiment et matériel.....35000	
frais et achat divers de gestion.....15000	
SOUS TOTAL (2).....193700	
Consommation intermédiaire en filière et en agriculture	
Achat des dattes.....2265000	
SOUS TOTAL (3)..... 2265000	
Total des consommations intermédiaires (1)+(2)+(3)..... 2551866,66	
Eléments de la Valeur ajouté	
salaire des main d'œuvre temporaire.... 376387.50	
taxe et impôts..... 0	
frais financiers. (cadastre)..... 0	
assurance..... 6000	
amortissement..... .....0.	
Excèdent Brut d'Exploitation (EBE). 1171380,84	
valeur ajouté (VA).....1553768,34	
Résultat Net 1171380,84	
Total des emplois..... 4105635	**Total des ressources.....4105635,00**

Source : Calculer par nous même à partir des donnés de l'enquête.

Tableau n°111 : Compte de production et d'exploitation des camionneurs-commerçants

Unité : DA

Emploi	Ressource
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE	**VENTE HORS FILIERE ET EN FILIERE**
Carburant et lubrifiant.....30000	**marchandises et produits finis.**
Emballage..... 12000	datte.....3000000
	déchets 0
	Produits hors exploitation
	Subvention reçue.....0
	Travaux fait pour les tiers... 0
SOUS TOTAL (1)..... 42000	
Consommation intermédiaire hors filière (services et matériels)	
pièce de rechange.....15000	
entretien bâtiments.....0	
entretien matériel.....0	
Pneu et chambre à air.....20000	
location bâtiment et matériel.....25000	
frais et achat divers de gestion..... 5000	
SOUS TOTAL (2)..... 65000	
Consommation intermédiaire en filière et en agriculture	
Achat des dattes..... 1800000	
Achat ghars..... 136600	
SOUS TOTAL (3)..... 1936600	
Total des consommations intermédiaires (1)+(2)+(3).....2043600	
Eléments de la Valeur ajouté	
salaire des main d'œuvre temporaire.....15000	
taxe.....10000	
impôts.....30000	
frais financiers.....0	
assurance.....12000	
amortissement.....	
Excèdent Brut d'Exploitation (EBE)...889400	
valeur ajouté (VA)..... 956400	
Résultat Net;.....889400	
Total des emplois.....3000000	**Total des ressources.....3000000**

Source : Calculer par nous même à partir des donnés de l'enquête.

Tableau n°112 : Compte de production et d'exploitation des conditionneurs-exportateurs de dattes

Unité : DA

Emploi		Ressource	
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE IMPORTER		VENTE HORS FILIERE ET EN FILIERE	
produits de traitement	159189,64	Marchandises et produits finis.	
emballage	5974803.32	Datte	37899570,95
autres	0	Déchets et sous produits	7929795,78
		Produits hors exploitation	
		Subvention reçue	600000,00
		Travaux et services pour les tiers	478703,54
SOUS TOTAL (1)	6133992,96		
CONSOMMATION INTERMEDIAIRES HORS FILIERE			
pneu	0		
carburant	0		
pièces de rechange	466182,55		
achat divers	308706,91		
outillage	0		
loyer bâtiment	0		
location matériel	1070279,30		
travaux	0		
entretien bâtiments	10000		
entretien matériel	168648,67		
eau et électricité et Gaz	1034587,32		
transport	229766,44		
manutention	41600,00		
frais divers de gestion	767639,61		
SOUS TOTAL (2)	4097410,8		
Consommation intermédiaire en filière			
Dattes	24141025,81		
Total (3)	24141025,81		
Total des consommations intermédiaires (1)+(2)+(3)	34372429,57		
Eléments de la valeur ajouté			
salaire	2841403.55		
charges sociale :	1107425.69		
main-d'œuvre temporaire	3423936.89		
taxe .des douanes	12000		
impôts	260979.67		
frais financiers	4215171.87		
assurance	987839,96		
amortissement	3548784,67		
excèdent brut d'exploitation	*-313116,93*		
valeur ajouté	*12535640,7*		
résultat net d'exploitation	*-3861900,93*		
Total des emplois	46908070,27	Total des ressources	46908070,27

Source : Calculer par nous même à partir des donnés de l'enquête.

Tableau n°113 : Compte de production et d'exploitation des exportateurs de dattes

Unité : DA

Emploi		Ressource	
CONSOMMATION INTERMEDIAIRES IMPORTEES		**VENTE HORS FILIERE ET EN FILIERE**	
Traitement des dattes chez les conditionneurs :	405099.32	marchandises et produits finis,	
		datte	3085760,91
emballage	2354078,66	déchets	283961,64
		produits hors exploitation	
autres	55430,00	subvention reçue	350000,00
		travaux et services pour les tiers	0
SOUS TOTAL (1)	2814607,98		
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE HORS FILIERE			
pneu	0		
carburant	7000,00		
pièces de rechange	0		
achat divers	0		
outillage	0		
loyer bâtiment	120000,00		
location matériel	0		
travaux	0		
entretien bâtiments	0		
entretien matériel	27500,00		
entretien des équipements	0		
eau et électricité	15000,00		
transport	751360,40		
manutention	64039,58		
frais divers de gestion	97054,03		
SOUS TOTAL (2)	1081954,01		
Consommation intermédiaire en filière			
Dattes	2153000.00		
SOUS TOTAL (3)	2153000.00		
Total des consommations intermédiaires (1)+(2)+(3)	2542561,99		
ELEMENTS DE LA VALEUS AJOUTE			
salaire	0		
main d'oeuvre temporaire	1259850,54		
taxe des douanes	213080.00.		
impôts	349036,00		
frais financiers	2180330,57		
assurance	77500.00		
amortissement	0		
excédent brut d'exploitation	4539764,56		
valeur ajouté	8619560,56		
résultat net d'exploitation	4539764,56		
Total des emplois	3404122,55	Total des ressources	3404122,55

Source : Calculer par nous même à partir des donnés de l'enquête.

Tableau n°114: Compte de production et d'exploitation consolidé de l'ensemble de la filière dattes.

Unité : DA

Emploi		Ressource	
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE		**VENTE HORS FILIERE ET EN FILIERE**	
Carburant et lubrifiant	80466,66	marchandises et produits finis	
Emballage	843298 1,66	datte	77202414,86
		déchets	10891492,42
Sable	0	sous produits des palmiers	74017,00
		Produit vendu hors filière dattes	
Fumier	31466,67	Culture maraîchères vendu	44344,16
		Culture fourragères vendu	14758,26
Engrais	10526,66	L'élevage et ses sous produits vendu	0
		Produits hors exploitation	
Produits phytosanitaires	1906,68	Subvention reçue	950000,00
Produits de traitement	56428,34	Travaux fait pour les tiers	478703,54
		Indemnité des sinistres	,0
SOUS TOTAL (1)	909871,00		
Consommation intermédiaire hors filière (services et matériels)			
Electricité	111172 0,99		
Transport	100859 6,84		
outillage	35136,68		
pièce de rechange	532302,55		
entretien bâtiments	24616,65		
entretien matériel	202148,67		
Pneu et chambre à air	36000,00		
travaux	3473,02		
location bâtiment et matériel	129939,31		
frais et achat divers de gestion	111980 6,12		
plastique	24333,33		
SOUS TOTAL (2)	5866174,16		
Consommation intermédiaire et en agriculture			
Achat des dattes	49872625,81		
Achat des semences	6700		
Achat des aliments de bétail	0		
Achat des poliens	3156,66		
Achat des palmes et des djebars	,0		
SOUS TOTAL (3)	49882482,47		
Total des consommations intermédiaires (1)+(2)+(3)	64328827,63		
Eléments de la Valeur ajouté			
salaire des main d'oeuvre	9424144,66		
taxe et impôts	875099,00		
frais financiers	6399351		
assurance	1086939,96		
amortissement	360760,67		
(EBE) des producteurs	986882,07		
(EBE). Des collecteurs	1171380,84		
(EBE) des camionneurs	889400,00		
(EBE) des conditionneurs exportateurs	-313116,98		
(EBE) des exportateurs	4539764,56		
(EBE) de l'ensemble de la filière	7541367,99		
valeur ajouté (VA) de la filière	25326802,61		
Résultat Net de la filière	3983767,32		
Total des emplois	89655730,24	Total des ressources	89655730,24

Source : Calculer par nous même à partir des donnés de l'enquête.

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre qui a été consacré à l'analyse de l'état de santé financière de la filière dattes dans daïra de Tolga, la région où la phoeniciculture est plus la plus importante et performante en Algérie, plusieurs conclusions ont été tirées.

D'abord, l'analyse a montré que mis à part la taille de la propriété, il n'y a pas de grandes différences entre les différentes catégories de phoeniciculteurs dans cette région, notamment dans l'itinéraire technique appliqué pour cette culture. En effet, ces acteurs opèrent selon les mêmes normes techniques pour la fertilisation, le traitement phytosanitaire et les autres opérations nécessaires à la culture du palmier dattier et ils utilisent les mêmes quantités d'intrants. Les écarts entre ces exploitations résident dans la mobilisation différente de la main-d'œuvre familiale et extérieure, ce qui se traduit par des niveaux différents de charges d'exploitation liées à l'emploi de la main-d'œuvre temporaire pour certaines opérations culturales. La différence réside aussi dans les quantités obtenues qui sont proportionnelles au patrimoine productif, même si les rendements sont légèrement différents.

La deuxième conclusion tirée est que la filière dattes dans cette région a dégagé une valeur ajoutée et un excèdent plus important que les résultats enregistrés dans la région de Oued Righ. Néanmoins, ce surplus reste très loin des résultats escomptés par les acteurs concernés, en regard des investissements engagés et des conditions favorables pour une bonne performance économique et technique. Ces excédents sont parfois insuffisants pour que l'activité puisse renouveler son matériel et ses immobilisations et pour faire face aux charges financières actuelles et à venir. Si la situation perdure, elle risque de se dégrader et de devenir consommatrice de richesses et donc facteur d'appauvrissement comme c'est le cas déjà pour certaines exploitations phoenicicoles et pour les conditionneurs-exportateurs.

Par ailleurs, la filière datte dans la daïra de Tolga reste très efficace du point de vue économique notamment par les grands revenus distribués aux ménages dans ces zones phoenicicoles, ce qui contribue à minimiser l'exode agricole et rural de ces populations. Elle est efficace aussi par le revenu capté par l'Etat émanant de cette filière (impôts et taxes) et par le montant en devises généré par l'exportation des dattes à grande valeur marchande dont la quasi totalité provient de cette région.

La troisième conclusion constatée, c'est la répartition non équitable de la valeur ajoutée et les écarts importants entre les résultats enregistrés par les différents acteurs de la filière. Ainsi, le phoeniciculteur, qui est le premier agent de la filière, et les conditionneurs-exportateurs s'occupent de conditionner et de valoriser ce produit sur les marchés internationaux, ces deux sont les acteurs les plus lésés de la filière dans cette répartition de la valeur ajoutée. Cette situation résulte des conditions de concurrence déloyale actuelles de la filière entre les différents agents ainsi que de l'absence d'un mécanisme de régulation permettant d'organiser la filière de l'amont vers l'aval.

La quatrième conclusion tirée est la nécessité pour les producteurs comme pour les conditionneurs-exportateurs d'introduire les itinéraires techniques modernes et d'améliorer les techniques de gestion pour augmenter les rendements en quantité et en qualité et minimiser les coûts de production et de revient afin de pouvoir faire face aux nouvelles conditions des marchés de la datte et d'être compétitifs sur les marchés extérieurs.

Chapitre III : L'analyse des politiques agricoles par la Matrice d'Analyse des Politiques (MAP)

Objectif et problématique.

L'intervention du gouvernement dans le secteur agricole, a un rôle majeur dans la réalisation des objectifs du développement agricole en Algérie. Ceci passe à travers les nombreux outils des politiques agricoles mis en place. La culture du palmier dattier a pris sa part dans cet appui du gouvernement. Parmi ces mesures de soutien, on peut citer :

1 les subventions pour chambres froides.

2 la subvention pour le rajeunissement des palmeraies et pour les plantations nouvelles.

3 l'octroi des prêts bancaires aux producteurs.

4 la distribution de terres aux agriculteurs dans le cadre de la mise en valeur.

5 le soutien aux producteurs dans le cadre du PNDA (surtout pour les moyens et techniques d'irrigation)

6 l'apport des services de vulgarisation pour les agriculteurs et le soutien de la recherche et des études scientifiques réalisées dans le domaine de la culture du palmier .

Grâce à cet appui accordé par l'État, la production de dattes a connu une légère augmentation. Mais avec la libéralisation du commerce mondial et l'adhésion prévue de l'Algérie à l'OMC prochainement, le véritable défi que devront relever les phoeniciculteurs algériens dans les années à venir est celui de la réduction des coûts de production, y compris pour les dattes, et celui de la spécialisation dans certains produits. Donc, la continuité de la production de dattes sera liée à la capacité des producteurs à s'adapter à la concurrence internationale.

C'est pour cette raison que l'analyse des politiques agricoles menées par notre pays dans la production de dattes s'avère importante. Elle permettra d'évaluer les résultats des ces politiques et de leur efficacité en matière d'allocation des ressources agricoles. Elle permettra aussi de mesurer l'efficacité et l'avantage comparatif de cette culture avant de tirer les conclusions et les indicateurs nécessaires aux décideurs pour élaborer une stratégie qui tienne compte des évolutions du marché mondial et des besoins des consommateurs au niveau local (FREDIRIK. L, 2005).

En microéconomie, on considère que l'équilibre dans les marchés qui fonctionnent sous le système du pleine concurrence, réalise la meilleure orientation et allocation des ressources, ainsi que le maximum de profit en termes de production totale afin de répondre aux vœux des consommateurs. En réalité, les marchés ont rarement les qualités nécessaires de la situation de pleine concurrence, ce type de marché est appeléles marchés en distorsions. (Abdel-Aziz A.I, 1996).

En cas de distorsions dans les prix du marché, cela se traduira par une allocation non optimale des ressources, et le bénéfice obtenu sera inférieur au niveau réalisé en cas d'utilisation optimale des ressources disponibles. Les pouvoirs publics ont besoin de savoir si les politiques utilisées, pour soutenir soit les intrants de la production agricole soit le produit final et pour assurer sa protection, peuvent conduire à des distorsions sur le marché ou pas. (HASSAN. A. H, 1997).

La matrice de l'analyse des politiques a pour objet d'expliquer l'ampleur de la différence entre les prix du marché et des prix sociaux, qui sont considérés comme preuve de la qualité de l'allocation des ressources. L'objectif principal de son application est d'analyser l'impact des distorsions du marché, soit de distorsions internes, liées à la structure et aux règles du marché, (tels que le monopole, les effets externes et la défaillance des marchés liée à cette structure et à ce système), soit des distorsions externes indépendantes de la structure du marché.

Section 1 : Description générale de la Matrice d'Analyse des Politiques.

Avant d'appliquer cette matrice d'analyse sur la filière datte dans la région d'étude, on a consacré cette section à la présentation des donnés générale sur la technique ; définitions, objectifs, structure et procédure de constriction, on utilisant certaines ressources bibliographique des principaux auteurs de la technique

1-1 :Rôle de la Matrice d'Analyse des Politiques.

La Matrice d'Analyse des Politiques, connu par son abréviation MAP est une méthode d'analyse relativement récente (BENZIOUCHE. S, 2010). Elle constitue pour ceux qui l'on initiée un outil qui *« fournit un cadre organisationnel qui permet de présenter les effets des politiques et de leurs changements sur les incitations à la production ou à la commercialisation. Elle distingue les effets individuels des politiques délibérées à l'échèle micro et macro, ainsi que les dysfonctionnements et autres distorsions du marché. »*.(MONKE et PEARSON. SR, 1989).

La MAP *« fournit un cadre comptable ordonné pour repérer les effets d'interventions spécifiques au fur et à mesure qu'elles s'accumulent aux différents stades de la filière. Les données chiffrées d'une MAP peuvent être aisément maniées pour fournir des mesures adéquates et simples de l'impact des politiques sur l'efficience économique et d'autres objectifs »*. (RICHAD H. GOLDMAN et al, 1992).

Elle fournit un outil séduisant pour les responsables politiques familiarisés avec les concepts comptables et de gestion et ayant peu de formation en matière d'économie de bien être. Elle utilise des données budgétaires simples recueillies après des producteurs et des entreprises et représente un instrument que l'analyste peut utiliser pour répondre à une série de préoccupations. (SAOUD. B, 2005).

La MAP permet de mesurer la divergence entre les prix réels et les prix d'efficience (FAO, 1992). Elle permet aussi de calculer un certain nombre d'indicateurs mesurant l'ampleur de la distorsion et l'analyse des distorsions le long d'une filière, c'est-à-dire de l'étape initiale « production d'un produit » à l'étape finale « consommation » en passant par la collecte du produit, son transport, sa transformation et sa commercialisation. Une MAP différente est construite pour chaque filière. Son but est aussi d'évaluer les effets sur l'efficience économique des moyens d'action disponibles pour atteindre un objectif déterminé et de mesurer les effets secondaires d'une politique afin de maximiser la cohérence entre objectif et instruments mais aussi de comparer l'efficience et l'avantage comparatif de plusieurs filières ou de différents groupes de producteurs ou de différentes régions.(Benziouche, 2010).

Cette matrice qui est construite sur le même principe que la formation d'un budget ; elle permet d'analyser les distorsions induites par les interventions gouvernementales, qu'elles soient limitées à une filière ou un produit en particulier, ou quelles affectent au contraire l'ensemble d'un secteur ou même l'économie toute entière. La MAP est un instrument particulièrement efficace pour analyser l'effet net des interventions et distorsions multiples et interactives qui affectent une filière à différentes stades. (FAO, 1992)

1-2: Structure de la Matrice d'Analyse des Politiques (MAP).

La matrice d'analyse des politiques est basée sur l'équation suivante. (IBRAHIM BIN AHMED et al, 2007)

$$Bénéfice = Recette - Coût$$

Cette équation peut être réécrite comme suit :

$$NSP = E(P_a)Q - e(P_t)I_t - (P_n)I_n$$

Avec :

NSP : Bénéfice

E : Taux de change

P_q : Prix du produit

P_t : Prix des intrants échangeables

P_n : Prix des intrants non échangeables (ressources locales).

Q : Quantité du produit

I_t : Quantité d'intrants échangeables

I_n : Quantité d'intrants non échangeable

La matrice est basée sur la notion de profit économique défini comme la différence entre revenus et coûts (BENZIOUCHE. S, 2010).. Ces coûts sont décomposés en coûts d'intrants échangeables et coûts en ressources internes (travail, terre et capital). Les revenus, coûts et profit sont mesurés aussi bien en termes de prix courant de marché ou en termes de prix de référence (prix économique et social). De ce fait, la MAP se compose d'une ligne aux prix de marché, d'une autre aux prix économiques et d'une troisième ligne de calcul des écarts existants entre les deux premières.

Tableau n°115: la structure générale de la MAP.

	Recette $E(P_q)Q$	**Intrants échangeables** $e(P_t)I_t$	**Ressources domestique** $(P_n)I_n$	**Bénéfice**
Prix privés (de marché)	**A**	**B**	**C**	**D**
Prix économiques et sociaux (de référence)	**E**	**F**	**G**	**H**
Transfert	**I**	**J**	**K**	**L**

Source Réalisée à partir du document de Richad H.Goldman et AL .1992, et du document de Ibrahim Bin Ahmed et al. 2007 op cite

Les prix privés (de marché) sont les prix réels ou les prix observables que confrontent les agents privés. Ces prix ne reflètent pas la vraie valeur économique des biens et services auxquels ils se rapportent. Ils ne correspondent pas aux prix d'efficience . (FAO, 1992).

Les prix économiques sont les prix qui prévaleraient dans une situation de concurrence parfaite sans défaillance de marché ni distorsions. Ils sont calculés à partir des prix privés moyennant la prise en compte des effets des distorsions. (FAO, 1992).

A	**Le revenu aux prix privés**
B	Le coût des intrants échangeables aux prix privés
C	Le coût des intrants non échangeables aux prix privés
E	Le revenu aux prix économiques et sociaux
F	Le coût des intrants échangeables économiques et sociaux
G	Le coût des intrants non échangeables aux prix économiques et sociaux

Tableau n°116 : Signification des indicateurs économiques de la MAP.

Indicateur économique	Formule	Signification
Bénéfice obtenu par l'exploitant privé	D = A- B-C	Bénéfice net aux prix de marché
Bénéfice de référence	H = E – F - G	Bénéfice net aux prix économiques et sociaux
Transfert nets	L = D – H L = I – J -K	Effets nets liés à l'intervention gouvernementale
Transferts sur les produits	I = A - E	Transferts générés par la différence entre prix intérieur et prix frontière
Transferts sur les intrants	J = B –F	Transferts générés par la différence entre prix domestique et prix frontière
Transferts sur les facteurs de production domestique	K = C - G	Transferts générés par la différence entre prix du marché et prix de référence

Source : Richard H. Goldman et AL .1992 : « Analyse économique des politiques agricoles, manuel de formation sur l'analyse par les prix n°30 FAO Rome 1992.

En outre, à partir des composants de la MAP, plusieurs coefficients très utiles peuvent être calculés pour mesurer l'impact des politiques sur les prix et sur l'efficience dans l'utilisation des ressources, comme ils peuvent être utilisés pour comparer l'impact des politiques sur différentes filières.

1-3 :Les inconvénients de la MAP.

Selon les auteurs de l'ouvrage qui traite de la MAP (FAO, 1992), plusieurs précautions ont été recommandées en cas d'utilisation de cet outil d'analyse;

- La MAP n'indique que les effets et non la cause des distorsions de prix.
- La MAP ne devrait pas être utilisée naïvement dans l'optique de prescrire le libre échange et le capitalisme sauvage en toutes circonstances.
- Elle n'est pas un modèle économique mais un budget élaboré et, par conséquent, elle ne permet pas de reconstituer les comportements des différents agents économiques impliqués ; autrement dit, on ne peut l'utiliser dans une perspective dynamique.
- L'avantage comparatif mesuré par la MAP est une mesure statique, et le CRD ne révèle pas dans quelle mesure des changements technologiques peuvent faire évoluer l'avantage comparatif à long terme.
- Quand les résultats de la MAP sont utilisés pour recommander une certaine réforme ou pour prédire les effets d'une politique, ils ne sont pas plus fiables que les prévisions des prix.

1-4 :Procédures de construction de la matrice d'analyse des politiques et des résultats de la recherche:

1-4-1 :Mise en place du budget d'exploitation:

Le tableau n° 118 indique le budget au niveau des exploitations de production de dattes ; ce budget comprend les coûts et les recettes à l'hectare sur la base des prix du marché pour chaque catégorie d'exploitation phoenicicole ainsi que pour l'ensemble l'échantillon.

1-4-2 :Evaluation sociale des inputs et des outputs.

L'évaluation sociale des intrants et des extrants a un rôle essentiel dans le processus de construction de la matrice d'analyse des politiques. Quand on veut réaliser une évaluation sociale des produits échangeables, il est nécessaire de classer les produits d'importation sur la base du prix CIF et les produits destinés à être exportés sur la base du prix FOB, alors qu'il n'est pas possible d'évaluer les intrants non échangeables, telles que la terre, la main-d'œuvre, les capitaux et l'eau aux prix frontières, chacun d'eux ayant un mode propre d'évaluation. (Richard H. Goldman et al,1992).

Le tableau n°118 révèle aussi la valeur sociale des intrants et des extrants dans les budgets de l'activité phoenicicole dans la région de Tolga.

1-4-3 :Résultats de la recherche:

Les résultats de la matrice d'analyse des politiques pour les trois catégories d'exploitations phoenicicoles et de l'ensemble de l'échantillon de la région de Tolga sont présentés dans les tableaux n°119, 120, 121 et 122.

Tableau n°117: les principaux coefficients calculés de la MAP. Description et interprétation

Coefficient	Type	Formule	Description	Interprétation
Le Coefficient de Protection Nominale	**Coefficient de Protection Nominale des Outputs**	**CPNO = A/E**	Reflète les distorsions et l'écart entre les prix privés (prix du marché) et les prix sociaux (économiques) pour les produits finis.	-PCNO> 1, cela signifie qu'il ya une protection positive du produit suite à la présence de subventions à la production, et donc le gain des producteurs dans ce cas, sera plus grand que si le bien produit avait été exposé à la vente en libre échange (à prix mondiaux). -NPCO < 1, cela signifie que les gains de personnes engagées dans le commerce sera plus bas que si la marchandise avait été exposée à la vente aux prix mondiaux, -NPCO = 1, cela signifie l'absence de toute intervention dans le marché des produits, et dans ce cas les gains des producteurs seront les mêmes que si la marchandise était vendue sur le marché libre (aux prix mondiaux).
	Coefficient de Protection des Intrants échangeable	**CPNI=B/F**	Il mesure l'écart réel ou les distorsions entre les prix locaux des intrants échangeables et leur prix à la frontière ou mondial. Il est mesuré par le ratio de la valeur des intrants échangeables aux prix privés (ou de marché) (B) et le coût de ces intrants aux prix mondiaux (ou sociaux) (F).	-PNIC> 1, signifie l'existence de taxes sur les producteurs, en d'autres termes, ils supportent les coûts d'achat d'intrants échangeables à des prix supérieurs aux prix mondiaux, -PNIC <1, cela signifie qu'il existe un soutien aux facteurs de production échangeables. -PNIC = 1, signifie l'absence de toute ingérence dans le marché des intrants échangeables où le coût payé par les producteurs pour l'achat de ces intrants égale le prix d'achat sur le marché international.
	[redacted]			- EPC > 1, l'effet combiné des transferts sur les revenus et les intrants échangeables va accroître les bénéfices du marché de l'exploitation au-dessus des niveaux économiques idéaux.

Le Coefficient de Protection Effectif	[redacted]	**CPE = (A-B)/(E-F)**	Compare les valeurs ajoutées mesurées aux prix de référence et aux prix aux termes du marché. C'est une mesure plus complète de l'impact des politiques puisqu'elle comprend l'effet total des politiques, sur les produits et sur les intrants	-EPC <1 ; l'effet combiné des transferts sur les revenus et les intrants échangeables permettrait de réduire les bénéfices du marché ou privé à moins des niveaux économiques idéales. -CPE = 1, il signifie l'absence de toute intervention qui pourrait affecter l'effet commun des transferts sur les revenus et les intrants échangeables, ce qui signifie que le marché est en concurrence totale.
Coefficient de coût en Ressources Domestiques		**CRD=G/(E-F)**	*Compare le coût de référence des ressources domestiques utilisées avec la valeur nette des devises étrangères ainsi obtenues ; il mesure l'efficience globale de la filière de production locale par rapport aux marchés mondiaux *Mesure si une filière qui emploie des ressources domestiques et des ressources échangeables, peut générer plus de devises étrangères qu'elle n'en consomme dans cette filière d'exportation. *Il montre si les coûts et les revenus sociaux pour la production du produit sont meilleurs que son importation. Il compare le coût social de l'utilisation des ressources locales (G) avec la valeur ajoutée de la production aux prix sociaux(E-F). Autrement dit, il mesure la proportion du coût des ressources locales aux prix sociaux et de l'efficacité totale de l'ensemble du système de la marchandise.	-CRD> 1, Cela signifie que le coût d'opportunité de l'utilisation des ressources domestiques est supérieur à la valeur ajoutée aux prix sociaux. C'est une activité non rentable socialement aux prix de référence. Et donc l'État ne serait pas compétitif au niveau mondial dans la production de ces produits, c'est-à-dire qu'elle n'a pas un avantage comparatif dans la production de ce produit. -CRD <1, cela signifie que le coût social de l'utilisation des ressources domestiques est inferieure à la valeur ajoutée aux prix sociaux. Dans ce cas, l'État a un avantage comparatif dans la production de cette marchandise par rapport au coût de l'importation des mêmes produits qui est supérieur au coût de production local. Il est donc préférable d'augmenter la production de ces produits au niveau local et de cesser l'importation. -RDC=, signifie l'arrivée au seuil de rentabilité, et donc la possibilité de continuer dans la production,

Source : Réalisé par nous même à partir de nos lectures bibliographiques sur la MAP.

Section 2 : Analyse des résultats de la MAP sur la filière datte dans la région.*:

Dans cette section on va présenter et analyser les principaux résultats obtenus après l'application de la technique MAP sur la filière datte dans la région d'étude durant la période d'étude.

2-1: La mesure des bénéfices et des transferts:

a) aux prix de marché, les bénéfices qui reviennent aux producteurs de la première classe (moins de 100 Palmiers) sont d'environ 4053,91 DA/palmier, soit environ 57,69% du revenu total, et environ 4396,59 DA/palmier pour la deuxième catégorie d'exploitations phoenicicoles (101 à 200 palmiers) ce qui représente 58,48% du revenu total de ces exploitations en moyenne. Le revenu généré par les phoeniciculteurs de la troisième classe du panel (plus de 200 palmiers) est d'environ 4087,14 DA/palmier, soit 55,94% du revenu total.

Néanmoins, le bénéfice obtenu par l'ensemble des producteurs de l'échantillon avoisine les 4162,81 DA/palmier en moyenne, représentant 56.81% du total des revenus. Il est à noter que les bénéfices sociaux sont positifs dans toutes les catégories d'exploitations, ainsi que dans l'ensemble de l'échantillon, créant un gain social de 9083,96 DA/palmier dans la première catégorie, de 9148,24 DA/palmier pour le deuxième groupe, et environ de 9233,42 DA/palmier et 9193,96 DA/palmier, pour la troisième catégorie d'exploitations, et pour l'ensemble de l'échantillon respectivement.

*:Suite à la différence dans la taille de propriété entre exploitations, nous avons analysé les résultats par palmier, c'est-à-dire on divise les données du tableau ci-dessous par le nombre de pieds de chaque classe..

Tableau n°١١٤: La valeur social et privé des charges échangeables et non échangeables et les produits dans le budget des activités des exploitations dans les 3 catégorie d'exploitations phoenicicoles dans la daira de tolga (en DA).

	Classe 1		Classe 2		Classe 3		Moyenne	
charges échangeables	Prix privé	Prix Social	Prix privé	Prix Social	Prix privé	Prix Social	Prix privé	Prix Social
réalisation du réseau d'irrigation	5930	3800	13000	12000	35000	30500	17976,67	15 433,33
motopompe	4000	3200	8900	7000	22000	20400	11633,33	10 200,00
Engrais chimique	3680	3220	8200	7500	19700	12600	10526,66	7 773,33
Produits phytosanitaires divers	676	600	1498	1300	3546	2620	1906,68	1 506,67
Outillage	5910	4820	8500	7800	31000	28000	15136,68	13 540,00
Pièces de rechange	380	350	1000	900	1980	1800	1120	1 016,67
Carburant et lubrifiants	3000	3500	8200	9000	19700	21700	10300	11 400,00
plastique	8000	7000	20000	18000	45000	39000	24333,33	21 333,33
charge d'emballage	11000	9000	24300	19400	61000	56000	32100	28 133,33
total des charges échangeables	42576	35490	93598	82900	238926	212620	125033,35	110 336,67
charges non échangeables								
plantation	1840	1740	4060	3800	10000	9600	5300	5 046,67
forage	3690	3200	8000	7400	20000	19800	10563,33	10 133,33
réalisation des drains	800	750	1500	1200	4628	4530	2309,33	2 160,00
réalisation des tabias	2700	2500	8400	7300	22000	21500	11033,33	10 433,33
location bâtiments et matériels	2600	2600	10100	10100	24900	24900	12533,33	12 533,33
Fumier organique	10000	8700	25300	22500	59100	58900	31466,67	30 033,33
Achat des pollens	1120	900	2440	1940	5910	5230	3156,66	2 690,00
Achat des palmes et djabars	0	0	0	0	0	0	0	-
Electricité (frais d'irrigation)	15000	15000	34000	34000	85000	85000	44666,67	44 666,67
Transport	3000	3000	6900	6900	14910	14910	8270	8 270,00
Entretien des matériels et des bâtiments	730	730	2620	2620	4500	4500	2616,65	2 616,65
Frais financiers et administratives	5600	5600	6950	6950	10000	10000	7516,67	7 516,67
terre	0	12000	0	14000	0	15000	0	13 666,67
Main d'œuvre	130355	130355	301685	301685	768391	768391	400143,66	400 143,66
total charges non échangeables	177435	187075	411955	420395	1029339	1042261	539576,3	549 910,31
total des charges	220011	222565	505553	503295	1268265	1254881	664609,65	660 246,98
Produits total générés par l'exploitations	520000	894778,4	1217800	1985310	2878600	4892849,6	1538800	2 590 979,33

Source : calculés par nous même à partir des données de l'enquête au niveau des exploitations phoenicicoles de la daïra et du tableau n°٣٤

Tableau n°119: Résultats de la MAP pour la production de dattes par palmier dans la première classe d'exploitations dans la région de Tolga en 2008 (en Dinar).

	Recette $E(P_q)Q$	Intrants échangeables $e(P_t)I_t$	Ressources domestique $(P_n)I_n$	Bénéfice
Prix de marché (privés)	7 027,03	575,35	2 397,77	4053,91
Prix social (économique ou de référence)	12 091,60	479,59	2528,04	9083,96
Transfert (l'effet de la politique)	-5064,57	95,76	-130,27	- 5 030,06

Source : Calculés par nous mêmes à partir des données de l'enquête.

- ✓ Bénéfices du marché (privé) : **4053,91** DA/palmier.
- ✓ Bénéfice social (économique) : **9083,96** DA/ palmier.
- ✓ Les transferts de production : **-5064,57** DA/ palmier.
- ✓ Transfert des intrants échangeables : **95,76** DA/ palmier.
- ✓ Transfert des intrants non échangeables : **-130,27** DA/ palmier.
- ✓ Les transferts nets (effet net de la politique) : **- 5 030,06** DA/ palmier.
- ✓ Coefficient de protection nominale de production (CPNO) = **0.58**.
- ✓ Coefficient de protection nominale des intrants échangeables (CPNI)= **1.20**.
- ✓ Coefficient de protection effective (CPE)= **0.56**.
- ✓ Coefficient du coût en Ressources Domestiques (DRC) = **0.22.**

Tableau n°120 : Résultats de la MAP pour la production de dattes par palmier dans la deuxième classe d'exploitations dans la région de Tolga en 2008 (en Dinar)

	Recette $E(P_q)Q$	Intrants échangeables $e(P_t)I_t$	Ressources domestique $(P_n)I_n$	Bénéfice
Prix de marché (privés)	7517,28	577,77	2542,93	4396,59
Prix social (économique ou de référence)	12255,00	511,73	2595,03	9148,24
Transfert (l'effet de la politique)	- 4737,72	66,04	-52,10	-4751,65

Source : Calculés par nous mêmes à partir des données de l'enquête.

- ✓ Les bénéfices du marché (privé) : **4396,59** DA/ palmier.
- ✓ Bénéfice social (économique) : **9148,24** DA/ palmier.
- ✓ Les transferts de production : **- 4737,72**DA/ palmier.
- ✓ Transfert des intrants échangeables : **66,04**DA/ palmier.
- ✓ Transfert des intrants non échangeables : **-52,10** DA/ palmier.
- ✓ Les transferts nets (effet net de la politique) : **-4751,65** DA/ palmier.
- ✓ Coefficient de protection nominale de production (CPNO)= **0.61.**
- ✓ Coefficient de protection nominale des intrants échangeables (CPNI)= **1.13.**
- ✓ Coefficient de protection effective (CPE)= **0.59.**
- ✓ Coefficient du coût en Ressources Domestiques (DRC) = **0.23**

Tableau n°121: Résultats de la MAP pour la production de dattes par palmier dans la troisième classe d'exploitations (grandes) dans la région de Tolga en 2008 (en Dinar)

	Recette $E(P_q)Q$	Intrants échangeables $e(P_t)I_t$	Ressources domestique $(P_n)I_n$	Bénéfice
Prix de marché (privés)	7306,09	606,41	2612,54	4087,14
Prix social (économique ou de référence)	12 418,40	539,64	2645,33	9233,42
Transfert (l'effet de la politique)	- 5112,31	66,77	- 32,80	-5146,28

Source : Calculés par nous même à partir des données de l'enquête.

- ✓ Les bénéfices du marché (privé) : **4087,14** DA/ palmier.
- ✓ Bénéfice social (économique) : **9233,42**DA/ palmier.
- ✓ Les transferts de production : **- 5112,31**DA/ palmier.
- ✓ Transfert des intrants échangeables : **66,77**DA/ palmier.
- ✓ Transfert des intrants non échangeables : **- 32,80** DA/ palmier.
- ✓ Les transferts nets (effet net de la politique) : **-5146,28**DA/ palmier.
- ✓ Coefficient de protection nominale de production (CPNO)= **0.59**.
- ✓ Coefficient de protection nominale des intrants échangeables (CPNI)= **1.12.**
- ✓ Coefficient de protection effective (CPE)= **0.56.**
- ✓ Coefficient du coût en Ressources Domestiques (DRC) = **0.22.**

Tableau n°122: Résultats de la MAP pour la production de dattes par palmier dans l'ensemble des exploitations du panel (en moyenne) dans la région de Tolga en 2008 (en Dinar)

	Recette $E(P_q)Q$	Intrants échangeables $e(P_t)I_t$	Ressources domestique $(P_n)I_n$	Bénéfice
Prix de marché (privés)	7327,62	595,40	2569,41	4162,81
Prix social (économique ou de référence)	12 338,00	525,41	2 618,62	9193,96
Transfert (l'effet de la politique)	-5 010,38	69,98	- 49,21	-5 031,15

Source : Calculés par nous mêmes à partir des données de l'enquête.

- ✓ Les bénéfices du marché (privé) : **4162,81**DA/ palmier.
- ✓ Bénéfice social (économique) : **9193,96**DA/ palmier.
- ✓ Les transferts de production : **-5 010,38**DA/ palmier.
- ✓ Transfert des intrants échangeables : **69,98**DA/ palmier.
- ✓ Transfert des intrants non échangeables : - **49,21**DA/ palmier.
- ✓ Les transferts nets (effet net de la politique) : **-5 031,15** DA/ palmier.
- ✓ Coefficient de protection nominale de production (CPNO)= **0.60**.
- ✓ Coefficient de protection nominale des intrants échangeables (CPNI)= **1.13.**
- ✓ Coefficient de protection effective (CPE)= **0.57.**
- ✓ Coefficient du coût en Ressources Domestiques (DRC) = **0.22.**

b/-Ces MAP montrent que l'effet net de la politique de développement de la production de dattes, qui est issue de la différence entre les bénéfices privés et sociaux est négatif. Ceci indique l'insuffisance de l'intervention du gouvernement pour le soutien des producteurs, soit que les mesures mises en place à travers le PNDA restent insuffisantes, soit que leurs résultats ne sont pas encore perceptibles. Ces MAP soulignent aussi l'échec du marché, en raison de la hausse des coûts sociaux par rapport aux coûts du marché des ressources domestiques et de la hausse du coût du marché par rapport au coût social des intrants échangeables.

Par ailleurs, la valeur négative de l'effet net indique que la production est moins rentable pour les producteurs qu'elle ne l'aurait été sans aucune distorsion. Ainsi, le montant des transferts nets (l'effet net) de la politique avoisine les - 5 030,06 DA/palmier dans la première catégorie des exploitations enquêtées, et environ -4751,65 DA/palmier pour les moyennes exploitations, et - 5146,28 DA/palmier pour la troisième catégorie alors qu'elle ne dépasse pas les -5 031,15 DA/palmier pour l'échantillon total.

2-2 : Les mesures de protection et d'avantage comparatif :

2-2-1: Le coefficient de protection nominale de production (CPNO) : ce dernier est inferieur à 1 ; il varie de 0,58 à 0,61 dans les trois catégories d'exploitations phoenicicoles et l'ensemble de l'échantillon, ce qui signifie que le prix intérieur de la datte est inférieur au prix de la datte exposée à la vente à l'étranger d'environ 38,66% à 41,89%. En d'autres termes, le prix intérieur est libre et ne subit pas l'intervention de l'Etat, et certains acteurs de la filière (producteurs et conditionneurs) gagnent moins que ce qu'ils gagneraient si le produit était échangé librement.

2-2-2: le coefficient de protection nominale des intrants échangeables (CPNI) est en moyenne de 1,13 pour toutes les catégories des exploitations et pour l'ensemble des phoeniciculteurs de l'échantillon, ce qui signifie que les producteurs supportent les coûts d'achat des intrants échangeables à des prix qui dépassent les prix mondiaux d'environ 13%.

2-2-3: le coefficient de protection effective (CPE) est inférieur à 1 pour les trois classes et pour l'ensemble de l'échantillon. Il est estimé à 0,56, 0,59, 0,56 et 0,57 respectivement. Cela signifie que la valeur ajoutée de la production de la datte au prix du marché est inférieure à la valeur ajoutée au prix social de plus de 44% dans la première catégorie, 41% pour la seconde catégorie, 44% pour la catégorie III, et 43% pour l'échantillon total. Ce qui indique l'absence ou l'insuffisance d'une protection positive pour la production des dattes pour toutes les catégories des phoeniciculteurs (prix non subventionnés).

En d'autres termes, l'effet combiné des transferts sur les recettes et sur le coût des intrants échangeables diminue le bénéfice du marché à un niveau inférieur au niveau qu'il aurait atteint aux prix sociaux ou prix de référence. Donc on peut constater que le marché de la datte en Algérie bénéficie de la pleine concurrence de manière significative ce qui influe négativement sur la rentabilité financière de l'activité et par conséquent décourage sa production par rapport à d'autres activités.

2-2-4: Le coefficient des coûts en ressources domestiques (CRD) : ou coefficient de l'avantage comparatif. Il est de 0,22 pour les trois catégories d'exploitations ainsi que pour l'ensemble de l'échantillon. Cela implique que les coûts d'opportunité alternatifs à l'utilisation des ressources domestiques, mesurés aux prix sociaux, sont inférieurs à la valeur ajoutée résultant de la production des dattes qui est mesurée aux prix sociaux. En d'autres termes, l'activité de production de dattes dans les trois classes d'exploitations dans la daïra de Tolga est rentable, efficiente à ce stade de la filière ; elle a un avantage comparatif dans la production de dattes aux prix de référence et peut générer des devises étrangères. Ceci s'explique par le fait que ces acteurs utilisent beaucoup de ressources domestiques dans leurs systèmes de production ainsi que par la diminution des coûts sociaux des intrants échangeables.

Donc, avec un CRD inférieur à 1, l'activité est un peu compétitive et elle le sera davantage s'il y avait une régression des coûts sociaux des ressources domestiques. Dans cette situation, il est conseillé d'encourager l'extension de la production de dattes pour l'amélioration de la richesse du pays et pour une meilleure efficience dans l'allocation des ressources par la mise en place de politiques commerciales qui offrent aux phoeniciculteurs un profit privé assez élevé pour les encourager à produire plus.

Cela signifie aussi que l'utilisation d'une unité de facteur domestique dans la production de dattes dans cette région procure 4,51 unités de valeur ajoutée.

La comparaison entre la mesure des bénéfices et des transferts, et les paramètres de protection et d'avantage comparatif pour les trois catégories d'exploitations phoenicicoles dans la daïra de Tolga en 2008, montre la performance et l'efficacité de la production des dattes pour les phoeniciculteurs des trois catégories, ainsi que pour l'ensemble du panel.

Ce sont les producteurs de la troisième et de la deuxième classe qui sont les plus efficients. En effet les producteurs de la deuxième classe tirent les bénéfices privés les plus élevés avec 4396,59 DA/palmier, alors que dans la première classe et la troisième classe ce bénéfice ne dépasse pas 4 053,91 DA/palmier et 4 087,14 DA/palmier respectivement.

Dans la deuxième classe, la communauté tire un bénéfice social de 9148,24 DA/palmier, supérieur à celui tiré par la première catégorie estimé à 9083,96 DA/palmier, et légèrement inférieur à celui tiré par la troisième classe et qui est de 9233,42 DA/palmier. La même situation se retrouve pour les différences ou les transferts entre les intrants échangeables aux prix de marché et leur valeur aux prix sociaux estimées pour la troisième classe à 66,77 DA/palmier alors que ceux enregistrés dans la première classe d'exploitations sont de 95,76 DA/palmier et ceux de la deuxième sont de 66.8 DA/palmier.

D'autre part, les transferts d'intrants non échangeables (ressources domestiques) sont à l'origine de moins de perte pour la communauté dans la troisième catégorie, (32.80 DA/palmier), que dans les exploitations phoenicicoles de la première et la deuxième classe avec 130,27 DA/palmier et 52,10 DA/palmier respectivement. Toutefois, la troisième catégorie a aussi une protection nominale et effective presque égale à celle de la première classe mais moins efficace que pour les exploitations du troisième groupe, avec un coefficient de protection nominale de 0,59 DA/palmier, tandis que ce coefficient est de 0,61 DA/palmier dans les moyennes exploitations. En revanche, le coefficient de protection effective (CPE) de la troisième catégorie est de l'ordre de 0,57, quasiment identique à celui déterminé pour la première classe (0,56) et à celui de la deuxième (0,59).

Conclusion du chapitre 3.

L'utilisation de l'outil d'analyse qu'est la MAP pour les exploitations de la région, nous a permis de titrer les résultats suivants :

Le coefficient de protection nominale de production (CPNO) est inférieur à 1 (0,58), dans les trois catégories d'exploitations phoenicicoles et pour l'ensemble de l'échantillon, ce qui signifie que le prix intérieur de la datte est inférieur à celui de la datte exposée à la vente à l'étranger. Donc, les prix intérieurs sont libres et ne bénéficient d'aucun encouragement de la part de l'Etat. Cela signifie aussi que certains acteurs de la filière gagnent moins que ce qu'ils gagneraient si le produit était échangé librement. Tandis que le coefficient de protection nominale des intrants échangeables (CPNI) est autour de 1,13 pour toutes les catégories d'exploitations et pour l'ensemble des phoeniciculteurs l'échantillon, ce qui signifie que les producteurs achètent des intrants échangeables à des prix qui dépassent les prix mondiaux d'environ 13%.

L'absence ou l'insuffisance d'une protection positive pour la production de dattes pour toutes les catégories des phoeniciculteurs (prix non subventionnés) est démontrée par la valeur du coefficient de protection effective (CPE) qui est inferieur à 1 (0,57) pour les trois classes de l'échantillon. Cela indique que la valeur ajoutée de la production de la datte au prix du marché est inférieure à la valeur ajoutée au prix social, et que la protection résultant de l'impact des politiques d'Etat, déjà négative, insuffisante et inefficace, et presque proche du niveau des conditions de la concurrence pure et parfaite. Mais, cela influe négativement sur la rentabilité financière de l'activité et par conséquent décourage sa production par rapport à d'autres activités.

L'étude a permis de constater que la culture des dattes dans cette région est rentable, efficiente à ce stade de la filière et qu'elle a un avantage comparatif aux prix de référence et peut générer des devises étrangères puisque la valeur du coefficient des coûts en ressources domestiques (CRD) reste inférieure à 1. Elle serait encore plus compétitive s'il y avait une régression des coûts sociaux des ressources domestiques.

Si les résultats obtenus par cette analyse sont presque semblables pour toutes les catégories d'exploitations phoenicicoles du panel (mis à part quelques petites différences), l'étude a aussi révélé que l'accent doit être mis sur la culture du palmier dattier dans les exploitations à grande et moyenne capacité qui sont les plus efficientes et assurent une haute efficacité de la production et des pertes sociales inférieures.

Cette méthode d'analyse n'a indiqué que les effets des distorsions et leurs mesures et non leur cause qui sont surtout dues à l'inefficacité du système de commercialisation qui encourage le transfert des profits aux intermédiaires dont la présence n'est pas toujours justifiée.

Conclusion de la partie 5.

Cette partie qui a été dictée par notre choix méthodologique (approche filière) a eu pour objet le renforcement des arguments des résultats obtenus dans les parties précédentes de ce travail qui expliquent la faiblesse des exportations des dattes en Algérie. Quelques conclusions peuvent être soulignées.

Les dattes algériennes sont devenues non compétitives vu leur prix sur le marché international durant cette campagne 2007/2008. Et leur compétitivité prix est en régression continue durant les dernières années. De ce fait, le prix d'exportation des dattes algériennes vers le marché mondial est très élevé, en regard du prix mondiaux et des prix pratiqués par des pays concurrents à l'instar de la Tunisie pour la variété Deglet Nour. À titre d'exemple, si le prix FOB des dattes conditionnées type barquettes et régime avoisine 157 DA/kg en moyenne, soit 1.62 €, et si on lui ajoute les autres charges (CIF) rendues au port de Marseille, ce prix avoisinerait 200 DA/kg, ce qui dépasse le prix d'importation moyen des dattes (1,67 € = 162 DA/kg) et parfois même les prix de gros et de détail sur le marché mondial, alors que les Tunisiens offrent la même variété et les mêmes catégories à 160 DA/kg livrées au même port.

Les causes de cette situation sont les contraintes propres aux faibles volumes d'exportation de dattes algériennes, mais aussi le coût de production élevé au niveau des exploitations, en raison de la mauvaise gestion ou parfois la surévaluation du produit et de la marge bénéficiaire appliquée par les producteurs. La deuxième explication est la multitude des intervenants dans la chaine de commercialisation entre les deux principaux acteurs de cette filière (les producteurs et les conditionneurs exportateurs) suite à l'absence d'organisation des opérateurs. Ces intermédiaires, dont la présence n'est pas toujours indispensable, tirent des profits importants et contribuent à l'augmentation du prix de cession aux conditionneurs de dattes, la marge pouvant arriver jusqu'à 90 DA/kg.

Cependant, l'analyse de la formation du prix des dattes jusqu'à l'exportation (prix FOB) révèle que le coût de conditionnement des dattes est très important au niveau des unités de conditionnement. Il représente 53,48% du prix FOB et prés de 115% du prix d'achat des conditionneurs en moyenne. L'importance des charges des conditionneurs de dattes, notamment les frais financiers et la rémunération des salariés, ainsi que leur mauvaise gestion constituent les principales causes de cette situation. Ce prix à l'exportation est encore augmenté par les autres charges de transport local ainsi que les charges de transport vers les marchés internationaux, plus coûteux en Algérie.

L'analyse financière de la filière dattes dans la daïra de Tolga a montré que, mis à part la taille de la propriété et une mobilisation différente de la main-d'œuvre familiale et extérieure, il n'y a pas de différence importante entre les exploitations.

Elle a aussi montré le bon état de santé financière de cette filière dans la daïra de Tolga que cela soit pour l'ensemble de la filière ou pour la majorité des acteurs. En effet, mis à part les conditionneurs-exportateurs qui ont dégagé un excédent brut d'exploitation négatif, les autres acteurs et l'ensemble de la filière ont dégagé une valeur ajoutée et un excèdent positifs important. Néanmoins, ce surplus reste inférieur aux résultats escomptés par les acteurs concernés, au regard des investissements consentis et des conditions naturelles favorables pour une meilleure performance économique et technique.

Ces excédents sont parfois insuffisants pour que l'activité puisse renouveler son matériel et ses immobilisations et faire face aux charges financières actuelles et à venir. Par ailleurs, cette valeur ajoutée et les résultats enregistrés se répartissent d'une manière non équitable entre les différents acteurs de cette filière. Le phoeniciculteur qui est le premier agent de la filière et les conditionneurs-exportateurs qui s'occupent de conditionner et de valoriser ce produit sur les

marchés internationaux, sont les plus lésés dans cette répartition de la valeur ajoutée. Cette situation résulte des conditions actuelles de concurrence déloyale dans la filière entre les différents agents et de l'absence d'un programme qui permette d'organiser la filière en amont et en aval.

L'analyse révèle aussi l'efficacité économique de la filière datte dans la daïra, notamment par l'importance du revenu distribué aux ménages dans ces zones, en minimisant l'exode agricole et rural de ces populations. Elle est efficace aussi par le revenu capté par l'Etat émanant de cette filière (impôts et taxes), et le montant en devises généré par l'exportation des dattes à grande valeur marchande.

L'utilisation de la matrice de l'analyse des politiques (MAP) a permis d'étudier l'impact des politiques de soutien du gouvernement à la production de dattes sur l'efficacité, la rentabilité et la compétitivité de ce produit dans cette région. Elle a montré que les producteurs dégagent un bénéfice positif aux prix privé et social ; néanmoins le premier est inférieur au deuxième, ce qui explique la valeur négative de l'effet net de la politique de développement de la production des dattes. Ceci n'est que le résultat de l'insuffisance de l'intervention des pouvoirs publics pour le soutien des producteurs. D'autre part, le coefficient de protection nominale de production (CPNO) est inférieur à 1, ce qui signifie que les prix intérieurs sont libres et ne bénéficient d'aucune intervention de l'Etat. Donc, certains acteurs de la filière gagnent moins que ce qu'ils gagneraient si le produit était échangé librement sans aucunes contraintes d'exportations. .

Le coefficient de protection nominale des intrants échangeables (CPNI) est autour de 1,13, ce qui signifie que les producteurs achètent des intrants échangeables à des prix qui dépassent les prix mondiaux d'environ 13%.

Le coefficient de protection effective (CPE) est inférieur à 1 ce qui signifie l'absence de protection positive pour la production des dattes (prix non subventionnés). Cette protection négative soumet le marché de la datte en Algérie à la pleine concurrence de manière significative. La valeur du coefficient des coûts en ressources domestiques (CRD) est inférieure à 1 ce qui indique que la culture du palmier dattier dans cette région est rentable et efficiente à ce stade de la filière, et qu'elle a un avantage comparatif aux prix de référence et peut générer des devises étrangères. L'extension de cette production, notamment dans des exploitations de taille grandes et moyennes garantirait l'amélioration de la richesse du pays et une meilleure efficience dans l'allocation des ressources.

Conclusion générale

Conclusion générale

Avant d'aborder les principales conclusions de notre travail de recherche qui se veut un essai d'analyse de la filière dattes en Algérie à travers la daïra de Tolga dans la wilaya de Biskra, et pour plus de rigueur dans notre démarche méthodologique, il convient de rappeler l'objectif et les questions auxquels nous nous sommes proposés de répondre, tout en reprenant les hypothèses de départ que nous avons essayé de confirmer tout au long de notre travail d'investigation.

En effet, l'objectif principal de la recherche que nous venons de mener est, d'une part, l'étude des contraintes d'exportations des dattes en Algérie et des solutions envisageables pour répondre aux principaux problèmes rencontrés actuellement par cette filière d'exportation. D'autre part, il fallait répondre à la problématique de la compétitivité de la filière d'exportation face aux mutations structurelles du marché international et de l'économie nationale. Ces mutations, porteuses de contraintes, donnent lieu à une évolution des conditions de compétitivité auxquelles les acteurs doivent s'adapter pour assurer leur pérennité.

Nous avons tenté de démontrer que l'Algérie est confrontée à une redéfinition de ses modalités d'insertion dans le marché international des dattes, basées sur le seul avantage comparatif compte tenu de la détérioration préoccupante de ses parts de marché face à ses concurrents.

Le choix de la datte, comme objet de notre étude, a été dicté par une évidence: c'est le fruit le plus exportable par l'Algérie et c'est le seul fruit à présenter un avantage comparatif sur le marché international.

De ce fait, la recherche était menée de manière à faire apparaître d'un coté, les principaux obstacles qui empêchent l'essor des exportations de dattes et, d'un autre, les marges d'amélioration potentielles. En effet, l'examen de l'évolution de la production et des exportations au cours de la période d'analyse, montre une stagnation, voire même des régressions qui dénotent une instabilité récurrente de la position de l'Algérie sur le marché mondial où elle est fortement concurrencée par la Tunisie. Cette concurrence est nettement plus exacerbée lorsqu'il s'agit de la "Deglet Nour" notamment sur le marché français; alors que sur les autres marchés, la position algérienne demeure très faible.

Afin de situer les causes des faibles réalisations, nous avons été amenés dés le début de ce travail, à faire une distinction entre les contraintes internes et les contraintes externes qui sont à l'origine de la régression de la position de l'Algérie sur ces principaux marchés. Nous avons fait cette différenciation pour, d'une part, acquérir une connaissance aussi précise que possible sur le degré de performance des structures productives nationales de dattes et leurs adaptations aux exigences d'un objectif de promotion des exportations, et, d'autre part, pour analyser l'impact de l'organisation actuelle du marché international des dattes et de son segment européen notamment (principal partenaire commercial de l'Algérie) ainsi que les conditions d'accès à ce marché caractérisé par à une concurrence de plus en plus exacerbée.

Dans une première phase, l'étude a identifié la filière datte et sa structure, analysé son fonctionnement, son organisation et ses performances, notamment sa compétitivité par la mesure du niveau actuel de sa rentabilité. Mais aussi, elle a analysé la stratégie de ses acteurs, leurs potentialités, et l'accessibilité des principaux marchés d'exportation des dattes.

Très vite, il a paru nécessaire d'aborder cette recherche à l'échelle de l'exploitation phoenicicole afin de mieux saisir les facteurs de blocage de la production de dattes, du degré d'efficacité de l'allocation des ressources internes, de l'impact des politiques adoptées par les

pouvoirs publics censés encourager la production de dattes. Ensuite, de mesurer la rentabilité et la valeur ajoutée par cette activité au niveau de chaque maillon de la filière pour comprendre les réticences, observées depuis des années, envers toute volonté politique de développer et de moderniser la phoeniciculture dans l'objectif d'améliorer la production nationale et promouvoir ses exportations.

Les résultats d'un tel travail de diagnostic sectoriel et microéconomique élaboré selon une approche filière, basée sur les données collectées durant l'enquête auprès des différents opérateurs, sur les statistiques officielles et les études des régions réalisées dans ce cadre, révèlent que la filière dattes se trouve totalement éloignée, à tous les niveaux, des normes conventionnelles de cette activité et donc des objectifs souhaités. Cette délicate situation de dégradation, résulte de la conjugaison d'une série de contraintes d'ordre aussi bien technique, socio-économique, naturel, agronomique qu'administratif. Ainsi, nous confirmons les hypothèses formulées antérieurement.

Sur le plan international :

Les principales causes qui expliquent la faiblesse des exportations de la datte algérienne, sont le manque de compétitivité sur le marché international, l'instabilité de sa position sur les principaux marchés ainsi que ses faibles performances aux niveaux national et international. Autrement dit, la faiblesse dans l'utilisation des potentialités existantes, l'accessibilité limitée au marché mondial des dattes et le poids concurrentiel.
En dépit de l'essor et du rythme de développement qu'a connu la filière depuis l'indépendance à différents niveaux, notamment sa position sur le marché mondial et son rôle dans l'économie nationale, en continuel renforcement, les résultats restent, cependant, en deçà des objectifs tracés et des moyens mis en place.

Cette situation s'explique par des facteurs contraignants tels que :

- la saturation des marchés mondiaux, particulièrement du marché français, principale destination des dattes algériennes à cause du faible niveau de consommation.
- la concentration de la consommation de dattes dans les zones à forte population musulmane, notamment en Europe et en Asie, limite considérablement les échanges en dehors de ces zones et accentue l'étroitesse du marché mondial des dattes.
- la concentration des exportations vers certains marchés sur la seule variété "Deglet Nour".
- La difficulté de garder les marchés traditionnels et l'"inaccessibilité" à d'autres considérés comme potentiels afin de diversifier les exportations.

Cet état de fait est lié principalement à l'évolution dynamique de la structure et du fonctionnement du marché mondial des dattes qui enregistre l'apparition de nouveaux producteurs, de nouveaux consommateurs, l'adhésion d'autres producteurs et exportateurs de ce fruit qui se retrouvent parfois en situation excédentaire. D'autre part, les événements économiques internationaux, et la concurrence serrée entre certains exportateurs, représentent aussi des facteurs aggravants.

Cependant, les modèles d'analyses effectués révèlent que la demande internationale sur les dattes algériennes et leur compétitivité sur les marchés internationaux restent tributaires d'un ensemble de facteurs, notamment le degré de sensibilité de la demande envers la variation relative du niveau des prix concurrents sur ces marchés par rapport au prix d'exportation des dattes algériennes. L'élasticité et la dynamique de la demande extérieure de dattes sont influencées par la capacité des Algériens à satisfaire aux conditions d'exportation, la

performance des opérations d'exportations, la production totale locale de dattes, le taux de change et le marketing.

D'autre part, les dattes algériennes deviennent non compétitives de par leurs prix sur le marché international notamment durant la campagne 2007/2008. La compétitivité prix est en constante régression durant les dernières années car, le prix à l'exportation des dattes algériennes vers le marché mondial reste très élevé en regard des cours mondiaux et des pays concurrents, à l'instar de la Tunisie pour la variété "Deglet Nour". A titre d'exemple, le prix d'exportation FOB des dattes algériennes dépasse, cette campagne, le prix d'importation moyen des dattes et parfois le prix de gros et de détail sur le marché mondial.

Cette augmentation du prix des dattes algériennes sur le marché mondial et national résulte d'abord des coûts de production élevés au niveau des exploitations, pour cause de mauvaise gestion, de l'augmentation des prix des intrants et de la main d'œuvre et parfois, de la surévaluation du produit et de la marge bénéficiaire appliquée par les producteurs. La seconde explication est la multiplication des intervenants dans le circuit de commercialisation entre les deux principaux acteurs de la filière (les producteurs et les conditionneurs-exportateurs) qui opèrent dans une l'anarchie totale suite au démantèlement de l'ancienne organisation. Ces intermédiaires contribuent à l'augmentation du prix de cession aux conditionneurs.

En outre, les coûts du conditionnement des dattes au niveau des unités de transformation restent élevés. Ils sont accentués à l'exportation, par les charges du transport local et de fret, ainsi que les charges de la mise en marché à l'international, très importantes en Algérie par rapport à d'autres pays.

Dans ces conditions, il devient difficile pour les acteurs nationaux de faire face à la concurrence étrangère, surtout tunisienne, qui, par ailleurs, domine le marché par une stratégie de volume et de différenciation agressive. Cette domination est issue de quatre avantages :

* une logistique (navires) qui correspond aux besoins du commerce moderne (rapidité de livraison, flux tendus…)

* un potentiel d'offre à l'exportation.

* la mise en place de marque associée à une politique marketing

* un environnement institutionnel favorable : gestion interprofessionnelle, incitations et dispositif protectionniste de l'organisation des marchés de la datte.

En revanche, les efforts de Algériens pour diversifier les débouchés hors France restent timides du fait du manque d'informations précises et suffisantes sur l'état des marchés éventuels et l'importance du risque encouru par les exportateurs sur des marchés considérés comme inconnus dans un contexte parqué par l'acharnement de la concurrence des pays à faible coût de production et de transport. L'insuffisance de l'intervention de l'Etat n'a fait qu'accentuer la concentration des exportations sur le marché français.

Sur le plan local et national

Dans la région d'étude, l'analyse sectorielle et microéconomique à l'échelle des différents acteurs de la filière, confirme notre deuxième hypothèse qui considère que l'une des causes de la faiblesse des exportations des dattes depuis l'indépendance à ce jour, ***est le dysfonctionnement de la filière "dattes" en amont et en aval.*** Car la rentabilité et la compétitivité des dattes sont déterminées par les dotations en ressources (travail, capital, climat, eau,…), la technologie, la productivité, les économies d'échelle, les pratiques des acteurs (comportement technique et économiques) et les politiques nationales.

En amont de la filière :

En amont, la filière à Tolga a enregistré des performances techniques et économiques plus au moins acceptables par rapport à celles relevées dans les autres zones phoenicicoles du pays grâce, notamment, aux prix de vente des dattes à haute valeur marchande de la région. Toutefois, ces résultats restent insuffisants et en deçà des performances escomptées; car, la qualité, parfois très médiocre, ne satisfait pas aux exigences des exportations.

Insuffisantes aussi en regard des actions entreprises au cours de la dernière décennie et des conditions pédoclimatiques et naturelles de la région, très favorables, pour une meilleure production en quantité et qualité. Les résultats sont aussi insuffisants si on les mesure par rapport aux rendements maximums enregistrés dans les exploitations phoenicicoles qui réalisent les meilleures performances techniques et économiques de la région.

Cette modeste performance économique et technique de la production, les fluctuations de celle-ci et la mauvaise qualité des produits des palmeraies, s'expliquent quelques fois par les aléas climatiques ou par le phénomène de l'alternance biologique de quelques variétés telles la "Ghars". Mais aussi et souvent, par la mauvaise conduite culturale, autrement dit, le manque d'application dans les façons culturales et le non respect des normes préconisées dans la conduite des itinéraires techniques spécifiques pour cette culture. En effet, aucune exploitation n'applique entièrement et convenablement cet itinéraire, surtout lorsqu'il s'agit de fertilisation minérale et d'apports en fumure organique. L'handicap financier, l'absence ou l'insuffisance du savoir-faire, le manque de main-d'œuvre qualifiée, sont autant de causes avancées pour justifier les médiocres performances réalisées.

Bien que considérée "la meilleure" au niveau national, la situation du palmier dattier dans la région d'étude, ne reflète aucunement les caractéristiques des palmeraies modernes. En effet, une large part des palmiers est en vieillissement relatif dans la mesure où plus de 15% du verger total dépasse l'âge de déclin à la production (80 ans); cette proportion s'aggravera dans les dix prochaines années lorsque d'autres individus auront atteint naturellement cet âge.
A cette faiblesse du renouvellement des vergers, s'ajoute parfois, le non respect de la distance conseillée entre palmiers. En outre, la prédominance de la variété Deglet Nour provoque une véritable érosion génétique chez les autres variétés secondaires dans les palmeraies de la région, ce qui se entraîne une augmentation des risques liés à cette variété très sensible.

D'autre part, et contrairement aux hypothèses formulées précédemment, la contrainte de densité ne se pose pas avec acuité dans cette région, sinon pour une faible minorité de palmeraies anciennes. Néanmoins, le problème de la plantation des palmiers dont l'alignement et l'espacement préconisés ne sont pas forcement respectés, persiste dans des palmeraies qui se caractérise, dans la région, par l'exiguïté et le morcellement de plus en plus poussés des propriétés dans la mesure où près de 33% des plantations sont inférieures ou égales à un hectare, 38% sont comprises entre 1 et 2 hectares et 29% seulement sont supérieures à 2 ha.

La situation se complique davantage, dans la majorité des cas, lorsqu'une propriété individuelle, déjà à faible taille, est morcelée en plusieurs parcelles de 0.5 à 4 ha d'une dizaine de palmiers. Ces parcelles ne sont pas seulement non limitrophes mais aussi, dans certains cas, la propriété de beaucoup d'héritiers. La faible taille de la propriété et le morcellement causé par la restructuration des anciens domaines autogérés, pour les terres du secteur public, et surtout de la coutume en matière d'héritage et le clivage qu'elle introduit, influent négativement sur la conduite des palmeraies. Toute action de modernisation et d'intensification devient par conséquent, inefficace. De ce fait, les propriétaires abandonnent des plantations de palmiers dattiers ou les entretiennent mal du fait qu'ils ne se font pas confiance alors que l'activité devient non rentable sur des parcelles réduites.

Les vergers phoenicicoles de la région se trouvent aussi confrontés aux multiples et diverses contraintes socioéconomiques, le délaissement des palmeraies restant la contrainte majeure. Ce phénomène est causé principalement par le vieillissement des phoeniciculteurs et la très insuffisante relève par les descendants qui se désintéressent de l'activité. Parfois, il résulte de l'absentéisme de certains propriétaires qui se justifie particulièrement par l'éloignement des palmeraies du lieu d'habitation, des marchés, des centres urbains et même entre parcelles. D'autres fois, il est la conséquence de la faible rentabilité, de l'indivision et de l'absence d'accord entre héritiers.

Ces problèmes influent sur l'organisation du travail, sur le choix des systèmes de culture, sur la pratique de la mécanisation qui devient impossible dans les micro-parcelles et rend les déplacements difficilement envisageables de façon régulière et égale entre parcelles possédées. Comme il rend toute action de développement, d'intensification et d'investissement difficile et inefficace.

Le problème du déficit hydrique dans les palmeraies de la région reste posé et il est considéré comme une des causes principales de la détérioration des rendements en quantité et en qualité, en dépit de la contribution du PNDA à l'atténuation de ses conséquences par la réalisation de forages et le financement de systèmes d'irrigation modernes plus économiseurs d'eau (goutte-à-goutte) dans plusieurs palmeraies.
En effet; la quasi-totalité des phoeniciculteurs enquêtés dénoncent l'insuffisance des quantités d'eau distribuées, nettement inférieures aux normes préconisées pour une palmeraie (0.70 l/s/ha) avec un taux d'irrigation moyen ne dépassant pas 0.38 l/s/ha ou 11983 m^3 /ha/an en moyenne.

Cette pénurie d'eau d'irrigation s'explique essentiellement par :

- la persistance d'un système d'irrigation traditionnel qui nécessite une réhabilitation,
- l'inégale répartition des eaux existantes entre les différentes palmeraies,
- l'absence de techniques d'irrigation économisatrices d'eau,
- la mauvaise gestion de la ressource,
- la tarification relativement élevée de l'énergie électrique
- et le surnombre d'associés autour d'un seul forage avec tous les différents qui en résultent et parfois les ruptures d'irrigation en raison du handicap financier et de problèmes mécaniques.

A l'exception de quelques exploitations, la situation phytosanitaire dans les palmeraies de la région se dégrade à cause de l'insuffisance et parfois de l'absence d'amendements, de traitements phytosanitaires et d'entretien au niveau des oasis. Ces insuffisances sont à l'origine de l'apparition de maladies (*Diplodia*) et de ravageurs (ver des dattes, cochenille blanche, *Boufaroua*) qui ne cessent de se propager dans les oasis entraînant la diminution de la production en quantité et en qualité. La prolifération de ces parasites, favorisée surtout par la prolifération d'une végétation adventice (chiendent, dis, roseau) en l'absence d'entretien, constitue une contrainte importante au développement de la phoeniciculture et des cultures sous-jacentes. Non seulement elle concurrence sérieusement le palmier dattier dans l'utilisation des éléments minéraux disponibles, mais elle rend aussi l'accès difficile à l'intérieur des palmeraies.

La fertilisation dans les palmeraies de la région, même si elle est meilleure comparativement à plusieurs régions phoenicicoles du pays, ne respecte pas les normes préconisées, notamment pour les engrais chimiques. Contrairement à Oued Righ, les producteurs de Tolga

reconnaissent que les programmes de traitements préventifs et de contrôle efficace de la qualité, commencent au niveau de leurs palmeraies et que les mesures prises dans ce cadre ultérieurement par les conditionneurs-exportateurs ne peuvent que limiter les dégâts et non les prévenir.

En dehors de la préparation du sol et du transport (de la fumure organique et de la production), la mécanisation n'est appliquée à aucune des opérations culturales du palmier, toutes les interventions restent exclusivement manuelles et nécessitent donc beaucoup de main-d'œuvre alors qu'elle est déjà insuffisante et coûteuse. L'absence de mécanisation est perçue comme l'un des problèmes majeurs qui entravent le développement de la phoeniciculture dans la région, notamment avec le vieillissement des exploitants, le désintéressement de leurs enfants et la raréfaction de la main-d'œuvre qualifiée (surtout lors des opérations critiques de la conduite du palmier dattier telles que la pollinisation). Cette situation s'explique particulièrement par le développement de plusieurs secteurs économiques dans le Sud du pays. Ajouté à cela, le travail dans les oasis, très contraignant et à faible rentabilité, pousse la main-d'œuvre à exiger des rémunérations élevées entraînant par conséquent l'augmentation des coûts ce qui oblige certains phoeniciculteurs à occulter certaines opérations ou à les retarder.

Les efforts d'innovation dans cette activité sont considérablement limités. Ceci s'explique par l'attachement culturel des agriculteurs au palmier qui trouve ses origines dans la longévité de cette culture qui a marqué l'histoire de la région en tant qu'activité principale de plusieurs générations.

L'absence d'un système de comptabilité et de gestion au niveau des exploitations, le niveau d'instruction et l'âge relativement avancé des phoeniciculteurs sont à l'origine du tâtonnement dans les prises de décisions et du faible niveau d'investissement. Le manque à gagner devient considérable au niveau de la productivité des facteurs et se répercute sur les revenus des producteurs et l'équilibre de la trésorerie des exploitations. Ce déséquilibre se traduit généralement par une incapacité à assurer l'autofinancement et l'accumulation et une difficulté à reproduire, élargir ou innover dans l'activité, dans un contexte général caractérisé par l'insuffisance de crédits.

Néanmoins, les phoeniciculteurs relativement jeunes et instruits, ont saisi les opportunités offertes par le PNDA pour engager un processus d'innovation. Certains s'attèlent à moderniser et renforcer leurs capacités de stockage, à élargir leur activité par l'installation de points de vente dans les grandes villes et même à exporter après l'obtention d'un agrément d'exportateurs.

En aval de la filière:

Le dysfonctionnement de la filière est tout aussi apparent en son aval, au niveau de tous les maillons (commercialisation locale et nationale, conditionnement et exportations). A l'instar des phoeniciculteurs, la majorité des acteurs (95% d'entre eux) trouve de grandes difficultés à écouler ses produits dans de bonnes conditions qui valoriseraient les efforts consentis.

Au déficit d'équipement de stockages frigorifiques, s'ajoute une désorganisation structurelle des marchés de la datte marqués, outre leur saturation au moment des récoltes, par différents types de transactions où la surenchère est érigée en règle absolue de fonctionnement. Un florilège d'intermédiaires, hostiles à toute coordination, gravitent autour de la chaîne de commercialisation et profitent de l'absence d'une réglementation claire qui définisse le rôle de chaque intervenant, voire même qui tendrait à diminuer leur nombre. Ces dysfonctionnements engendrent des difficultés d'écoulement du produit à tous les niveaux, ce qui se répercute sur la stabilité des prix du produit et sur sa demande.

Un constat se dégage nettement et d'une façon assez choquante de notre étude : si la datte est vendue à un prix élevé aux consommateurs, surtout ces dernières années et particulièrement durant le mois sacré du ramadhan, cela ne profite pas beaucoup aux producteurs, nous pouvons même affirmer que cela ne leur profite pas du tout.

Ces acteurs de la chaîne de commercialisation de la datte (collecteurs, transporteurs, grossistes) provoquent des perturbations qui affectent les marchés, augmentent les prix et diminuent la compétitivité des dattes algériennes sur le marché international. Certains jouent un rôle primordial dans le négoce et la détermination du prix de vente de ce produit dans la région. Leurs opérations se répercutent de plusieurs manières tout le long du circuit de commercialisation ; ils décident véritablement de l'avenir des dattes commercialisées pendant une campagne, notamment par le rôle d'intermédiaires qu'ils jouent entre les phoeniciculteurs et les exportateurs/conditionneurs de dattes, ainsi que par leur rôle central dans la communication de diverses informations sur le marché dans les deux sens.

En l'absence d'une politique rigoureuse d'organisation des marchés de la datte, ces opérateurs jouent un rôle central dans la distribution de ce produit en Algérie. Compte tenu de la faiblesse des phoeniciculteurs du point de vue matériel et financier, ils captent, par leurs spéculations, des marges bénéficiaires élevées et contribuent à l'accroissement des prix, notamment à l'exportation, mais aussi au niveau des marchés du nord. Ils constituent même des obstacles à la traçabilité des dattes algériennes à cause des transactions frauduleuses qu'effectuent certains d'entre eux.

Dans les conditions actuelles du commerce des dattes, ils se positionnent comme des acteurs incontournables alors que les exportateurs algériens essayent de maintenir leurs positions sans vraiment prendre en compte l'influence immense qu'exercent ces intervenants, en continuant à cautionner les circuits de distribution traditionnels. Ce manque de vision contribue au recul des parts de marché algériennes.

Le dysfonctionnement en aval de la filière caractérisée par une résistance à la modernisation (absence de normalisation des produits, déficit d'organisation des circuits de distribution traditionnels) ne permet pas aux producteurs exportateurs de tirer profit de synergies entre l'exportateur et les potentialités du marché extérieur.

Au niveau du conditionnement

Le conditionnement connaît à son tour des problèmes qui contribuent à la faiblesse des exportations et de l'exploitation des débouchés locaux, en dépit des multiples réformes et améliorations qu'il a connu et de la dynamique qu'il introduit toujours dans la chaîne de commercialisation.

Ce dysfonctionnement se traduit par la faiblesse des quantités conditionnées, la non maîtrise de l'aspect qualité, l'augmentation des coûts de l'opération, la non diversification de l'activité. Car le conditionnement des dattes reste limité à la variété Deglet Nour et nulle attention n'est donnée à la transformation et au conditionnement des autres variétés et/ou des écarts de tri qui peuvent générer beaucoup de devises. Cela résulte de l'inexistence d'actions de promotion de la datte algérienne, du manque de savoir-faire et de la mauvaise répartition géographique des centres de conditionnement. En effet, les unités de conditionnement installées principalement dans la wilaya de Biskra, sont généralement éloignées des autres zones de production, ce qui engendre des frais de transport supplémentaires et par conséquent, une augmentation du coût de production, un relâchement des relations entre les producteurs et les unités de conditionnement et l'encouragement à la multiplication des intermédiaires. L'absence de synergie entre les producteurs et les conditionneurs ne favorise pas la mise en

œuvre d'un programme de qualité totale et limite les possibilités de compression des coûts de production des dattes conditionnées. Le manque manifeste de savoir-faire et de stratégie marketing ne permet point une meilleure valorisation du produit.

A cela s'ajoute les multiples contraintes que rencontrent les conditionneurs telles les ruptures d'approvisionnement, les difficultés d'écoulement, la concurrence déloyale, les contraintes de fonctionnement, ainsi que les handicaps financiers, techniques, bureaucratiques et le faible savoir-faire. Tous ces obstacles expliquent le faible niveau de performance et de compétitivité des conditionneurs de dattes au niveau national et sur le marché extérieur.

Le conditionnement des dattes chez les phoeniciculteurs, quand il existe, se pratique de manière très classique et traditionnelle et ne dépasse pas la mise en boites de faibles quantités en branchette, sans qu'aucune désinsectisation ne soit opérée ni au stade de la culture ni durant le stockage. Ce qui explique la présence de dattes conditionnées contaminées sur les marchés. Par ailleurs, au niveau des exploitations et même des unités de conditionnement, le contrôle se limite le plus souvent à la qualité phytosanitaire et nulle attention n'est prêtée à la qualité physique (calibre, poids, résistance) ni à la qualité chimique (humidité, composition en sucre). La fixation des prix à la production se fait sur présentation des dattes (branchettes ou en vrac) sans aucune norme ou disposition réglementaire permettant leur classification en fonction de leur qualité.

Au niveau des exportations

En plus des contraintes présentées en hypothèses et confirmées par notre analyse, la modicité inacceptable des exportations de dattes d'Algérie, s'explique par d'autres obstacles liés directement à l'opération d'exportation et aux exportateurs de dattes. Ces empêchements sont d'ordre politique, technique et socioéconomique dont les plus visibles restent la persistance de la bureaucratie, la rigidité de l'administration, l'handicap financier, l'absence de coordination mais aussi la concurrence déloyale de certains opérateurs.

Aucune règle d'organisation de la profession ne régie les exportations, notamment lorsqu'il s'agit des critères de choix spécifiques des exportateurs où l'octroi des licences d'exportation. Ces exportateurs, à cause des obstacles bureaucratiques et administratifs dressés par les institutions qui interviennent dans le processus d'exportation et l'absence d'un esprit offensif et de conscience professionnelle chez certains, ne respectent pas les contrats engagés avec leurs clients étrangers. Ceci influe par voie de conséquence sur leur crédibilité en premier lieu et sur la crédibilité de tous les exportateurs algériens et de dattes algériennes.

L'absence d'une politique audacieuse d'intégration qui regrouperait les exportateurs et les autres intervenants dans la profession et même certaines institutions de l'Etat (ambassades), gêne la compétitivité, le renforcement du pouvoir de négociation des exportateurs face aux importateurs européens et aux concurrents étrangers et rend difficile la pénétration de nouveaux marchés non exploités dans d'autres régions du monde.

Les modes de coordination entre les acteurs au sein de la filière.

Les problèmes dans le fonctionnement de la filière à savoir la fragmentation de sa structure et de ses fonctions, se traduisent par une faible intégration entre chaque niveau (notamment production et exportation). Le mode de coordination en place entre les acteurs au sein de la filière se révèle insuffisant et inadapté face aux mutations de l'environnement concurrentiel. A cet égard, les relations contractuelles entre les agents sont le plus souvent des relations peu élaborées, fondées sur des opportunités purement marchandes et les échanges s'effectuent en fonction de l'offre.

L'étude des relations entre les acteurs de différents niveaux, des producteurs jusqu'aux importateurs, a permis d'identifier certains dysfonctionnement tels que l'absence de recours à des outils de coordination comme les cahiers des charges. Ainsi, il devient difficile de parler de coordination et de concertation. Le manque de transparence et l'absence de mécanismes de contrôle par les producteurs, notamment en ce qui concerne les aspects financiers (coût d'expédition et de vente), excluent totalement les producteurs à l'extrémité de la filière en aval.

Ce manque de coordination et l'inefficacité des mécanismes utilisés conditionnent les performances de la filière dans la mesure où ils se répercutent en amont et entraînent des pertes de performances et la multiplication des intermédiaires tels les courtiers qui engendrent des coûts supplémentaires.

Rôle des Pouvoirs publics

Afin de développer la phoeniciculture et de promouvoir les exportations hors hydrocarbures, l'Algérie a lancé un vaste chantier de réformes économiques, sociales et politiques visant l'adaptation aux événements économiques internationaux et l'instauration de l'économie de marché. Parmi les principales avancées dans les réformes, l'ouverture de pratiquement l'ensemble des activités au secteur privé national et étranger, la démonopolisation du commerce extérieur, la libéralisation de la quasi totalité des prix, la libéralisation du taux de change et des taux d'intérêt pour qu'ils reflètent mieux les conditions du marché, l'encouragement d'octroi de crédits, la mise en place de programmes de développement de l'agriculture. Ces avancées ont cheminé de pair avec les transformations législatives réglementaires et institutionnelles.

Toutefois, l'analyse de ces actions a confirmé l'hypothèse qui explique ***la faiblesse des exportations de dattes d'Algérie par l'inadaptation et la non efficacité des politiques et des actions mises en place par les pouvoirs publics pour le développement de la filière dattes en amont et en aval.***

En effet, cette analyse révèle que les retombées socioéconomiques des différentes mesures et reformes mises en œuvre par l'Etat sur la production et l'exportation des dattes, n'étaient pas sensibles

En matière de financement, mis à part le lancement du programme du PNDA en 2000 et l'exonération des dettes des agriculteurs par les deux décisions politiques de 2004 et 2009 (en cours d'application) qui ont quelque peu amélioré et allégé les conditions de certains agriculteurs, la situation reste délicate et les actions mises en place n'ont pas été très efficaces et n'ont pas permis d'atteindre leurs objectifs ni de satisfaire les besoins des acteurs. Cette situation résulte des difficultés d'accès aux crédits auprès des banques qui se désintéressent du financement du secteur agricole. La bureaucratie, le foncier, les convictions religieuses, la méfiance, la faible intégration de l'activité agricole dans les activités totales des banques et l'absence d'une politique de financement rigoureuse qui prenne en considération la spécificité de l'agriculture saharienne et de la filière dattes, rendent toute initiative de financement du secteur impossible et par conséquent, bloquent tout essai de modernisation et d'investissement dans les oasis de cette région.

En matière de vulgarisation agricole, le système mis en place est inefficace et peu performant. Ce système semble avoir échoué dans sa mission ; il ne correspond pas toujours aux besoins des producteurs et ne concorde pas avec les priorités et la stratégie de développement tracée. Il ne suscite pas une amélioration du comportement technique des phoeniciculteurs lequel demeure largement influencé par les traditions de conduite héritées, non basées sur des considérations économiques d'optimisation de l'exploitation. Les principales explications de

cette situation sont l'âge avancé et le faible niveau d'instruction des producteurs, la modestie des moyens matériels, le faible taux d'encadrement des agents de vulgarisation sur le plan quantitatif et qualitatif, les blocages administratifs qui annihilent les confrontations d'idées et une gestion adéquate des organismes d'intervention, l'absence de programmes efficaces adaptés.

A cela s'ajoute l'inadaptation, la désarticulation et le manque d'organisation et de coordination entre la vulgarisation, la formation, la recherche agronomique et les exploitations agricoles. Ces deux derniers connaissent beaucoup de contraintes d'ordre technique, économique, politique et social, qui les empêchent d'éliminer les goulots d'étranglement qui entravent le développement de la filière dattes, ni à répondre aux sollicitudes réellement exprimées par les agriculteurs ou les autres acteurs. Ils rendent inefficace tout essai d'activité de chacun de ces segments. Les résultats de recherche obtenus restent non valorisés. Ces problèmes entament la crédibilité des intervenants et suscitent la méfiance des producteurs qui n'améliorent pas leur savoir-faire et méconnaissent l'application des techniques modernes de culture au sein des palmeraies de la région.

En amont de la filière, après plusieurs années d'application des principaux programmes (APFA, GCA, PNDA et autres actions), les résultats escomptés tardent à se concrétiser et restent en deçà des objectifs tracés. Les améliorations enregistrées par certains programmes restent faibles en regard des moyens débloqués pour les missions; notamment le PNDA qui a bénéficié des erreurs des anciens projets et est doté de moyens financiers importants. Si le programme a eu un impact positif sur la dynamique de l'agriculture (mutations du système de production agricole, amélioration des conditions de production et augmentation de la superficie et du patrimoine phoenicicole), l'impact sur la production de dattes en quantité et en qualité est moins appréciable dans la mesure où le rendement enregistré par palmier au cours de ces projets, est de 50 kg/palmier en moyenne.

Par ailleurs, pour les mesures liées à la promotion des exportations des dattes, aucun effet positif n'est enregistré et les quantités de dattes exportées ont parfois régressé. En outre, les exportations algériennes de dattes restent très faibles au regard de la production nationale alors que le taux d'intégration des exportations ne dépasse guère les 3%. La structure de destination des dattes algériennes vers les pays importateurs restent quasi identique depuis plusieurs années (plus de 90% des dattes sont destinés au marché français) et la structure variétale des exportations reste la même avec plus de 86% en Deglet Nour.

Les causes de l'échec ou des modestes réussites de ces politiques reviennent sans doute à l'inadaptation et l'inefficacité des structures chargées de mettre en œuvre les programmes de développement où la mauvaise gestion des moyens humains et matériels est récurrente. A l'inefficacité de certaines opérations effectuées, s'additionne le choix inadéquat des sites de périmètres et des bénéficiaires dans certains programmes, la mauvaise qualité des djebbars et des semences utilisées et l'absence d'études préalables. Tandis que pour les exportations, les causes résident particulièrement dans l'absence de volonté d'application des mesures définies, à la persistance de la bureaucratie et à la rigidité de l'administration, mais aussi, au manque de coordination entre les organismes responsables de la mise en œuvre, le manque de coopération des exportateurs en raison de l'absence de confiance de ces opérateurs. L'étude a montré que certaines mesures restent inadéquates, incomplètes et non fondées sur des principes clairement définis. Elles sont parfois importées sans adaptation contextuelle et les mesures adoptées ces deux dernières années semblent se référer aux mêmes principes que les précédentes et forcément les résultats seront identiques.

Au niveau institutionnel, plusieurs mesures ont été prises pour stimuler la promotion des exportations telles que la libéralisation des échanges, la dévaluation de la monnaie nationale,

la création et la dissolution de l'OND, ainsi que la signature d'un certain nombre d'accords bilatéraux, régionaux ou multilatéraux conclus avec certains pays de l'Union Européenne, de l'UMA ou de l'UA... dans le cadre de la coopération économique. Ces accords devaient normalement fournir un cadre juridique sensé réduire les barrières douanières et non tarifaires imposées sur le commerce extérieur, donner des avantages préférentiels aux produits algériens et faciliter la pénétration d'autres marchés. Toutefois, l'analyse révèle que la plupart de ces mesures n'ont pas eu un impact positif et elles sont très loin des objectifs assignés et des moyens mis à disposition.

Par ailleurs, les résultats issus de la MAP confirment l'absence d'une protection positive, l'insuffisance de l'intervention de l'Etat pour le soutien des producteurs et autres acteurs de la filière et de l'exportation de ce produit. En effet, la valeur de l'effet net des politiques de développement de la production de dattes, est négative.

D'autre part, les prix intérieurs sont libres et ne bénéficient d'aucun soutien de l'Etat; comme l'illustre la valeur du coefficient de protection nominale de production (CPNO) inférieure à 1 (soit 0,58). Cela signifie que certains acteurs de la filière gagnent moins que ce qu'ils gagneraient si le produit était échangé librement. En outre, le coefficient de protection nominale des intrants échangeables (CPNI) montre que les producteurs achètent des intrants échangeables à des prix qui dépassent les prix mondiaux d'environ 13% sans aucune subvention.

A contrario, le constat de la protection négative pour la production de dattes est confirmé par le coefficient de protection effective (CPE) qui enregistre un résultat inférieur à 1(soit 0,57). Cette protection négative exacerbe la pleine concurrence sur le marché de la datte en Algérie, de manière significative, ce qui influe négativement sur la rentabilité financière de l'activité et par conséquent, décourage la production par rapport à d'autres activités

Sur le plan financier

La valeur ajoutée dégagée par la filière datte est insuffisante et sa répartition est non équitable entre les différents intervenants dans la chaîne de commercialisation des dattes des producteurs jusqu'aux exportateurs.

Conformément à l'hypothèse que nous avons formulée au début de notre travail, l'analyse montre que la position financière de cette filière dans la daïra de Tolga est plus au moins acceptable, pour l'ensemble de la filière comme pour la majorité des acteurs, à l'exception des conditionneurs-exportateurs qui ont dégagé un excédent brut d'exploitation négatif. Néanmoins, ce surplus reste très loin des résultats escomptés par les acteurs concernés, au regard des investissements consentis et des conditions favorables pour une bonne performance économique et technique. Ces excédents sont parfois insuffisants pour que l'activité puisse renouveler le matériel et les immobilisations et pour faire face aux charges financières. Au rythme actuel, la situation risque de se dégrader pour devenir consommatrice de richesses et donc un facteur d'appauvrissement pour certaines exploitations et autres conditionneurs/exportateurs.

Notre étude démontre clairement que la valeur ajoutée et les résultats que procure la filière ne se répartissent pas de façon équitable entre les différents intervenants tout au long de la chaîne de commercialisation de ce produit. Le phoeniciculteur qui est le premier agent de la filière et le conditionneur-exportateur qui s'occupe de la valorisation du produit sur les marchés internationaux, sont les plus lésés dans cette répartition de la valeur ajoutée. Cette situation résulte de l'anarchie du marché où les pratiques déloyales entre les différents agents sont légion en l'absence d'un programme d'organisation de la filière en amont et en aval.

Il est donc illogique de voir durer cette situation et une nouvelle formule doit être trouvée pour répartir d'une façon plus juste cette valeur ajoutée et en faire bénéficier convenablement le producteur.

Si la filière dattes n'est pas efficiente au niveau de l'exportation, elle garde un avantage comparatif dans la production, confirmé par la valeur (0.22 inférieur à 1) du coefficient des coûts en ressources domestiques (CRD) calculé par l'utilisation de l'outil d'analyse la MAP. Ce constat confirme notre hypothèse de l'insuffisance de la référence à l'avantage comparatif comme source de compétitivité fondée principalement sur les dotations en facteurs, compte tenu des changements de l'environnement concurrentiel. Néanmoins d'autres éléments émergent et modifient les enjeux de compétitivité.

L'analyse financière de la filière dattes dans daïra, illustre que, mis à part la taille de propriété, aucune différence importante n'apparaît entre les exploitations, notamment dans le système de production suivi et le respect de l'itinéraire technique recommandé pour cette culture. La seule différence appréciable entre les exploitations réside dans la mobilisation de la main-d'œuvre, familiale ou extérieure, qui se traduit par des charges d'exploitation liées à l'emploi temporaire pour certaines opérations culturales. La différence réside aussi dans les volumes de production obtenus qui sont proportionnels au patrimoine productif, néanmoins les rendements sont légèrement différents.

Malgré les limites de notre démarche, nous avons pu dégager ces résultats qui concernent la dynamique de la filière, les modes de coordination entre les acteurs, le comportement des firmes et le rôle des pouvoirs publics. Bien entendu, ces résultats n'appréhendent qu'une partie de la réalité compte tenu des lacunes de notre méthode, mais aussi des difficultés de collecte des informations.

En dépit des contraintes, l'analyse révèle que la filière continue à être rentable et joue un rôle économique, social et environnemental incontestable au niveau local et national. Cette efficacité économique se traduit notamment par l'importance des revenus distribués aux ménages dans la zone, en minimisant l'exode agricole et rural de ses populations. Elle est efficace aussi par les recettes captées par l'Etat sous forme d'impôts et taxes et les devises générées par l'exportation de dattes à grande valeur marchande dont la quasi-totalité provient de cette région.

Il serait donc pertinent d'encourager l'extension de la production de dattes notamment dans les exploitations grandes et moyennes, les plus efficientes pour l'amélioration de la richesse du pays et une meilleure allocation des ressources. Ceci, par la mise en place de mécanismes qui offrent aux phoeniciculteurs la possibilité de capter une part plus conséquente des profits générés par l'activité ce qui serait susceptible de les encourager à améliorer leurs pratiques productives et commerciales.

La complexité et la fragilité de l'activité phoenicicole en particulier et du système oasien en général, nécessitent une approche globale pour un développement intégré, incluant la réhabilitation des oasis dispersées dans l'espace et n'ayant qu'un faible impact sur le développement de la phoeniciculture de cette région. En dépit des contraintes, la réalisation du défi de compétitivité durable de la filière dattes est possible à condition de satisfaire à quelques exigences dont :

- à l'échelle internationale, la poursuite des efforts consentis par l'Etat dans les réformes des institutions chargées de promouvoir les exportations.
- la poursuite du processus de libéralisation des marchés agricoles et le renforcement des accords de partenariat.

- à l'échelle nationale, la nécessité d'une mutation pour les entreprises de production, de transformation, de conditionnement et de commercialisation et les différentes institutions de recherche, de développement et de financement, dans le but de se doter d'une faculté d'adaptation durable aux exigences du marché mondial et d'exploitation rationnelle des opportunités qui seront offertes par la dynamique de la demande sur dattes.
- l'accompagnement des acteurs pour qu'ils soient en mesure d'entreprendre des stratégies d'innovation leur permettant d'accroître la productivité, d'améliorer davantage la qualité, de valoriser le produit final, de minimiser les coûts de production de chaque type de qualité, mais aussi de proposer régulièrement au client des dattes de meilleurs qualité et prix.

Si la plupart de ces orientations stratégiques dépendent dans une large mesure, des comportements des opérateurs, des mesures d'accompagnement de la part des pouvoirs publics sont indispensables. En effet, ces derniers doivent renforcer davantage les mesures entreprises et jouer un rôle d'arbitre entre les différents groupes d'intérêt acteurs de la filière et de régulateur permanent du marché et du système qu'ils forment. Comme ils doivent contribuer au côté des initiatives privées à l'amélioration de l'environnement de la filière. Ces démarches devraient s'articuler autour du renforcement des investissements matériels (infrastructures, équipements et moyens humains) et surtout immatériels (production du savoir-faire, formation, information et organisation) mais aussi, cibler la résolution du problème du foncier et mettre en œuvre une stratégie de gestion de l'héritage des terres afin de freiner le morcellement des propriétés et de réduire l'absentéisme des phoeniciculteurs.

Par ailleurs, il convient de rappeler qu'il revient à l'Etat d'impulser l'organisation économique de la filière à travers la création d'une organisation professionnelle et une gestion interprofessionnelle à l'instar du GIF en Tunisie. L'organisation économique de la filière est une condition nécessaire pour la concentration de l'offre.

Recherche, formation et vulgarisation

- créer une base de données sur la filière qui peut être utilisée comme référence permettant d'informer en permanence les exportateurs algériens et de positionner l'Algérie par rapport à ses concurrents.
- renforcer davantage les études diagnostics (techniques, économiques et sociales) sur la filière à tous les niveaux. Ces études pourraient servir comme base pour l'élaboration de stratégie de développement durable adaptées à différentes situations identifiées. Ces études permettent par ailleurs, d'évaluer l'efficacité de la filière (compétitivité notamment) par rapport à d'autres filières du pays et par rapport à la même filière dans d'autres pays (études comparatives).
- promouvoir la recherche sur la phoeniciculture, sur la rentabilité économique, sur la production, l'irrigation, la potentialité et l'accessibilité des marchés d'exportation et sur les stratégies concurrentielles des acteurs.
- encourager la recherche pluridisciplinaire par l'intégration des actions de recherche au niveau de l'espace étudié afin de pouvoir évaluer l'effet intégré des innovations.
- renforcer les efforts d'encadrement, de formation et de sensibilisation aux profits des acteurs de la filière afin d'accroître la productivité et d'améliorer la qualité. Comme il faut renforcer la relation entre la recherche, la vulgarisation et la profession
- pour les phoeniciculteurs, il faut encourager l'installation d'une phoeniciculture moderne en appliquant rigoureusement les techniques de conduite. Pour ce faire, il

faut mettre à la disposition de ces agriculteurs les moyens financiers nécessaire et ce grâce au renforcement des crédits alloués à la phoeniciculture, la régularisation de la situation financière des producteurs (rééchelonnement/ effacement des dettes) et la simplification des modalités d'octroi des crédits.

- pour les conditionneurs, il faut les inciter à produire des dattes de qualité en respectant les consignes de transport, de stockage et de transformation. Il s'agit également de les encourager à élargir leurs activités au conditionnement et à l'exportation avec la création d'autres transformations.
- pour les exportateurs, l'objectif est de les aider à étudier les marchés d'exportation, à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies et des plans marketing leur permettant de renforcer la compétitivité des dattes algériennes.

Au niveau de la transformation et du conditionnement

- rapprocher les unités de conditionnement des zones de production en évitant leur concentration dans les centres urbains.
- poursuivre l'effort d'aménagement des structures industrielles existantes et renforcer les investissements dans les industries de conditionnement et de valorisation des sous-produits.
- sensibiliser les conditionneurs et les exportateurs au respect des règles de la concurrence.

Commercialisation des dattes

- généraliser l'expérience des marchés municipaux pour la commercialisation des dattes avec l'instauration d'un système d'enregistrement des informations relatives aux prix et aux quantités, identique à celui utilisé dans le marché de gros de fruits et légumes.
- diversifier les qualités et les prix de vente sur le marché intérieur et multiplier les campagnes publicitaires.
- renforcer davantage les efforts déployés en matière de promotion de l'exportation des dattes de qualité ou conditionnées sous des marques algériennes.
- exploiter les liens de coopération et les relations de partenariat avec les clients traditionnels et établir des liens avec de nouveaux clients qui offrent des possibilités d'extension du marché d'exportation. Cette mesure permet d'exploiter au mieux les opportunités qui sont offertes par le changement de la structure qualitative de la demande mondiale.

Organisation des opérateurs de la filière

- encourager l'intégration horizontale et verticale des phoeniciculteurs et des conditionneurs exportateurs. Surtout avec l'encouragement et le soutien des contrats de vente avec certains exportateurs et d'approvisionnement en intrants de production avec les fournisseurs.
- créer un système d'information sur l'activité phoenicicole entre les différents opérateurs de la filière et entre les zones de production.
- créer des commissions spécialisées en phoeniciculture regroupant les représentants de la profession, les établissements de recherche et de développement agricole qui seront chargés de la gestion (programmation, mise en œuvre, suivi et évaluation) des stratégies de développement.

Par ailleurs, la logistique doit être alignée sur la stratégie des entreprises et sa mise en oeuvre doit se faire en conséquence.

Il faut que les exportateurs de dattes algériens mettent en place une stratégie d'adaptation qui s'inscrive dans des stratégies de segmentation des marchés et de différentiation des produits dont l'enjeu majeur est la qualité et la segmentation de l'offre.

L'adaptation des modes de coordination vers des formes qui accordent plus de place à la coopération, ce qui permettrait de dépasser les simples relations traditionnelles de marché et de concurrence.

Nos résultats de recherche restent bien sûr partiels puisqu'ils sont construits à partir d'une analyse régionale de la filière dattes. Ils mériteraient d'être approfondis au plan national, surtout à la lumière des nouveaux changements subis ces dernières années, tant par l'économie nationale que par l'économie internationale.

Bibliographie

Références bibliographiques.

ABABSA S . Le palmier dattier dans la recherche scientifique; Consolidation et élargissement des approches . Revue prospectives agricoles, INRA, n°1, 2001 ; Algérie

ABBOTT J C. Les problèmes de la commercialisation et leurs solutions. FAO, 1964, Rome.

ABDEL-AZIZ A.I. Comparative Advantage of Palestinian Agriculture (Policy Analysis Matrix Approach), FAO Policy Analysis Training Consultant, 1996, Jerusalem.

AHMED ABDELLATIF Macheal. L'intégration économique arabe dans les produits agricoles. Thèse de doctorat en économie agricole, 2007, Université Ain chams - Egypte.

AKESBI N. La commercialisation intérieure des produits alimentaires. In grande encyclopédie du Maroc, vol agriculture et pêche, 1987, Maroc.

AMMARI Z. Etude économique de la production des dattes en Algérie. Thèse de magister en sciences économiques, 2006, Univ. Biskra.

ANIKO S. Une forme d'organisation collective dans la filière viti–vinicole; l'association Tokaj renaissance en Hongrie. Thèse de doctorat, 2004, ENSA Montpellier.

ANSOFF H.I. Stratégie du développement de l'entreprise. Ed. Hommes et techniques, 1968, France.

ARENA R. Mésoanalyse et théorie de l'économie industrielle – extrait de: Economie industrielle, problématique et méthodologie, par ADEFI – Paris: Economica, 1983. France.

ARFA L. Les exportations agroalimentaire tunisiennes à destination du marché de la CEE ; Analyse comparative et perspectives. Thèse DEA, 1993, ENSA Montpellier.

BALASSA P. L'adaptation des ressources productives dans l'agriculture européenne. in Economie Rurale, n°189, fevrier1989, paris.

BELGUEDJ A . Analyse diagnostic du secteur du palmier dattier en Algérie. Etude des marchés des produits du palmier dattier au Maghreb, PNUD, 2004.

BELLA BACI H. Inventaire et étude des variétés du palmier dattiers dans le Sud-est algérien. ITDAS, 1989, Biskra, Algérie.

BELLA BACI H . Contribution à l'évaluation du patrimoine génétique phoenicicole du Sud-est algérien. ITDAS, 1994, Biskra, Algérie.

BEDRANI S, CHEHAT F et ABBABSA.S. L'agriculture algérienne en 2000. Une révolution tranquille : le PNDA. Revue prospectives agricoles n°1, 2001, INRA, Algérie.

BEN AHMED G. Analyse de la filière datte en Tunisie. Mémoire de DEA, 1994, ENSA de Montpellier, France

BIN AHMED I et Al, The impact of agricultural policies on the production of wheat In Saudi Arabia: a method of Matrix Policy Analysis. Rev Research, 2007. King Saud University; pp116-130

BENAICHI B. Etude analytique de l'économie de la datte algérienne. Thèse de doctorat en sciences économiques, 2003, Univ. d'Alger.

BENAROVA F et LANDAU J P. L'échange international. Presses Universitaires de France, 1999, France.

Références bibliographiques.

BENCHARIF A. Analyse des systèmes et des filières agro-alimentaires : les fondements de l'approche filière, 2000, France.

BENCHARIF A et KHAMASSI F. Qualité et compétitivité, enjeux et défis pour les entreprises agroalimentaire du Maghreb, in Revue Medit. n°2 ,2000. France.

BENCHARIF A. Management stratégique: les outils et les méthodes de l'analyse stratégique. Document de cours, 2005, ENSAM Montpellier.

BENISSAD H. La réforme économique en Algérie ou l'indicible ajustement structurel. OPU, 1991, Algérie.

BENNOUI F. Les transports ruraux facteurs de développement. Etude de cas de la Daïra de Brida. Mémoire de Magister, 1998, INA, Algérie.

BENZIOUCHE S. Etude de la filière dattes : Cas des daïrate de DJAMAA et MGHAER . Mémoire de magister en developpement rurale INA/CREAD/CRSTRA,2000.

BENZIOUCHE S . Les mutations des systèmes de production oasiens dans la vallée d'Oued Righ. Communication au 17ème symposium de l'IFSA, du 31/10 au 4 novembre 2005, ROME

BENZIOUCHE S. L'agriculture dans la vallée d'Oued Righ ; Quelques éléments d'analyse. Revue des sciences humaines, n° 10, Décembre 2006, Université de Biskra, Algérie.

BENZIOUCHE S. Les impacts socioéconomiques du PNDA dans la vallée d'Oued Righ. Revue chercheur, 2007, n°5, Univ Ouargla - Algérie.

BENZIOUCHE S. Stricture and operation of the phoenicicole small-scale framings in the south area of Algeria. Ouvrage collectif, changing European farming systems for a better future: New visions for rural areas, edited by Hans Langeveld, 2007 University wageningen Nederland.

BENZIOUCHE S. L'impact du PNDA sur les mutations du système de production oasien dans le sud algérien. Revue des régions arides, n°21, juillet 2008, IRA Mednine - Tunis pp1321-1330.

BENZIOUCHE. S et F CHEHAT. La conduite du palmier dattier dans les palmeraies des Zibans (Algérie) Quelques éléments d'analyse. *Revue EJSR EUROJOURNALS,* 2010, *n°42, 644-660* [En ligne] URL : http://wwweurojournals.com/ejsr.htm. Consulté le 25 novembre 2010.)

BENZIOUCHE. S. L'analyse de l'impact des politiques agricoles sur la production des dattes en Algérie par la méthode de la Matrice d'Analyse des Politiques (MAP). *Revue IRJFE,* EUROJOURNALS, 2010, n°44, 74-83.

[En ligne] URL : http://ww.eurojournals.com/finance.htm. Consulté le 15 novembre 2010.)

BERNARD O. Etude des principaux marchés européens de la datte et du potentiel commercial des variétés non traditionnelles. Étude de la FAO, 2000, Rome. 56p.

BOCKEL L, FABRE P ET MANSSOURI M. Analyse de filière : Application à l'analyse d'une filière d'exportation de coton. FAO, 1994, Rome.

BOUABSA A. Le contrôle de la qualité. Communication, in atelier sur la promotion des exportations des dattes à Biskra, 11/1993, Algérie.

BOUAMMAR B . Le développement agricole dans les régions sahariennes. Etude de cas de la région d'Ouargla et de la région de Biskra. Thèse de doctorat en sciences économiques, 2009, Univ. de Ouargla- Algérie.

BOUET A. Le protectionnisme, analyse économique. Collection économie, 1998, France.

BOURBONNAIS R. Econométrie .6ème édition, Dunod, Paris, 2005.

BOUZIDI R. La connaissance du milieu. Acte de séminaire sur la vulgarisation, INVA, 22 au 25 janvier 1995, Algérie

Bresson. G et Pirotte. A. Econométrie des séries temporelles,1ere édition, Presses Universitaires de France, 1996, France, p429.

BYE M. Relations économiques internationales. Tome I- : Echanges internationaux, 4ème édition, Paris, Dalloz, 1977.

CECILE D. Filières et marchés des produits biologiques en Ille-et-Vilaine : état des lieux, enjeux et perspectives. Mémoire DESS Productions de terroir, labels de pays, alimentation de qualité, Agrobio, 2001. France.

CEDRAS J ET PORQUET J. Théorie de l'échange international. Paris, Dalloz, 1997, France.

CHALMIN P. L'analyse de filière appliquée aux marchés internationaux des produits agricoles. In : Revue des Etudes Coopératives n°8, deuxième trimestre, 1983.- pp. 27-40.

CHARREAUX G. La théorie positive d'agence : lecture et relecture. Ed Economica, 1999, Paris

Chebbi H.E et Gil.j. Position compétitive des exportations tunisiennes de dattes sur le marché européen : une analyse shift-share. *Revue NEW MEDIT* vol 3, 2002, France, pp40-47.

CHEHAT F. La recherche agronomique en Algérie .Cahier du CREAD, n°38, 1995, Algérie.

CHEMINGUI M A. Contribution à l'étude de l'avantage comparatif et de la position concurrentielle des agrumes tunisiens sur le marché communautaire : cas l'orange maltaise. Mémoire de MASTER, 1996, IAM Montpellier.

CNAN, 2009. Documents de la compagnie algérienne du transport maritime.

CONFORTI J, BEN MAHMOUD O ET TONNEAU J P. Zonage des oasis du Jérid. Cahier du CIRAD, 1994, France.

CORIAT B ET WEINSTEIN. Les nouvelles théories de l'entreprise. Paris. Le livre de poche, librairie générale française, 1995.

DANDLAU G ET LEMELLE.J.P. L'approche filière : utilité et enjeux dans nos interventions de coopération. 1995. France.

DEATON A.S et MUELLBAUER J.. An Almost ideal demand system American. Economic review. vol 70, **1980,** pp 312-326.

DEVILLE P. La compétitivité : concepts, mesures, enjeux. In problèmes économiques, n° 2433, 1995.

DJILLALI H, FERROUKHI S.A. et Autres. Rôle du SNRA dans la stratégie de développement agricole en Algérie. Cahiers Options Méditerranéennes ,vol 1, n°5, 2004.

DJERBI M. Les maladies des palmiers dattiers dans le moyen orient et l'Afrique du nord. Al Watan printing press, 1988, Liban.

DJERBI M. Précis de la phoeniciculture. FAO, 1993, Rome.

Documents de la GCA Biskra, 2009.

Document du PROMEX. Mesure de soutien de l'Etat aux opérateurs d'exportation de dattes (FSPE), Janvier 2004, Algérie

Documents de la FSPE. Mesures de soutien de l'Etat aux opérations d'exportation de dattes. Rapport de la FSPE, janvier 2003et juillet 2004, Algérie.

DONALD G. La compétitivité nations et mesures. Université Carleton 1995, Canada.

DOWSON V H et ATEN A. Récolte et conditionnement des dattes. FAO, 1963, Rome.

DPAT. Direction de la planification et de l'aménagement du territoire de la wilaya de Biskra. Guide annuel des statistiques de la wilaya, 2008.

DUBOST D. Mutation du système de production oasien en Algérie. 1990, CRSTRA. Algérie

EL KABANI S. L'aliment non le médicament. Ed. Maison de la science pour les millions, 3eme édition, 1980, Liban.

EL MAHI T. Etude de la filière dattes en Algérie. Etat des exportations algériennes de dattes. Cas de la Wilaya de Biskra. Mémoire d'ingénieur, 1998, INES d'Agronomie de Blida, Algérie.

EMIL P. Le dattier dans les oasis des Zibans et d'Oued Righ. Rapport de mission de l'OFALAC, 1934. France.

EMILINGER. C. Libéralisation partielle des échanges agricoles entre l'UE et le Maroc, impact sur l'économie marocaine. Mémoire de DEA en développement agricole et rural. Université de Montpellier, 2003, France.

ESTANOVE P. Mission à Alger. Participation à la conférence technique organisée par l'ADEPTA dans le cadre de la 24 ème foire internationale d'Alger, Juin 1988.

ERIC B. Théories des contrats, coordination interentreprises et frontières de la firme. Les enseignements de quelques travaux récents d'économie appliquée, Université de Nancy II, 1995, France.

FABIEN T et L BOCKEL. L'approche filière, analyse financière. Documents de formation de la FAO, **2005,** Rome.

FABRE P. Note de méthodologie générale sur l'analyse filière : utilisation de l'analyse de filière pour l'analyse économique des politiques. FAO, 1994, **Rome** .

FAHMI A. The future of agricultural trade in Egypt through contemporary economic change. Ph. D. in Agricultural Economics, **2006,** Univ. Ain Cham's, Egypt, 655p.

FATIMA ZOHRA MOHAMED-CHERIF. Les ports algériens à l'heure du désengagement de l'État. in site http://ifm.free.fr/htmlpages/pdf/2007/4820_7ports algeriens.

FAVEREAU, BOYER, SALIS, ORLEAN ET CHARREAUX G. La théorie positive d'agence : lecture et relecture. Paris, Economica, 1999, France.

FERHAT I. D. L'évolution des relations entre le développement et le commerce extérieur. Le cas de la Turquie. Mémoire de DEA, 1995, ENSA Montpellier.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANISATION (FAO). La politique des prix agricoles; le gouvernement et le marché. Document de formation, n°31, 1992, Rome. pp 40-60

FREDIRIK L. L'étude des avantages comparatifs. Les leçons tirées de l'étude et l'application des recommandations. Cahiers du CIRAD, 2005, France. pp 12-37.

GOUBAA M L. Mesures de facilitations à l'exportation. Communication in Actes du Colloque sur le palmier dattier, 1993, Biskra, Algérie.

GRIMARD A et ROY. C. Etude diagnostique de la filière dattes en Tunisie. Fond de développement du secteur privé. Juillet 1999, Tunisie.

GRJEBINE. Les théories de l'échange international. Cahier français du commerce international. n°229, 1995, France.

GUIGOUP P. Etudes sectorielles agro-alimentaires en Algérie. Ronéo type, 1991, Algé,ie.

HASNAOUI H.K. Les méthodes de calcule économétrique .Ed Wael, 2002, Jordani,

HASSAN A. H. The Impacts of Government Intervention on Agricultural Development in Saudi Arabia: With Price policy Application for Wheat. MSc Thesis, Wye College, University of London, 1997, U.K., *pp 54-70.*

IBRAHIM BIN AHMED ET AL. The impact of agricultural policies on the production of wheat In Saudi Arabia: a method of Matrix Policy Analysis. Review Research n°136., **2007,** Research Center, College of Science of Food and Agriculture, King Saud University, Saudi Arabia.

J.O. Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire, Algérie, 2009.

KARINE D. Avantages comparatifs et changements des modes de soutien à l'agriculture. Thèse de DEA en développement agricole ENSAM. Oct. 1997, France.

KHALDI R ET PADILLA M. Analyse des transactions et modes de gouvernance entre les agents de la filière lait en Tunisie. Revue de l'INRAT, 2003, Tunis.

KHAMASSI F. Analyse de la compétitivité des entreprises et des produits agroalimentaires. Pertinence et apports de l'approche filière. in Revue Options Méditerranéennes, série B, n°32 2001.

KHERZAT B. La promotion des exportations agro-alimentaires et de la démarche qualité : Cas des dattes et des produits de la pêche. Mémoire d'Ingénieur, 1998, INES d'Agronomie de Blida .

KRUGMAN P L et OBSTFELD M. Economie internationale. 2ème édition, 1996, France.

LAAJIMI A. Estimation d'une fonction d'exportation des dattes tunisiennes; une analyse de cointégration. *Revue NEW MEDIT.* vol 3, 2003, pp 44-47, France.

LACHAAL. L. La compétitivité: concepts, définitions et applications. Communication présentée lors du colloque scientifique organisé à l'occasion du centenaire de l'INA de Tunis, 1999.

LATOUCHE D. La compétitivité devra apprendre à s'autoréguler. Propos recueillis et mis en forme. mars 1996, in http://www.cam.org/pgauth/latouche.hrml.

LAURET F. Sur les études de filières agro-alimentaires. Revue Economies et sociétés n°21, juin 1992, France.

LAUSSEL. D et MONTET C. Echange international et concurrence imparfaite. Revue économie politique, 1993, France. pp85-526.

MALASSIS L. Economie agro-alimentaire : économie de consommation et de la production agro-alimentaire. Ed Gugas, 1988, France.

MALASSIS L. Initiation à l'économie agro-alimentaire. Ed Hatier, 1992, France.

MARCHESNAY M. Management stratégique, Ed. Dunod, 1997, p 12, France.

MARTINET A C. L'évolution de la pensée stratégique. In : Les stratégies d'entreprises, Ed. Cahiers français, n°275, 1996, p. 3, France.

MEBAREK B. Les fonctions de production de quelques produits agricoles en Algérie ; étude économétrique. Thèse de doctorat , Univ. d'Alger, 1997.

MERCANDALI S. Les exportations des fruits et légumes des Pyrénées orientales face à la hausse de la compétitivité espagnole. Mémoire de DEA, 1998, ENSA Montpellier.

MESSAR E M. Le secteur phoenicicole algérien : situation et perspectives à l'horizon 2010.

In Options méditerranéennes, n°2, 1996. France.

M'HAND F et STEPHANE S. Théorie des coûts de transaction versus théorie des contrats incomplets : quelles divergences. 1990.

MINTZBERG H. Les organisations ont-elles besoin de stratégies? Ed Gestion, 1987, pp. 5-9

MONTBRIAL T. Le monde et son évolution, la compétitivité européenne : nation et entreprises, Ed DUNOD, 1991, Paris.

MONKE et PEARSON SR.: The policy analysis matrix for agricultural development, USA, Cornell University Press, 1989.

MONTIGAUD J C. Les filières fruits et légumes et la grande distribution, méthodes d'analyse et résultats. INRA, Montpellier, 1989, France.

MONTIGAUD J C. L'analyse des filières agro-alimentaires : Méthodes et premiers résultats. In Economies et sociétés, série développement agro-alimentaire, n°21, juin 1992, France.

MONTIGAUD J C. Toile de fond, méthodes d'analyse et résultats. Cours filière agro-alimentaire, IAM Montpellier, 1995, France

MONTIGAUD J C et Al. Les filières fruits et légumes frais au Liban : structures, fonctionnement et perspectives. Série d'études MOISA, n°4, 2004, INRA France.

MONTOUSE M. Théories économiques : les grands courants, les thèmes majeurs et les nouvelles théories. Collection amphi, 1999, France.

MORVAN Y. Filière de production, fondements d'économie industrielle. Ed Economica, France.

MOULAY LAKHDAR A. Contribution à l'étude Technico-économique de la Filière Datte en Algérie; Cas de la wilaya d'Ouargla. Mémoire d'ingénieur en Economie Rurale, **1995,** INA, Algérie.

MUNIER P. Le palmier dattiers. éd. Maisonneuve et La Rose, 1973, Paris, France.

NASR N et AL. Gestion participative des ressources génétiques du palmier dattier dans les oasis du Maghreb, Analyse-diagnostic du secteur du palmier dattier au pays du Maghreb. Etude de l'IPIGRI, 2004, Rome.

OUDINA M. Sauvegarde et perspectives de développement de la palmeraie algérienne. CDARS, 1994, Ouargla, Algérie

OURAR N. Le financement des exportations en Algérie, étude des exportations des dattes du Biskra. Mémoire de fin d'études en sciences économiques, 2009, Univ. Biskra, Algérie.

PADILLA M ET BENCHARIF A. Approvisionnement alimentaire des villes. Concepts et méthodes d'analyse des filières et marchés. Revue Options Méditerranéennes série/ B, n°32, 2001, France.

PERENNES J. Les structures agraires et décolonisation des oasis de l'Oued Righ. Ed. OPU, 1980, Algérie.

PETER H et KINDLEBERGER. Economie internationale: tendances actuelles. 7ème édition, Paris. Dalloz. 1983.

PIERRICK B. La filière café salvadorienne : la dimension organisationnelle comme lieu d'observation des alternatives coopératives. Mémoire de DEA, 1995, ENSA Montpellier.

POIRIER L. Le discours de la stratégie militaire. Ed. Revue Française de gestion, 1988, France. pp. 64.73.

PORTER. M. Choix stratégique et concurrence; techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie. Economica, 1982, Paris..

PORTER M .Introduction méthodologique sur l'articulation des filières. Economica, 1983, Paris.

PORTER M .L'avantage concurrentiel : comment devancer ses concurrents et maintenir son avance. Ed DUNOD, 1986, Paris.

RAMSES. Système économique et stratégies, édition Dunod, 1991, Paris. pp1-118

RAPPORT de l'Association des conditionneurs et exportateurs des dattes de la wilaya de Biskra (ACED), sept 2008, Algérie.

RAPPORT de la compagnie algérienne du transport maritime des marchandises, CNAN, 2008, Algérie.

Rapport annuel de la GCA, région de Biskra, 2009

RASTOIN.JL. Economie et stratégie agro-industrielle. 1999, France, p.32.

RHOUMA A. Stock génétique phoenicicole tunisien, évaluation, problèmes liés à son évolution et sa conservation. I.R.A de Médenine, 1990, Tunisie.

RICHAD H, GOLDMAN et AL. Analyse économique des politiques agricoles. Manuel de formation sur l'analyse par les prix. n°30, FAO, 1992, Rome, pp 30-40.

RICHARD, G. JULIAN, M, et ALSTON, Elasticities in AIDS Models. American Journal of agricultural economics. vol 72, **1990,** pp 442 -445.

ROCH J.M. La théorie des conventions pour décrypter les logiques dominantes organisationnelles : Le cas de la Banque de Montréal et de Nesbitt Burns. Conférence de l'AIMS, Normandie, Vallée de Seine 2, 3 et 4 juin 2004.

ROUBA A. La filière avicole mondiale : stratégies d'acteurs. Mémoire de MS Recherche Economie Agroalimentaire, 2002, Montpellier.

ROSS S A. La théorie économique d'agence : le principal problème. Revue économique américaine. 1973. USA.

SAMER M. B. Study of Egyptian trade of some agricultural products. PhD in Agricultural Economics, **2001,** Univ Aïn Cham's, Egypt, 450p .

SAMIR M A. étude et évaluation des projets d'investissement. Ed Elsaha, **2000,** Egypte.

SAMUELSON A. Les grands courants de la pensée économique, Ed DUNOD, 1990, France.

SAOUD B. An Economic Analysis for the Effect of Agricultural Policies on Wheat Production in Saudi Arabia : Policy Analysis Matrix Approach. Economic studies, 2005, King Saud University, Saudi Arabia, pp 45-69

SAOULI. Les mauvaises herbes vivantes dans les palmeraies : situation actuelle, lutte. INPV, 1994, Algérie.

STRATEGOR. Politique générale de l'entreprise. Ed Dunod, 1997, France.

SUBDIVISION AGRICOLE DE LA DAÏRA DE TOLGA, Les statistiques agricoles de la région de Tolga, **2009.**

TOUTAIN G. Eléments d'agronomie saharienne. INRA, 1977, France.

VIRGINIE D.V. Système, marché et filière agroalimentaire. In série notes et document n° 108,1998, France

WHITLEY H.I et ANSOFF. H. Stratégie du développement de l'entreprise. Ed Hommes et techniques, 1996. France

ZAHROUNA A et BENHAMIDA S. Ressources et qualité chimique des eaux dans l'Oued Righ. INRH, 1994, Algérie.

ZENTAR M. La datte, de qualité, conserve aussi un prix stable autour des 340 DA Article dans le quotidien El Watan, 16 janvier 2008, Algérie.

Sites web utilisés :

Site web la FAO : www :faostat.fao.org

Site web des douanes algériennes, 2008, www.douane.gov.dz

Site web d'ANEXAL: www.exportateur-algérie.org, 2009.

Site web du PROMEX : www.promex.dz, 2009.

Site web de l'Union Européenne : www.europa.eu , 2009.

Site web de l'UMA, www.maghrebarabe.org 2009.

Site web de la ligue arabe. www.arableagueonline.org, 2009.

Site web de l'Union Africaine, www.africa-union.org, 2009.

Site web du ministère de l'Agriculture et du développement Rural. www.minagri.dz.

Site web de la CA : http://sd1.cra-mp.org/ca09/ca09spip/ 2009

Site web du CRSTRA : www.crstra.dz, 2009.

Site web : www :perspective.usherbrooke.ca/bilan/

Liste des abréviations

ALGEX	Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur
ANEXAL :	Association Nationale des Exportateurs Algériens
ANRH :	Agence Nationale des Ressources Hydrauliques
ACED	Association des Conditionneurs et Exportateurs des Dattes
A.C.V :	Agents Communaux de Vulgarisation.
APC :	Assemblée Populaire Communal
APD :	Association des Producteurs de Dattes
APFA :	Accession à la Propriété Foncière Agricole.
BADR :	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
CAQCE :	Centre Algérien de Contrôle de la Qualité et de l'Emballage
CA	Chambre d'Agriculture
CA :	Chiffre d'Affaires
CDARS :	Commissariat du Développement de l'Agriculture dans les Régions Sahariennes.
CF :	Coûts Fixes
CFVA :	Centre de Formation et de Vulgarisation Agricole
CIRAD :	Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CNMA :	Caisse Nationale de la Mutualité Agricole.
CPE :	Coefficient de Protection Effectif.
CPNI :	Coefficient de Protection Nominale des Intrants échangeables
CPNO :	Coefficient de protection nominale de production
CRD	Coefficient du coût en Ressources Domestique
CREAD :	Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement.
CRSTRA :	Centre de Recherche Scientifique et Technique sur les Régions Arides.
CT :	Coût Total
DA :	Dinar Algérien
DAS:	Domaine Agricole Socialiste
DPAT :	Direction de Planification et de l'Aménagement de Territoire.
DSA :	Direction des Services Agricoles.
EAC :	Exploitation Agricole Collective.
EAI:	Exploitation Agricole Individuelle
EAU	Émirats Arabes Unis
EBE :	Excédent Brut d'Exploitation
ENE :	Excédent Net d'Exploitation
ENEPAC	Entreprise Nationale des Papiers
ETP	Evapotranspiration
FAO :	Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FDRMVTC:	Fond de Développement et de la Mise en Valeur par la concession des Terres.
FNDA:	Fond National du Développement Agricole.
FNMVC :	Fond National pour la Mise en Valeur par la Concession
FNRDA,	Fond National de Régulation et de Développement Agricole
FSPE :	Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations
FZPP	Fond pour la promotion zoo-sanitaire et la protection phytosanitaire
GID	Groupement interprofessionnel des Dattes
GIF :	Groupement interprofessionnel des fruits
GCA :	Générale des Concession Agricoles
HA :	Habitant.

ha:	Hectare
IFSA :	International Farming System Agricultural.
INA :	Institut National Agronomique.
INAPI :	Institut Algérien de Normalisation et de Propriété Industrielle
INPV:	Institut National de Protection des Végétaux.
INRAA :	Institut National de le Recherche Agronomique d'Algérie
INVA :	Institut National de la Vulgarisation Agricole.
ITDAS :	Institut Technique de Développement de l'Agriculture Saharienne.
ITAFV :	Institut Technique de l'Arboriculture Fruitière et de la Vigne.
ITCMI :	Institut Technique des Cultures Maraichères et Industrielles.
IPIGRI :	International Plant Genetic Resources Institute
LPA :	Ligue des pays arabes
MAP :	Matrice d'Analyse des Politiques
OFLA :	Office des Fruits et Légumes d'Algérie
OGM	Organismes Génétiquement Modifiés
OMC :	Organisation Mondiale du Commerce
OND :	Office National des Dattes
ONG	Organisations Non Gouvernementales
PIB	Produit Intérieur Brut
PNDA :	Programme National du Développement Agricole
PNUD :	Programme des Nations Unies pour le Développement.
PROMEX :	Office de Promotion des Exportations
PPS :	Produits Phytosanitaires
RT :	Recette totale
RBE :	Résultat Brut d'Exploitation
RGPH:	Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SOCODAT	Société de Conditionnement des Dattes
SAT:	Superficie agricole Totale.
SAU:	Superficie Agricole Utile.
SNRA :	System National de la Recherche Agronomique
SNTM/CNAN	Société Nationale du Transport Maritime
TONIC	Groupe de production des papiers d'emballage
UA	Union Africaine
UE	Union Européenne
UNPA :	Union Nationale des Paysans Algériens.
UMA :	Union du Maghreb Arabe
URSS	Ex union soviétiques
URZA	Unité de recherche sur les Régions Arides
VA :	Valeur Ajoutée
Π:	Profit

Liste des tableaux

	Partie II :	*Page*
Tableau 1 :	L'estimation du modèle de la tendance générale de l'évolution de la superficie phoenicicole et le patrimoine phoenicicole en Algérie durant la période (1994-2007).	55
Tableau2 :	Structure des exportations des dattes par port d'expédition en Algérie durant la décennie 1997-2007	70
Tableau 3 :	Age de la flotte de la CNAN en 2007	71
Tableau 5:	L'estimation des modèles de la tendance générale de l'évolution de la production et le rendement des dattes en Algérie durant la période (1994-2007).	74
Tableau 6 :	L'estimation du modèle de la tendance générale de l'évolution de la consommation et la part de consommation individuelle des dattes en Algérie durant la période (1994-2007).	79
Tableau 7:	Répartition de la consommation et les dattes par région géographique	81
Tableau 7* :	Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la production des dattes en Algérie entre 1980 et 2007.	84
Tableau 8 :	L'estimation des modèles de la tendance générale de l'évolution de la superficie, le rendement et la production des dattes dans le monde durant la période (1990-2006).	90
Tableau 9 :	Classement des pays producteurs des dattes par importance relative dans la production mondiale entre 1990 et 2006	93
Tableau 10 :	Classement des pays producteurs des dattes selon l'importance relative du rendement du palmier dattier par hectare (1990-2006).	94
Tableau 11 :	L'estimation des modèles de la tendance générale d'évolution des exportations mondiales des dattes en quantité, en valeur et le prix à l'exportation durant la période (1990-2006).	95
Tableau 12:	Classement des pays exportateurs des dattes en quantité	98
Tableau 13 :	Classement des pays exportateurs des dattes en valeur entre (1990-2005).	99
Tableau 14:	L'estimation des modèles de la tendance générale d'évolution des importations mondiales des dattes en quantité, en valeur durant la période (1990-2006).	100
Tableau 15 :	Classement des pays importateurs des dattes en quantité de (1990 -2005)	102
Tableau 16:	Classement des pays importateurs des dattes en valeur de (1990 -2005	104
Tableau 17:	La structure des exportions des dattes tunisiennes ver l'Europe des 5.	106
Tableau 18 :	La structure des exportions des dattes algériennes ver l'Europe des 5.	106
Tableau 19 :	La structure des exportions des dattes Iraniennes ver l'Europe des 5.	107
Tableau 20 :	La structure des exportions des dattes françaises ver l'Europe des 5.	107
Tableau 21 :	La structure des exportions des dattes d'Israël ver l'Europe des 5.	107
Tableau 22:	L'estimation des modèles de la tendance générale de l'évolution des exportations des dattes, en quantité, en valeur, le prix moyen à l'exportation et le taux d'intégration en Algérie durant la période (1964-2007).	119
Tableau 23	Evolution de la part des exportations des dattes en valeur en Algérie.	124
Tableau 24:	La structure de destination des exportations des dattes algériennes en quantité et en valeur durant la période (2000-2005).	126
Tableau 25:	L'Avantage Comparatif Apparu des principaux pays explorateurs des dattes durant la période 1990-2005.	130
Tableau 26 :	L'indicateur du centre de compétitivité du prix des dattes algérienne et les	131

	principaux pays concurrents durant la période 1990-2005.	
Tableau 27:	La matrice des coefficients de corrélation des relations des prix d'exportation des dattes algériennes et ses principaux pays concurrents durant la période 1990/2007.	132
Tableau 28:	Calcule du coefficient de stabilité pour les quantités, la valeur et le prix d'exportation des dattes Durant la période 1990/2005.	133
Tableau 29:	La part du marché quantitative des exportations des dattes algérienne dans ses principaux marchés importatrices durant la période 1990-2005.	135
Tableau30:	Le coefficient de pénétration des dattes algériennes dans ses principaux d'importation durant la période 1990-2005 en (%).	136
Tableau 31:	La compétitivité des exportations algériennes des dattes dans ses principaux marchés d'importation durant la période 1990-2005.	139
Tableau 31*	Résultats d'évaluation du modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie.	143
	Partie III	
Tableau 32:	Stratification de la population mère selon le critère nombre de palmier	154
Tableau 33:	Variation de la taille de l'échantillon en fonction du taux d'échantillonnage	155
Tableau 34:	Répartition de l'échantillon par strate.	155
Tableau 35:	La structure de la base de sondage par classe et par commune de la Daïra.	155
Tableau 36 :	La structure de l'échantillon par commune de la région	155
Tableau 37 :	Répartition de la superficie du Tolga et place de SAT et SAU en 2008.	157
Tableau 38:	Répartition de la SAU de la Daïra de Tolga par spéculation en 2008.	158
Tableau 39 :	L'estimation du modèle de la tendance générale de l'évolution de la superficie phoenicicole, le patrimoine phoenicicole total et en rapport et de la production des dattes de la région d'étude durant la période (1990-2008).	159
Tableau 40 :	Structure du patrimoine phoenicicole en rapport par variété et par commune. (pied)	161
Tableau 41 :	Structure du patrimoine phoenicicole total par variété et par commune (pied)	161
Tableau 42:	Structure de la capacité de stockage frigorifique dans la daïra de Tolga en 2008.	163
Tableau 43:	Structure de la production des dattes de la daïra de Tolga par variété et par commune en kg	164
Tableau 44 :	Répartition des exploitations enquêtées selon les systèmes de culture.	173
Tableau 45 :	Les rendements par pieds des différentes variétés des dattes cultivées.	173
Tableau 46 :	Répartition des exploitations enquêtées selon la pratique des cultures sous palmiers.	174
Tableau 47:	Répartition des exploitations enquêtées selon la pratique de l'élevage.	175
Tableau 48	Structure du cheptel dans la daïra par commune et par espèce en 2008.	175
Tableau 49 :	Répartition des enquêtés par classe et selon l'âge des phoeniciculteurs	176
Tableau 50:	Répartition des agriculteurs par classe et selon la présence sur les palmeraies.	177
Tableau 51:	Répartition des exploitations enquêtées selon la mécanisation du travail du sol.	181
Tableau 52:	Répartition des exploitations enquêtées selon la pratique de la fumure et de l'amendement.	182
Tableau 53:	Répartition des agriculteurs par classe et selon la présence des problèmes phytosanitaires	183
Tableau 54:	Répartition des enquêtés par classe et selon l'existence de mauvaises herbes.	185
Tableau 55 :	Répartition des exploitations enquêtées selon la situation phytosanitaire.	185
Tableau 56 :	Répartition des phoeniciculteurs par classe et selon le niveau de pratique de la taille des palmiers.	186

Tableau 57 :	Répartition des phoeniciculteurs par classe et selon l'importance du problème de fécondation	187
Tableau 58 :	Répartition des phoeniciculteurs par classe et selon le niveau de pratique de la descente des régimes des dattes.	188
Tableau 59	Répartition des phoeniciculteurs par classe et selon le niveau de pratique du ciselage des régimes.	189
Tableau 60 :	Répartition des exploitations enquêtées selon la situation de l'irrigation et le drainage.	195
Tableau 61 :	Répartition des enquêtés par classe et selon la durée journalière d'irrigation (heure/semaine)	199
Tableau 62:	Répartition des phoeniciculteurs par classe d'enquêtés et selon l'existence du problème de drainage.	200
Tableau 63 :	Répartition des exploitations enquêtées selon les causes de l'insuffisance du drainage.	202
Tableau 64 :	Les problèmes de commercialisation des dattes rencontrés dans la région	205
Tableau 65:	Répartition des exploitations enquêtées selon le prix de vente des dattes par variété.	206
Tableau 66 :	Répartition des enquêtés par classe et selon la pratique de vente sur pied.	209
Tableau 67 :	Répartition des exploitations enquêtées selon le niveau de pratique du conditionnement des Deglette Nour.	217
Tableau 68:	Répartition des exploitations enquêtées selon les contraintes du conditionnement des dattes.	220
Tableau 69	Répartition des exploitations enquêtées selon les contraintes du conditionnement des dattes.	221
	Parti IV	
Tableau 70:	Répartition des exploitations enquêtées selon les sources de financement.	247
Tableau 71:	Répartition des agriculteurs par classe et selon le niveau de contact avec la banque.	248
Tableau 72:	Les freins au développement du crédit bancaire dans la région de Tolga.	248
Tableau 73:	Les contacts des agriculteurs avec le système de vulgarisation de la région.	249
Tableau 74:	Situation de la mise en valeur (APFA) jusqu'à juin 1997.	251
Tableau 75 :	L'impact de l'application de la de l'APFA sur l'amont de la filière dattes en Algérie	265
Tableau 76:	La superficie distribuée dans le cadre de L'APFA par commune jusqu'à 2000.	266
Tableau 77:	Etat des projets de la GCA dans la wilaya de Biskra du 2001 au 2009	266
Tableau 78:	L'impact du PNDA sur l'amont de la filière dattes en Algérie	269
Tableau 79 :	L'impact du PNDA sur l'amont de la filière dattes dans la wilaya de Biskra	275
Tableau 80	L'impact du PNDA sur l'amont de la filière dattes dans la daïra de Tolga	275
Tableau 81 :	La réalisation dans le cadre du PNDA par commue depuis 2001 -2008 dans la daïra de Tolga	276
Tableau 82:	L'impact de l'application des actions de la relance économique sur les exportations des dattes algériennes en quantité et en valeur depuis 2001.	276
Tableau 83 :	L'impact du taux de change sur les exportations des dattes algériennes en quantité et en valeur, au cours de la période 1980-2008.	288
Tableau 84:	L'impact de l'application des accords des GAAT sur les exportations des dattes algériennes en quantité et en valeur.	289
Tableau 85 :	Rôle de l'OND et l'impact de sa dissolution sur les exportations des dattes algériennes en quantité et en valeur.	291
Tableau 86 :	L'impact de l'accord d'association Algéro- Européen sur les exportations des	293

	dattes algériennes en quantité, en valeur et sur la structure des marchés depuis 2000.	
Tableau 87 :	Structure des exportations des dattes de l'Algérie ver l'UE entre (2000 -2004).	**293**
Tableau 88 :	Structure des exportations des dattes de l'Algérie ver l'UE entre (2005 -2008).	**294**
Tableau 89 :	Structure des importations des dattes du Maroc entre (2000 -2005).	**296**
Tableau 90 :	La part des dattes d'Algérie dans l'importation des pays arabes de ce fruit (1990-2005)	**297**
Tableau 91:	La part des dattes d'Algérie dans l'importation des pays de l'UA de ce fruit (1990-2005)	**298**
Tableau 92:	L'impact de la convention de l'Algérie avec l'URSS sur les exportations des dattes	**299**

Partie V

Tableau 93 :	Coût de production et de revient, et le revenu net par hectare des dattes dans les exploitations de la région d'étude en 2007/2008	**308**
Tableau 94:	Répartition des enquêtés par classe et selon le prix de production et de revient d'un Kg de datte produit,	**311**
Tableau 95 :	Répartition du seuil de rentabilité par type d'exploitation phoenicicoles dans la daïra de Tolga.	**313**
Tableau 96 :	Structure du coût du transport par le transitaire d'un conteneur (40 pieds) des dattes, du quai d'usine jusqu'à la mise en place dans les navires d'expédition.	**317**
Tableau 97 :	Calcule du prix de revient d'un kg des dattes conditionné et distribué au niveau national par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2003.	**317**
Tableau 98 :	Calcule du prix de revient d'un kg des dattes conditionné et distribué au niveau national par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2003	**318**
Tableau 99 :	Détermination du coût de production semi-fini "dattes conditionnées"	**318**
Tableau100:	Calcule du prix de revient d'un kg des dattes conditionnées destinées à l'exportation par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2008.	**319**
Tableau 101:	Calcule du prix de revient d'un ravier des dattes conditionnées de 500 g destiné à l'exportation par une unité de conditionnement dans la région en 2008.	**319**
Tableau102 :	Calcule du prix de revient d'un kg des dattes conditionnées et destinées au marché mondial par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2008.	**320**
Tableau103 :	Calcule du prix de revient d'un kg de la pâte des dattes conditionnées et destinées au marché mondial par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2008.	**320**
Tableau104 :	Calcule du prix de revient d'un kg des dattes conditionnées et destinées au marché mondial par une unité de conditionnement dans la région d'étude en 2008.	**321**
Tableau105 :	Evolution des prix d'exportations des dattes par type d'emballage	**322**
Tableau 106:	Compte de production et d'exploitation des petits phoeniciculteurs. (Classe 1)	**333**
Tableau 107:	Compte de production et d'exploitation des moyens phoeniciculteurs. (Classe2)	**334**
Tableau 108:	Compte de production et d'exploitation des grands phoeniciculteurs.(Classe 3)	**335**
Tableau 109:	Compte de production et d'exploitation de l'ensemble des phoeniciculteurs. (moyens)	**336**
Tableau 110:	Compte de production et d'exploitation des collecteurs des dattes.	**337**
Tableau 111:	Compte de production et d'exploitation de l'ensemble des camionneurs commerçants)	**338**
Tableau 112:	Compte de production et d'exploitation des conditionneurs- exportateurs des dattes	**339**

Tableau 113:	Compte de production et d'exploitation des exportateurs des dattes	340
Tableau 114:	Compte de production et d'exploitation consolidé de l'ensemble de la filière dattes	341
Tableau 115:	La structure générale de la MAP.	345
Tableau 116:	La signification des indicateurs économiques de la MAP.	346
Tableau 117:	Les principaux coefficients calculés de la MAP , description et interprétation	348
Tableau 118:	La valeur sociale et privé des charges échangeables et non échangeables et les produits dans le budget des activités des exploitations dans les 3 catégories d'exploitations phoenicicoles dans la daïra de Tolga (en DA).	351
Tableau 119:	Les résultats de la MAP pour la production de la datte par hectare dans la première classe d'exploitations (moins de 50 hectares) dans la région de Tolga en 2008. (En Dinar)	352
Tableau120 :	Les résultats de la MAP pour la production de la datte par hectare dans la deuxième classe d'exploitations dans la région de Tolga en 2008. (En Dinar)	352
Tableau 121:	Les résultats de la MAP pour la production de la datte par hectare dans la troisième classe d'exploitations (grandes) dans la région de Tolga en 2008. (DA)	353
Tableau 122:	Les résultats de la MAP pour la production de la datte par hectare dans l'ensemble des exploitations du panel (en moyenne) dans la région de Tolga en 2008. (En Dinar)	354

Liste des tableaux d'annexe.

Tableau 1	Situation de la phoeniciculture en Algérie entre 1964 et 2007.	405
Tableau 2:	Répartition des superficies occupées par le palmier dattier par variété et par Wilaya en 2005.	406
Tableau 3	La structure de production des dattes en Algérie par région et par variété en 2005	407
Tableau 4	Les rendements moyens enregistrés par le palmier dattier en Algérie en 2005 (kg/ palmier)	408
Tableau 5:	Evolution de la part des exportations des dattes de l'Algérie par rapport à la production nationale des dattes.	409
Tableau 6	Evolution de la part individuelle de consommation des dattes en Algérie par an	411
Tableau 7	Evolution de la superficie cultivée des dattes dans le monde,	410
Tableau 8	Evolution de la l'importance relative de la superficie phoenicicole des principaux pays producteurs dans le monde	410
Tableau 9	Evolution de la production mondiale des dattes(en Tonne).	412
Tableau 10	Evolution de la structure de la production mondiale des dattes en %	412
Tableau 11	Evolution du rendement moyen des dattes dans le monde.	413
Tableau 12	Comparaison entre l'Algérie et la Tunisie dans la production et l'exportation des dattes,	414
Tableau 13	Evolution des exportations mondiales des dattes par pays en quantité. (1000T)	415
Tableau 14	Evolution de la part des dattes commercialisée hors frontière dans le monde	415
Tableau 15	Evolution des exportations mondiales des dattes par pays en valeur en 1000 $,	416
Tableau 16	Evolution du prix unitaire d'exportation des dattes par pays ($ /T).	417
Tableau 17	Evolution des importations mondiales des dattes par pays en qx.	418
Tableau 18	Evolution des importations mondiales des dattes en valeur par pays,	420
Tableau 19	Evolution du prix moyen à l'importation mondiale des dattes par pays	421
Tableau 20	Evolution des exportations des dattes en Algérie en quantité et en valeur durant la période (1964-2007),	422
Tableau 21	Evolution de la part des exportations des dattes dans les exportations totale d'Algérie entre 2004 et 2007,	423
Tableau 22	Structure des exportations des dattes par principaux destination (en T)	423

Tableau 23	Structure d'importation des dattes par la France en 2005 en quantité et en valeur par ordre décroissant.	424
Tableau 24	Evolution de la part des exportations algériennes des dattes dans le monde,	424
Tableau 25	la compétitivité des dattes algériennes dans le marché français,	425
Tableau 26	la compétitivité des dattes Tunisiennes dans le marché français,	425
Tableau 27	la compétitivité des dattes d'Israël dans le marché français,	425
Tableau 28	la compétitivité des dattes des USA dans le marché français,	425
Tableau 29	la compétitivité des dattes algériennes dans le marché de la Belgique.	426
Tableau 30	la compétitivité des dattes Tunisiennes dans le marché de la Belgique.	426
Tableau 31	la compétitivité des dattes d'Israël dans le marché de la Belgique.	426
Tableau 32	la compétitivité des dattes des USA dans le marché de la Belgique.	426
Tableau 33	la compétitivité des dattes algériennes dans le marché Canadien.	427
Tableau 34	la compétitivité des dattes Tunisiennes dans le marché Canadien.	427
Tableau 35	la compétitivité des dattes de l'Iran dans le marché Canadien.	427
Tableau 36	la compétitivité des dattes des USA dans le marché Canadien.	428
Tableau 37	la compétitivité des dattes du Pakistan dans le marché Canadien.	428
Tableau38	la compétitivité des dattes algériennes dans le marché des USA,	429
Tableau 39	la compétitivité des dattes Tunisiennes dans le marché des USA,	429
Tableau 40	la compétitivité des dattes du Pakistan dans le marché des USA,	429
Tableau 41	la compétitivité des dattes de l'Iran dans le marché des USA	430
Tableau 42	la compétitivité des dattes du Mexique dans le marché des USA,	430
Tableau 43	Calcule de la part du marché français de la datte ,	431
Tableau 44	Calcule de la part du marché français de la datte	431
Tableau 45	Calcule de la part du marché canadien de la datte ,	432
Tableau 46	le coefficient de pénétration des dattes algériennes dans ses principaux d'importation durant la période 1990-2005.	433
Tableau 47	Evolution des prix unitaires des exportation de l'Algérie et les pays concurrents	435
Tableau 48	L'évolution de quelques variables utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	436
Tableau 49	Evolution de quelques variables Français utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	437
Tableau 50	l'évolution indiciaire de quelques variables Canadiens utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	438
Tableau 51	l'évolution de quelques variables du Belgique-Luxembourg utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	439
Tableau 52	l'évolution de quelques variables des USA utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	440
Tableau 53	l'évolution de quelques variables Marocains utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	441
Tableau 54	l'évolution indiciaire de quelques variables utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	442
Tableau 55	l'évolution indiciaire de quelques variables Français utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	443
Tableau 56	l'évolution indiciaire de quelques variables Canadiens utilisés dans la modélisation en canada entre 1980 et 2008	444
Tableau 57	l'évolution indiciaire de quelques variables du Belgique-Luxembourg utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	445
Tableau 58	l'évolution indiciaire de quelques variables des USA utilisés dans la modélisation	446

	des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	
Tableau 59	l'évolution indiciaire de quelques variables du Maroc utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	447
Tableau 60	Evolution de la superficie et du patrimoine phoenicicole et de la production des dattes dans la daïra de Tolga et dans la wilaya de 1990-2008	448
Tableau 61	Répartition de la SAU de la daïra de Tolga en 2008,	449
Tableau 62	Evolution de la part des dattes algériennes dans le marché Marocain avant et après l'UMA	449
Tableau 63	évolution de la part des dattes algériennes dans le marché Mauritanien avant et après l'UMA	450
Tableau 64	Données statistiques utilisées dans le modèle de production des dattes en Algérie,	451
Tableau 65	L'évolution de quelques variables utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008	452
Tableau 66:	Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché français	453
Tableau 67:	Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché français.	453
Tableau 68:	Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché canadien.	453
Tableau 69:	Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Canadien.	454
Tableau 70:	Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché des USA.	454
Tableau 71:	Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché des USA.	454
Tableau 72:	Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Belge-Luxembourg	455
Tableau 73:	Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Belge-Luxembourg	455
Tableau 74:	Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Marocain	455
Tableau 75:	Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Marocain	456
Tableau 76:	Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la production des dattes en Algérie entre 1980 et 2007.	456
Tableau 77:	Résultats d'évaluation du Troisième modèle statistique des déterminants de la production des dattes en Algérie entre 1980 et 2007.	456

Liste des graphiques

	Partie II:	
Graphe 1:	Evolution de la superficie phoenicicole en Algérie depuis 1964 au 2007	**54**
Graphe 2:	Répartition de la superficie phoenicicole de l'Algérie par wilayat en 2007	**55**
Graphe 3:	Evolution du patrimoine phoenicicole totale et productif en Algérie depuis 1964 au 2007	**56**
Graphe4:	Répartition des palmiers dattiers de l'Algérie par wilayat en 2007	**57**
Graphe 5:	Répartition régionale de la structure variétale des palmiers dattiers de l'Algérie en 2007.	**58**
Graphe 6 :	La structure du patrimoine phoenicicole de l'Algérie par variété en 2007.	**59**
Graphe 7 :	Evolution de la production des dattes en Algérie durant la période (1964-2007).	**75**
Graphe 8 :	La structure de la production des dattes par variété en Algérie.	**75**
Graphe 9 :	La répartition régionale de la production des dattes en Algérie en %.	**75**
Graphe 10:	La structure de production des dattes par variété en Algérie.	**76**
Graphe11 :	Evolution du rendement des palmiers dattier en Algérie de 1964 à 2007.	**77**
Graphe 2 :	Evolution de la part des quantités des dattes disponible à la consommation dans la production nationale du pays durant la période (1964-2007).	**78**
Graphe 13:	Evolution de la consommation des dattes en Algérie durant la période (1964-2007).	**80**
Graphe 14:	Evolution de la part individuelle de la consommation des dattes (1990-2007) en kg/Ha/an,	**81**
Graphe 15:	Evolution de la superficie mondiale en Ha durant la période (1990-2006),	**90**
Graphe16 :	L'importance relative de la superficie phoenicicole des principaux pays producteurs des dattes durant la période (1990-2006) en moyenne	**91**
Graphe 17:	Evolution de production mondiale des dattes durant la période (1990-2006) en tonne.	**92**
Graphe 18:	Evolution du rendement du palmier dattiers par hectare au niveau mondial entre 1990 et 2006	**94**
Graphe19 :	Évolution des exportations mondiales des dattes en quantité durant la période (1990-2005).	**96**
Graphe20 :	Evolution des exportations mondiales des dattes en valeur durant la période (1990-2005) en £	**96**
Graphe21 :	Evolution du prix moyen à l'exportation mondiale des dattes durant la période (1990-2005) en £	**97**
Graphe22 :	Structure des exportations des dattes en quantité dans le monde au cours de la période (1990-2005)	**99**
Graphe23:	Evolution des importations mondiales des dattes en quantité durant la période (1990-2005).	**100**
Graphe 24:	Structure des importations mondiales des dattes en quantité durant (19902005)	**101**
Graphe 25:	Evolution des importations mondiales des dattes en valeur durant la période (1990-2005) en 1000 £	**103**
Graphe 26:	Structure des importations mondiales des dattes en valeur au cours de la période (1990-2005)	**103**
Graphe 27:	Evolution des quantités d'exportation des dattes en Algérie durant la période (1994-2007) en T,	**118**
Graphe28:	Evolution des exportations des dattes en Algérie en valeur durant la période	**120**

	(1994-2007) en 1000£,	
Graphe29:	Evolution du prix moyen d'exportation des dattes en Algérie durant la période (1964-2007) en £/t	**120**
Graphe 30:	Evolution du taux d'intégration des dattes algériennes durant la période (1964-2007) en %	**121**
Graphe 31:	Evolution du taux d'intégration de la datte algérienne durant la période (1964-2007)	**121**
Graphe 32:	Structure d'exportation des dattes par variété en 1996/2007	**122**
Graphe33:	La structure des exportations des dattes de l'Algérie par variété et par continent en quantité.	**125**
	Partie III **:**	
Graphe 34:	Evolution de la superficie phoenicicole de la daïra de Tolga en ha (1990-2008)	**158**
Graphe 35:	Structure de la superficie phoenicicole de la daïra par commune en 2008	**159**
Graphe 36:	Evolution du patrimoine phoenicicole totale et productif dans la daïra (1990 - 2008	**160**
Graphe 37:	Structure du patrimoine phoenicicole de la Daïra de Tolga par commune.	**160**
Graphe 38:	Structure variétale des palmiers dattiers de la daïra de Tolga en 2008.	**161**
Graphe39 :	Structure de la production totale des dattes de la daïra de Tolga par commune.	**164**
Graphe 40:	Evolution de la production des dattes de la daïra de Tolga en Qx de (1990-2008)	**165**
Graphe 41:	Structure de la production des dattes par variété et par commune.	**165**
	Partie V **:**	
Graphe42 :	Structure de la VA dégagée par les phoeniciculteurs de la daïra de Tolga.	**325**
Graphe 43:	la structure de la valeur ajoutée dégagée par les collecteurs des dattes	**327**
Graphe 44:	Structure de la VA créée par les camionneurs-commerçants	**327**
Graphe 45:	Structure de la VA créée par les conditionneurs-exportateurs	**329**
Graphe 46:	Structure de la VA créée par les exportateurs des dattes.	**329**
Graphe47 :	L'excèdent brut d'exploitation des différents agents de la filière dattes.	**330**
Graphe48 :	structure des principaux résultats financiers des acteurs de la filière dattes à Tolga.	**331**
Graphe49 :	Origine des revenus distribués aux ménages par la filière dattes.	**331**
Graphe 50:	Structure de la VA crée par les acteurs de la filière datte à Biskra	**332**
Graphe 51:	Evolution du CA, EBE, VA et le RN, aux différentes stades de la filière dattes à Tolga.	**332**

Liste des figures

	Partie I :	
Figure 1:	Les cinq forces concurrentielles	**25**
Figure 2:	Les trois stratégies de base	**26**
Figure 3:	La SCP élaborée par SCHERRER	**28**
Figure 4:	La chaîne Structure - Comportement - Performance	**29**
	Partie II :	
Figure 5:	Graphe de la filière dattes	**53**
	Partie III :	
Figure 6 :	Carte de la localisation géographique de la Daïra de Tolga.	**153**
Figure 7 :	Circuit de commercialisation des dattes Deglet Nour dans la daïra de Tolga (Algérie)	**232**
Figure 8 :	Circuit de commercialisation des dattes Ghars dans la DAIRA de Tolga (Algérie)	**233**
Figure 9 :	Circuit de commercialisation des variétés communes dans la Daïra de Tolga (Algérie)	**233**
Figure10 :	Circuit de commercialisation des dattes communes dans la Daïra de Tolga (Algérie)	**234**
Figure11:	Circuit de distribution Des dattes de la Daïra de Tolga (Algérie)	**235**
	Partie IV :	
Figure12 :	La répartition des structures de recherche en agriculture saharienne en Algérie	**258**
	Partie V :	
Figure13 :	La détermination du seuil de rentabilité dans les palmerais de la daïra de Tolga	**312**
Figure14 :	La structure des catégories de trie issue du triage des dattes aux unités de conditionnement dans la région de Biskra.	**315**
Figure15 :	Les étapes de conditionnement des dattes tout-venant dans une unité de conditionnement dans la région de Tolga.	**316**
Figure16 :	Le processus d'exportations des dattes suivies par les exportateurs de la région d'étude.	**316**
	Annexe	
Figure17	Calendrier des travaux culturaux dans les oasis	
Figure 18	Carte de la localisation géographique de la Région d'étude	

ANNEXES

Remerciement.

Arrivé au terme de ce travail, je voudrai remercier tous ceux qui de prés ou de loin ont contribué à son aboutissement, grâce à l'appui scientifique, moral ou matériel.

Je voudrai, pour commencer remercier mon professeur **CHEHAT Foued** pour avoir accepté de diriger ce travail et qui n'a ménagé aucun effort pour terminer cette thèse. Il m'a fait bénéficier de ses conseils scientifiques et méthodologiques. Ces critiques et suggestions pertinentes ont contribué à la réalisation de cette thèse, malgré ses occupations.

Je remercie aussi **Monsieur Aissa ABDELGUERFI** professeur à L'ENSA EL Harrach qui m'a honoré par son acceptation de présider le jury de la soutenance.

Mes remerciements s'adressent à : **Mr Abd Elmajdid. DJENANE** professeur à l'Université de Sétif, à **Mr Mourad BOUKELLA Professeur à l'université d'Alger et Mr Abd Elmajdid BENMEBAREK** Maître de conférence (A) à L'ENSA EL Harrach, qui ont évalué cette thèse et m'ont honoré par leurs acceptations à siéger au jury de la soutenance.

Je remercie aussi Mr **Selimane BEDRANI** professeure à l'ENSA EL-Harrach, qui m'a donné l'opportunité de faire mes premiers pas dans la Recherche et qui m'a fait bénéficier de ces conseils scientifiques et méthodologiques.

Je voudrai également remercier vivement : mes amis ***Cherif AOUDJIT*** et ***BOUAMAR Boualem*** qui m'ont beaucoup aidé dans ce travail.

Je tiens à r également

- Mr **SOUDANI** le délégué communal de l'APC de Tolga.
- Mr **Rabeh AMER** le responsable de la comptabilité au niveau BISCOFRUIT Biskra.
- Mr **Abdelalli SAHTANI** l'agent Comptable à SODAPAL.
- Mr **Azedine BENSALEH** le Directeur du SOCODATTES à Tolga.
- A **Youcef GHAMRI** président de l'association des exportateurs des dattes à Biskra.
- Mr **Mohamed RAHAL** de la DSA de Biskra.

J'exprime toute ma reconnaissance à tous les agriculteurs la daïra de Tolga et la wilaya de Biskra et les acteurs de la filière dattes qui ont d'une manière directe ont contribué à la réalisation de ce travail.

Ma reconnaissance est adressée aussi à :

- Mme **SADOUKI** la responsable de la 2ème poste graduation à l'ENSA El-Harrach
- Mr **F. KACI** directeur de la Recherche à l'ENSA El-Harrach .
- Mme **Dominique POULAILLEAU** responsable de la bibliothèque de l'IAMM Montpellier
- Mr **A. BENCHARIF** Professeur à l'IAMM Montpellier
- Mr **Foued CHERIET** UMR MOISA Montpellier Supagro

Enfin, une pensé particulière à mon fils **Mohamed El Amine** et à mon épouse pour son indéfectible soutien, sa patience et sa compréhension ainsi que mes parents qui n'ont ménagé aucun effort durant toute mon éducation.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

A la mémoire de mes grand-mères, et de mes grands pères

A ma chère inégalable mère

A mon cher inégalable père

A mes chers frères et sœurs

A ma femme

A mon fils Mohamed el amine

A mes neveux et nièces

A mes cousins et cousines

A toute la famille Benziouche

A cherif aoudjit et foudil bennoui, Boualeme Bouamar et

Boucherche kamel

A mes amis:

Djilali, Salah S , Salah K, Azzouz, Braham, Riad, kamel S, Ahmed B Mourad, Samir B, Toufik N, Omar Guerid

A touts mes étudiants à l'université Mohamed Khder de biskra et mes colègues enseignant du département d'agronomie

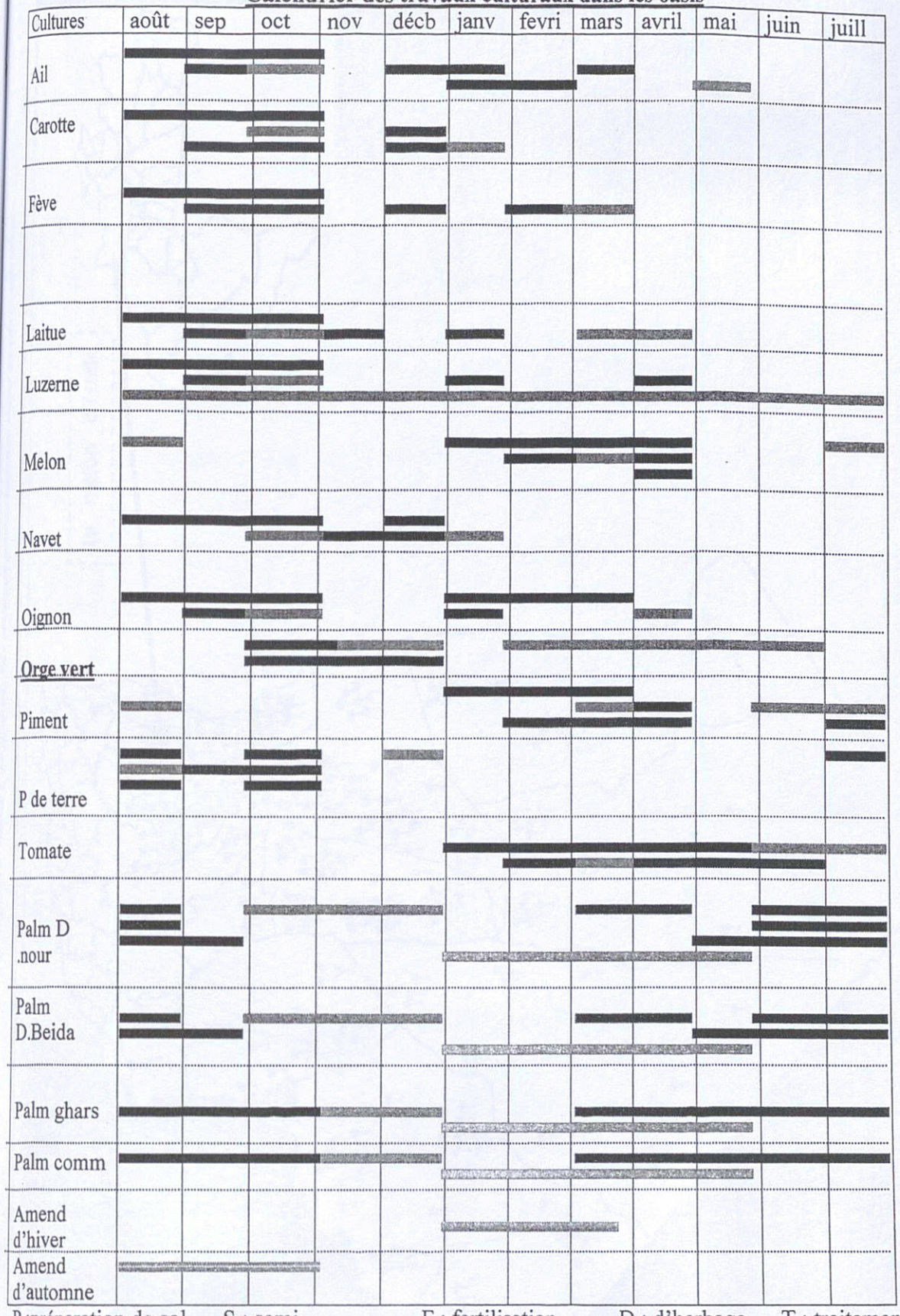
et à tous ceux qui me connaissent et m'estiment.

SALAH EDDINE.

Sommaire

		Page
Introduction, problématique et méthodologie de recherche		**1**
PARTIE I :	Le cadre théorique de la thèse	**9**
Chapitre I :	L'approche filière	**10**
Chapitre II :	Stratégies et organisation industrielle	**23**
Chapitre III :	La compétitivité	**30**
Chapitre IV :	Les théories de l'approche néo-institutionnelle.	**33**
Chapitre V :	Les théories des échanges internationaux.	**37**
PARTIE II:	**La filière datte en Algérie : rôle dans l'économie nationale et position sur le marché international**	**44**
Chapitre I:	Dynamique et performance de la filière dattes au niveau national.	**46**
Chapitre II:	Dynamique et performance de la filière algérienne de dattes dans le monde	**85**
Chapitre III:	Performance et position concurrentielle des exportations de dattes de l'Algérie	**116**
PARTIE III:	**Avantage comparatif et stratégie concurrentielle des acteurs de la filière dattes dans la daïra de Tolga.**	**149**
	Introduction : présentation de la région d'étude et choix de l'échantillon	**150**
Chapitre I :	Avantage comparatif de la production de dattes dans la région.	**155**
Chapitre II:	Diagnostic du système de production dans les exploitations de la région de Tolga.	**165**
Chapitre III :	Itinéraire technique appliqué : forces et faiblesses.	**179**
Chapitre IV :	L'irrigation des palmeraies : pratiques et contraintes	**193**
Chapitre V :	Mise en marché et collecte des dattes	**202**
Chapitre VI :	Circuits de distribution de dattes en Algérie.	**222**
PARTIE IV :	**L'appui technique et politique d'Etat dans la filière dattes en Algérie**	**243**
Chapitre I :	L'appui technique à la filière datte.	**244**
Chapitre II:	Analyse des politiques de l'Etat dans l'amont de la filière dattes.	**262**
Chapitre III :	Analyse des politiques de l'Etat dans l'aval de la filière dattes.	**276**
PARTIE V :	**Analyse financière de la filière dattes en Algérie**	**303**
Chapitre I :	Analyse des coûts et formation des prix des dattes.	**304**
Chapitre II :	Analyse financière de la filière dattes dans la Daïra de Tolga	**322**
Chapitre III :	L'analyse des politiques agricoles par la Matrice d'Analyse des Politiques (MAP)	**341**
Conclusion générale		**358**
Références bibliographiques		**374**
Liste des abréviations		**383**
Liste des tableaux		**385**
Liste des graphiques		**392**
Liste des figures		**394**
Annexes		**395**

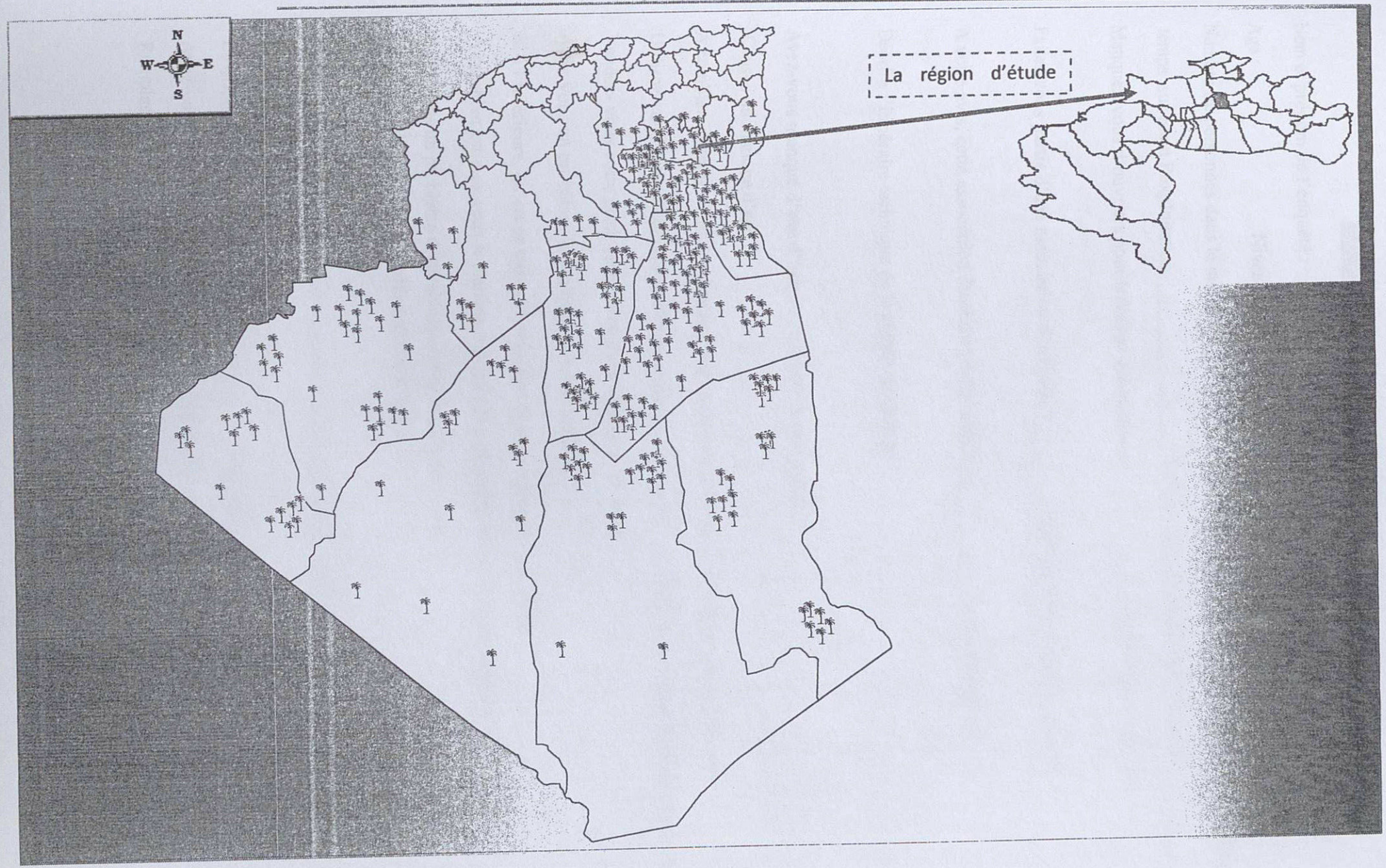
Calendrier des travaux culturaux dans les oasis



P :préparation de sol S : semi F : fertilisation D : d'herbage T : traitement
R : récolte Po : pollinisation Ra : ramassage des régime
A : amendement Ci : ciselage Ta : taille

Source : Benziouche .S 2000 .

La localisation de la région d'étude (Tolga) et des wilayas phoenicicoles dans la carte nationale.



Annexe 2 : Questionnaire

Questionnaire destiné aux phoeniciculteurs

Nom et prénom de l'enquêté : Fils de :

Age : Niveau d'instruction : Formation agricole :

Nombre de personnes dans le ménage :_____; Dont males de plus de 15 ans _____;Dont travaillant à temps sur plein l'exploitation_____; Dont travaillant hors de l'exploitation _____.

Manquez-vous d'ouvriers pour travailler des palmiers ?_____Quels types d'ouvriers,

Faites-vous partie d'une association d'irrigants ?_____; Montant de la cotisation annuelle ?

A votre avis, cette association fonctionne t elle bien ?_____ Si non pourquoi ?.....

Décrire l'itinéraire technique de la culture du palmier :

Avez-vous manqué d'eau d'irrigation durant l'année passée ?

Causes du manque d'eau :

A combien estimez- vous le manque à gagner dû à ce problème (en % de la valeur du récolte).

Utilisez-vous votre production de fourrage pour votre bétail ?____Si NON, la vendez vous en gros ou en détail ?

Vendez- vous votre production maraichers en gros ou en détail ?

Avez-vous un problème de drainage dans vos parcelles ?

Si à l'intérieure, qu'est ce qui vous empêche de faire ce travail vous-même ?

A combien estimez-vous le manque à gagner dû à ce problème (en % de la valeur du récolte). ?

Avez-vous un problème d'envahissement de mauvaises herbes ? Lesquelles ?

Quels parasites ou maladies affectent votre verger ?

Comment vous les soignez ?

Y a-t-il un service de l'administration qui peut vous aider en ce domaine ?

Savez- vous s'il y a un vulgarisateur dans votre commune ?

La distance entre palmiers est elle homogène sur toute l'exploitation ? Qu'elle est cette distance ?____ mètres

Avez-vous des problèmes importants de non fécondation ?_____: Quelle causes ?

Remplacez vous systématiquement vos vieux palmiers ? _____: A quel âge ?.....

Annexe 2 : Questionnaire

Avez-vous des problèmes pour remplacer les vieux palmiers ?_____; Lesquels ?

Avez-vous d'autres problèmes techniques ? Les quels ?

Quels produis nécessaires à la production agricole avez-vous cherché et pas trouvé sur le marché . ?

Rencontrez- vous des problèmes de commercialisation des dattes ? Lesquels ?.

Mode de payement de votre récolte .

Lieu de provenance de votre principal acheteur ?

Vendez- vous régulièrement au même acheteur ? _____ Pourquoi ?_____.

Vendez-vous à un exportateur ?

Etes- vous informé sur le prix de vente à l'exportation ?_____; Si OUI, combien ?_____.

Exportez vous-même ? Si NON pourquoi ?

La disparition de l'OND est elle une bonne chose pour vous ?_____ Pourquoi ?.....

Conditionnez-vous vous-même la DN ?_____;la date Ghars ?.....

Raisons qui vous empêchent de conditionner vous-même la DN :

Qu'elles sont les raisons de la vente sur pied ?

Si vous vendez sur pied, la main d'œuvre familiale est -elle utilisée par l'acheteur ?_____ ; homme/jours

Si pas de vente sur pied, avez-vous des problèmes de stockage des dattes ? _____ Si OUI , lesquels ?

Avez-vous eu des problèmes de trésorerie (financement CT) ? Les avez-vous résolus ?

Si OUI , comment ? Coût éventuel :

Avez-vous des projets d'investissement pour l'année qui commence ? Si OUI, lesquels et comment comptez vous les financer ?

Bâtiments d'exploitation et matériel possédés

Nature, type et puissance	Nombre	Année d'acquisition ou de constriction	Prix d'acquisition	Source de financement (1)	

(1) Fonds propres – 1 – crédit informel – 2 – crédit bancaire – 3 –

Nombre de parcelles exploitées durant cette compagne .

N°	Superficie ha	Statut juridique (1)	Deglet Nour		Ghars		Autres types de palmiers		Arbres fruitiers	Type de culture sous palmiers	Occup sol (%)
			Nombre	Age moyen	Nombre	Age moyen	Age moyen	Nombre	Nombre		

(1) : Propriété individuelle – 1 – propriété indivise – 2 – louée de chez un tiers – 3 -, EAC – 4 – EAI- 5 – ferme pilote – 6 – associe – 7 –

Si vous êtes associés, quels sont les termes de l'association

Travaux effectués sur les parcelles :

N°	Labour (2)			Epandage sable fumier			Pollinisation			Elagage		
	Statut (1)	Jours	Coût	Statut (1)	Jours	Coût	Statut (1)	Jours	Coût	Statut (1)	Jours	Coût

(1) Familial ou salarié : (2) préciser ici s'il s'agit d'un labour mécanique ou manuel

N°	Décente			Irrigation			Récolte			Tri et conditionnement		
	Statut (1)	Jours	Coût	Statut (1)	Jours	Coût	Statut (1)	Jours	Coût	Statut (1)	Jours	Coût

(1)Familial ou salarié

Curage des drains dans les parcelles Nombre jours travail salarié_____ : Coût:_____.

Nombre jours travail familial

Consommation intermédiaires utilisées sur les parcelles

N°	Sable			Fumier			Engrais	PPS	Semences			Electricité
	Statut (1)	Quantité	Coût	Statut (1)	Quantité	Coût	Coût	Coût	Statut (1)	Quantité	Coût	Coût
1												
2												
3												
4												
5												
6												

(1) Acheté ou auto produit

Production des parcelles

N°	Deglet Nour			Ghars			Autres dattes			Maraichage		Cout du transport	
	Quantité	Prix	Vente (1)	Quantité	Prix	Vente (1)	Quantité	Prix	Vente (1)	Quantité	Prix	Datte	Maraicher
1													
2													
3													
4													
5													
6													

(1) Sur pied (1) : après tri, collecteur à domicile (2) : au marché (3) : Autre (4) à préciser en observation

Quantité DN vendue en branchette :_____ : Prix de vente : _____: Lieu de vente Type d'acheteur de la branchette

Nombre de palmes vendues_____ :Prix _____: Nbre de Djebbars vendus _____ : Prix

Charges de la production animale dans la palmerais

Type	Quantité auto - produite	Quantité achetée	Prix d'achat	
Luzerne				
Autre fourrage vert				
Orge grain				
Son				
Mais grain				
Médicaments vétérinaires				

Production animale dans la palmeraie

Type	Nombre	Croit de l'année	Vente de jeunes		Vente d'adulte		Production de lait		Production de fumier	
			Nombre	Prix	Nombre	Prix	Auto - cons	Vendue (1)	Auto-utilisée	Vendue (2)
Vaches										
Brebis										
Chèvres										
Chamelles										

(1) Noter le prix du litre de lait ici :_____ DA/litre (2) indiquer le prix ici : _____ DA/la charge de _____ tonnes

Autres questions :

1. Est-ce que vous faites la pollinisation dans le temps ?.
2. Les parcelles sont-elles limitrophes ?
3. Qu'elle est la relation des membres de la famille avec l'exploitation ?
4. Est ce qu'ils refusent de s'occuper de leurs plantations ? Qu'elles en sont les causes ?
5. Etes-vous fréquemment présents pour suivre les travaux et assurer la gestion dans la propriété ?
6. Est-ce que la phoeniciculture est votre seule source de revenus ?
7. Qu'elle est la densité d'irrigation que vous pratiquez ?
8. Qu'elle est le tour du jour d'eau d'irrigation pratiqué ?
9. Comment est constitué votre réseau d'irrigation ?
10. Les seguias d'irrigation sont-elles bétonnées ?
11. Avez-vous des problèmes d'électrification ?
12. Quel-est l'intervalle de temps d'entretien des canales ?
13. Quel-est l'intervalle de temps d'entretien des réseaux de drainage ?
14. Avez-vous sollicitez au moins une fois les services de la banque ? Quand ? Nombre de fois ? type de crédits sollicités ?Montants ? Si non, pourquoi ?
15. Qu'elle est la part du capital bancaire dans l'activité phoenicicole ?
16. Avez-vous des créances ? de combien ?
17. Avez-vous des dettes ? de combien ?
18. Etes–vous assurés ? Depuis quand ? Type d'assurance ?
19. Qu'elles sont les causes qui vous empêchent de vous assurer ?
20. Pensez-vous vous assurer dans l'avenir ?
21. Avez-vous des problèmes de salinité ?
22. Connaissez-vous les recommandations des institutions spécialisées ?
23. Comment avez-vous acquis les pratiques culturales et leur conduite.
24. Qui vous conseille sur le plan technique ?
25. Les contacts avec les vulgarisateurs sont–ils réguliers ? à quelle fréquence ?
26. Combien de fois souhaitez-vous les rencontrer ?
27. Avez-vous exprimé vos besoins auprès des services de vulgarisation ? les résultats ?
28. Quels sont les types de vente préconisés ?
29. Quels-sont les clients que vous préférez ? Pourquoi ?
30. Qu'elles sont les exigences des clients ?
31. Avez-vous des problèmes de transport ?
32. L'accès à la palmeraie est-il facile ? Comment ?
33. Combien de temps attendez-vouspour trouver un moyen de transport ?
34. Pensez-vous que les moyens de transport dans votre région sont suffisants ?
35. Qu'elles sont vos autres dépenses ?

Tableau 1 : Situation de la phoeniciculture en Algérie entre 1964 et 2007.

	Superficie phoenicicole en ha	Indice d'évolution	Nombre total des palmiers	Indice d'évolution	Nombre de palmier en production	Indice d'évolution	Production total des dattes en qx	Indice d'évolution	Rendement kg/palmiers en rapport	Indice d'évolution	Rendement qx/ha	Indice d'évolution	densité palmier par ha	Indice d'évolution
1964	43290	100,00	7669950	100,00	5919870	100,00	1771670	100	30,00	100,00	30,00	100,00	177,18	100
1965	44000	101,64	7669950	100,00	5919870	100,00	1098240	61,99	25,00	83,33	24,96	83,20	174,32	98,38
1966	46000	106,26	7600000	99,09	6049870	102,20	1151120	64,97	25,00	83,33	25,02	83,41	165,22	93,25
1967	62000	143,22	7650000	99,74	6184700	104,47	1556890	87,88	25,17	83,90	25,11	83,70	123,39	69,64
1968	59000	136,29	7655000	99,81	6205870	104,83	1476800	83,36	25,50	85,00	25,03	83,44	129,75	73,23
1969	53000	122,43	7667500	99,97	6357410	107,39	1614250	91,11	27,00	90,00	30,46	101,53	144,67	81,65
1970	43290	100,00	7669950	100,00	6412090	108,31	792650	44,74	13,00	43,33	18,31	61,03	177,18	100,00
1971	58000	133,98	7655000	99,81	6422090	108,48	1439860	81,27	23,00	76,67	24,83	82,75	131,98	74,49
1972	57000	131,67	7655000	99,81	6325488	106,85	1600750	90,35	25,40	84,67	28,08	93,61	134,30	75,80
1973	57000	131,67	7655000	99,81	6240000	105,41	1437980	81,17	23,04	76,80	25,23	84,09	134,30	75,80
1974	71480	165,12	7669900	100,00	6146910	103,84	1675660	94,58	27,26	90,87	23,44	78,14	107,30	60,56
1975	61000	140,91	7669900	100,00	6184700	104,47	1815490	102,47	29,35	97,83	29,76	99,21	125,74	70,97
1976	55000	127,05	7660000	99,87	6240000	105,41	1370290	77,34	22,00	73,33	24,91	83,05	139,27	78,61
1977	47000	108,57	7654800	99,80	6174700	104,30	1175720	66,36	20,00	66,67	25,02	83,38	162,87	91,92
1978	65000	150,15	7644000	99,66	6184700	104,47	1961180	110,70	32,00	106,67	30,17	100,57	117,60	66,37
1979	69000	159,39	7644000	99,66	6154700	103,97	2080310	117,42	33,80	112,67	30,15	100,50	110,78	62,53
1980	70610	163,11	7637180	99,57	6165530	104,15	2007560	113,31	32,56	108,53	28,43	94,77	108,16	61,05
1981	71330	164,77	7655380	99,81	6212850	104,95	1953060	110,24	31,44	104,79	27,38	91,27	107,32	60,57
1982	71130	164,31	7742280	100,94	6256060	105,68	2065000	116,56	33,01	110,03	29,03	96,77	108,85	61,43
1983	71000	164,01	7659000	99,86	5871300	99,18	1815390	102,47	30,92	103,07	25,57	85,23	107,87	60,88
1984	71160	164,38	6972100	90,90	5657970	95,58	1827170	103,13	32,29	107,65	25,68	85,59	97,98	55,30
1985	70610	163,11	5719450	74,57	5315880	89,80	1988370	112,23	37,40	124,68	28,16	93,87	81,00	45,72
1986	71190	164,45	7632180	99,51	5881140	99,35	1888280	106,58	32,11	107,02	26,52	88,42	107,21	60,51
1987	72530	167,54	7929170	103,38	5791980	97,84	2244010	126,66	38,74	129,14	30,94	103,13	109,32	61,70
1988	76210	176,05	8024430	104,62	5854140	98,89	1960620	110,67	33,49	111,64	25,73	85,76	105,29	59,43
1989	78260	180,78	8123850	105,92	6179300	104,38	2101370	118,61	34,01	113,36	26,85	89,50	103,81	58,59
1990	78640	181,66	8154360	106,32	6225070	105,16	2059070	116,22	33,08	110,26	26,18	87,28	103,69	58,52
1991	81890	189,17	8363470	109,04	6305070	106,51	2090920	118,02	33,16	110,54	25,53	85,11	102,13	57,64
1992	83440	192,75	8536550	111,30	5629170	95,09	2605150	147,04	46,28	154,26	31,22	104,07	102,31	57,74
1993	84410	194,99	9006990	117,43	6666480	112,61	2616120	147,66	39,24	130,81	30,99	103,31	106,71	60,22
1994	85230	196,88	9528570	124,23	7122350	120,31	3171840	179,03	44,53	148,45	37,22	124,05	111,80	63,10
1995	87020	201,02	9665370	126,02	7026260	118,69	2851550	160,95	41,00	136,67	32,77	109,23	111,07	62,69
1996	96560	223,05	11186200	145,84	8259970	139,53	2605150	147,04	31,54	105,13	26,98	89,93	115,85	65,38
1997	96520	222,96	11366440	148,19	8579990	144,94	3029930	171,02	35,31	117,71	31,39	104,64	117,76	66,46
1998	97990	226,36	11567610	150,82	8785420	148,41	3873130	218,61	44,09	146,95	39,53	131,75	118,05	66,63
1999	100120	231,28	11768000	153,43	8833880	149,22	4275830	241,34	48,40	161,34	42,71	142,36	117,54	66,34
2000	100120	231,28	12100000	157,76	8955520	151,28	3656160	206,37	40,83	136,09	36,52	121,73	120,85	68,21
2001	120036	277,28	12450000	162,32	9065910	153,14	4373320	246,85	48,24	160,80	36,43	121,44	103,72	58,54
2002	135059	311,99	13200000	172,10	9370300	158,29	4184270	236,18	44,65	148,85	30,98	103,27	97,74	55,16
2003	124960	288,66	13420000	174,97	9641680	162,87	4723040	266,59	48,99	163,29	37,80	125,99	107,39	60,61
2004	136774	315,95	13700000	178,62	9945900	168,01	4426000	249,82	44,50	148,34	32,36	107,87	100,17	56,53
2005	147906	341,66	14130000	184,23	10125000	171,03	5162930	291,42	50,99	169,97	34,91	116,36	95,53	53,92
2006	154372	356,60	15200000	198,18	10223000	172,69	4911880	277,25	48,05	160,16	31,82	106,06	98,46	55,57
2007	162000	374,22	16515090	215,32	10364890	175,09	5162934	291,42	49,81	166,04	31,87	106,23	101,95	57,54
Total	*3388137*		*407443620*		*309434978*		*109 648 914,00*		34,44		29,36		118,76	
Moyenne	*115 746,35*		*13 143 342,58*		*9 981 773,48*		*3 537 061,74*							

Source: Calculer par nous à partir des séries statistiques A et B du ministère de l'agriculture et du site web de la FAOSTAT.

Tableau 2: Répartition des superficies occupées par le palmier dattier par variété et par Wilaya en 2007.

	Wilaya													
sud Est	Biskra	39 311,00	40,73	2 365 070,00	57,99	497 530,00	22,40	1 045 360,00	20,63	3 907 960,00	34,38	60,52	12,73	26,75	100
	Ouargla	19 603,00	20,31	1 194 320,00	29,28	883 630,00	39,79	147 170,00	2,90	2 225 120,00	19,58	53,67	39,71	6,61	100
	el oued	31 310,00	32,44	2 127 770,00	52,17	792 010,00	35,66	310 840,00	6,13	3 230 620,00	28,42	65,86	24,52	9,62	100
	S/ total	90 224,00		5 687 160,00		2 173 170,00		1 503 370,00		9 363 700,00		60,74	23,21	16,06	100
	% /au total national	60,86		91,04		83,18		19,59		56,64					
sud centre	Tamanrasset	5 444,00	5,64	-	-	-	-	807 180,00	15,93	807 180,00	7,10	-	-	100,00	100
	Illizi	1 092,00	1,13	7 280,00	0,18	70 030,00	3,15	35 360,00	0,70	112 670,00	0,99	6,46	62,15	31,38	100
	Ghardaïa	8 405,00	8,71	410 880,00	10,07	166 550,00	7,50	414 310,00	8,18	991 740,00	8,73	41,43	16,79	41,78	100
	S/ total	14 941,00		418 160,00		236 580,00		1 256 850,00		1 911 590,00		21,87	12,38	65,75	100
	% /au total national	10,08		6,69		9,06		16,38		11,56					
sud Ouest	Adrar	27 926,00	28,93	-	-	-	-	3 491 790,00	68,91	3 491 790,00	30,72	-	-	100,00	100
	Bechar	10 968,00	11,36	-	-	-	-	1 293 720,00	25,53	1 293 720,00	11,38	-	-	100,00	100
	Tindouf	386,00	0,40	-	-	38 600,00	1,74	-	-	38 600,00	0,34	-	100,00	-	100
	S/ total	39 280,00		-		38 600,00		4 785 510,00		4 824 110,00		-	0,80	99,20	100
	% /au total national	26,50		-		1,48		62,36		29,18					
sub Sahara	Laghouat	361,00	0,37	14 100,00	0,35	9 960,00	0,45	12 640,00	0,25	36 700,00	0,32	38,42	27,14	-	100
	Batna	307,00	0,32	1 800,00	0,04	3 750,00	0,17	28 000,00	0,55	33 550,00	0,30	5,37	11,18	83,46	100
	Tébessa	1 060,00	1,10	67 920,00	1,67	10 650,00	0,48	8 770,00	0,17	87 340,00	0,77	77,77	12,19	10,04	100
	Djelfa	89,00	0,09	5 610,00	0,14	1 860,00	0,08	710,00	0,01	8 180,00	0,07	68,58	22,74	8,68	100
	Msila	260,00	0,27	-	-	-	-	18 000,00	0,36	18 000,00	0,16	-	-	100,00	100
	el bayadh	570,00	0,59	12 420,00	0,30	40 000,00	1,80	48 800,00	0,96	101 220,00	0,89	12,27	39,52	48,21	100
	khanchela	576,00	0,60	37 880,00	0,93	49 880,00	2,25	11 140,00	0,22	98 900,00	0,87	38,30	50,43	11,26	100
	naama	576,00	0,60	1 790,00	0,04	48 010,00	2,16	-	-	49 800,00	0,44	3,59	96,41	-	100
	S/ total	3 799,00		141 520,00		164 110,00		128 060,00		433 690,00		32,63	37,84	29,53	100
	% /au total national	2,56		2,27		6,28		1,67		2,62					
	total Algérie	148 244,00	153,59	6 246 840,00	153,16	2 612 460,00	117,63	7 673 790,00	100,00	16 533 090,00	100,00	37,78	15,80	46,41	100

Source: Calculer par nous à partir des séries statistiques A et B du ministère de l'agriculture.

Tableau 3 :La structure de la production des dattes en Algérie par région et par variété en 2007

Unité : qx

	Wilaya	Deglet Nour (1)	%	dattes molles (2)	%	dattes seches (3)	%	production Totale	%	% de (1)/ total prod	% de(2) / total prod	% de(3) / total prod	total production
sud Est	Biskra	864 310	35,43	164120	16,72	528270	30,33	1556700	30,15	55,52	10,54	33,94	100
	Ouargla	548 610	22,49	359520	36,62	64380	3,70	972510	18,84	56,41	36,97	6,62	100
	el oued	886 000	36,32	371930	37,88	137070	7,87	1395000	27,02	63,51	26,66	9,83	100
	S/ total	2 298 920		895570		729720		3924210		58,58	22,82	18,60	100
	% /au total national	94,24		91,21		41,90		76,01					
sud centre	Tamanrasset	-	-	0	-	73970	4,25	73970	1,43	0	0	100	100
	Illizi	200	0,01	4750	0,48	4586	0,26	9536	0,18	2,10	49,81	48,09	100
	Ghardaïa	130 000	5,33	50300	5,12	139700	8,02	320000	6,20	40,63	15,72	43,66	100
	S/ total	130 200		71060		218256		403506		32,27	17,61	54,09	100
	% /au total national	5,34		5,61		12,53		7,82					
sud Ouest	Adrar	-	-	0	-	626360	35,96	626360	12,13	0	0	100	100
	Bechar	-	-	0	-	147740	8,48	147740	2,86	0	0	100	100
	Tindouf	-	-	530	0,05	0	-	530	0,01	0	100	0	100
	S/ total	-		530		774100		774630		0	0,07	99,93	100
	% /au total national	-		0,05		44,45		15,00					
sub Sahara	Laghouat	320	0,01	1530	0,16	1510	0,09	3360	0,07	0	0	0	100
	Batna	390	0,02	860	0,09	7100	0,41	8350	0,16	4,67	10,30	85,03	100
	Tébessa	6 200	0,25	2000	0,20	3740	0,21	11940	0,23	51,93	16,75	31,32	100
	Djelfa	540	0,02	100	0,01	60	0,00	700	0,01	77,14	14,29	8,57	100
	Msila	-	-	0	-	0	-	0	-	0	0	0	100
	el bayadh	10	0,00	4090	0,42	4138	0,24	8238	0,16	0,12	49,65	50,23	100
	khanchela	2 930	0,12	15800	1,61	2970	0,17	21700	0,42	13,50	72,81	13,69	100
	Naama	-	-	6300	0,64	0	-	6300	0,12	0	100	0	100
	S/ total	10 390		30680		19518		60588		17,15	50,64	32,21	100
	% /au total national	0,43		3,12		1,12		1,17					
	Total Algérie	2 439 510	100,00	981830	100,00	1741594	100,00	5162934	100,00	47,25	19,02	33,73	100,00

Source: Calculer par nous à partir des séries statistiques A et B du ministère de l'agriculture.

Tableau 4 : Les rendements moyens enregistrés par le palmier dattier en Algérie en 2007 (kg/ palmier)

		Deglette Nour			Dattes molles (Ghars)			Dattes sèches			Tout les variétés		
Région	wilaya	Production (qx)	Palmier en rapport	Rendement kg/ pied	Production (qx)	Palmier en rapport	Rendement kg/ pied	Production (qx)	Palmier en rapport	Rendement kg/ pied	Production (qx)	Palmier en rapport	Rendement kg/ pied
sud Est	Biskra	864310	1176030	0,73	164120	349800	0,47	528270	734370	0,72	1556700	2260200	0,69
	Ouargla	548610	898940	0,61	359520	761200	0,47	64380	105920	0,61	972510	1766060	0,55
	el oued	886000	1572260	0,56	371930	595830	0,62	137070	254010	0,54	1395000	2422100	0,58
	s/total	2298920	3647230	0,63	895570	1706830	0,52	729720	1094300	0,67	3924210	6448360	0,61
sud centre	Tamanrasset	0	0	-	0	0	-	73970	371050	0,20	73970	371050	0,20
	Illizi	200	720	0,28	4750	14230	0,33	4586	12900	0,36	9536	27850	0,34
	Ghardaïa	130000	250090	0,52	50300	103500	0,49	139700	339600	0,41	320000	693190	0,46
	s/total	130200	250810	0,52	71060	117730	0,60	218256	723550	0,30	403506	1092090	0,37
sud Ouest	Adrar	0	0	-	0	0	-	626360	2228340	0,28	626360	2228340	0,28
	Bechar	0	0	-	0	0	-	147740	424740	0,35	147740	424740	0,35
	Tindouf	0	0	-	530	3930	0,13	0	0	-	530	3930	0,13
	s/total	0	0	-	530	3930	0,13	774100	2653080	0,29	774630	2657010	0,29
sub Sahara	Laghouat	320	1300	0,25	1530	6110	0,25	1510	6030	0,25	3360	13440	0,25
	Batna	390	500	0,78	860	2350	0,37	7100	17700	0,40	8350	20550	0,41
	Tébessa	6200	13000	0,48	2000	7650	0,26	3740	6300	0,59	11940	26950	0,44
	Djelfa	540	1600	0,34	100	300	0,33	60	160	0,38	700	2060	0,34
	Msila	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
	el bayadh	10	100	0,10	4090	25500	0,16	4138	7100	0,58	8238	32700	0,25
	khanchela	2930	7590	0,39	15800	41970	0,38	2970	7170	0,41	21700	56730	0,38
	naama	0	0	-	6300	15000	0,42	0		-	6300	15000	0,42
	s/total	10390	24090	0,43	30680	98880	0,31	19518	44460	0,44	60588	167430	0,36
	total Algérie	2439510	3922130	0,62	981830	1927370	0,51	1741594	4515390	0,39	5162934	10364890	0,50

Source: Calculer par nous à partir des séries statistiques A et B du ministère de l'agriculture.

Tableau 5: Evolution de la part des exportations des dattes de l'Algérie par rapport à la production nationale des dattes.

	Production total des dattes (T)	Exportation total des dattes (T)	la part des exportations en %	indice d'évolution %	consommation locale (T)	la part des consommations locales	indice d'évolution %	Taux d'intégration en%	indice d'évolution %
1964	177167	27900	15,75	100,00	149267	84,25	100,00	15,75	100,00
1965	109824	21700	19,76	125,47	88124	80,24	95,24	19,76	125,47
1966	115112	28000	24,32	154,46	87112	75,68	89,82	24,32	154,46
1967	155689	21243,99	13,65	86,64	134445,01	86,35	102,50	13,65	86,64
1968	147680	28180	19,08	121,15	119500	80,92	96,05	19,08	121,15
1969	161425	7630	4,73	30,01	153795	95,27	113,08	4,73	30,01
1970	79265	11536,3	14,55	92,41	67728,7	85,45	101,42	14,55	92,41
1971	143986	11540	8,01	50,89	132446	91,99	109,18	8,01	50,89
1972	160075	10870	6,79	43,11	149205	93,21	110,63	6,79	43,11
1973	143798	15212,3	10,58	67,17	128585,7	89,42	106,14	10,58	67,17
1974	167566	15010	8,96	56,87	152556	91,04	108,06	8,96	56,87
1975	181549	11470	6,32	40,11	170079	93,68	111,20	6,32	40,11
1976	137029	9838,6	7,18	45,59	127190,4	92,82	110,17	7,18	45,59
1977	117572	9840	8,37	53,14	107732	91,63	108,76	8,37	53,14
1978	196118	13890	7,08	44,97	182228	92,92	110,29	7,08	44,97
1979	208031	11803,7	5,67	36,03	196227,3	94,33	111,96	5,67	36,03
1980	200756	1260	0,63	3,98	199496	99,37	117,95	0,63	3,98
1981	195306	2080	1,06	6,76	193226	98,94	117,43	1,06	6,76
1982	206500	1026,1	0,50	3,15	205473,9	99,50	118,10	0,50	3,15
1983	181539	2820	1,55	9,86	178719	98,45	116,85	1,55	9,86
1984	182700	4720	2,58	16,40	177980	97,42	115,63	2,58	16,40
1985	198837	6717,5	3,38	21,45	192119,5	96,62	114,68	3,38	21,45
1986	188800	3330	1,76	11,20	185470	98,24	116,60	1,76	11,20
1987	224400	2370	1,06	6,71	222030	98,94	117,44	1,06	6,71
1988	196062	6033	3,08	19,54	190029	96,92	115,04	3,08	19,54
1989	210137	4186,41	1,99	12,65	205950,59	98,01	116,33	1,99	12,65
1990	205907	8671,4	4,21	26,74	197235,6	95,79	113,70	4,21	26,74
1991	209092	9168,1	4,38	27,84	199923,9	95,62	113,49	4,38	27,84
1992	260515	15133	5,81	36,88	245382	94,19	111,80	5,81	36,88
1993	261612	19808,64	7,57	48,07	241803,36	92,43	109,71	7,57	48,07
1994	317184	3763	1,19	7,53	313421	98,81	117,29	1,19	7,53
1995	285155	21784	7,64	48,50	263371	92,36	109,63	7,64	48,50
1996	260515	20465	7,86	49,88	240050	92,14	109,37	7,86	49,88
1997	302993	12128,56	4,00	25,42	290864,44	96,00	113,94	4,00	25,42
1998	387313	10470	2,70	17,16	376843	97,30	115,49	2,70	17,16
1999	427583	10580	2,47	15,71	417003	97,53	115,76	2,47	15,71
2000	365616	10780	2,95	18,72	354836	97,05	115,19	2,95	18,72
2001	437332	7850	1,79	11,40	429482	98,21	116,56	1,79	11,40
2002	418427	11020	2,63	16,72	407407	97,37	115,57	2,63	16,72
2003	472304	10200	2,16	13,71	462104	97,84	116,13	2,16	13,71
2004	442600	8130	1,84	11,66	434470	98,16	116,51	1,84	11,66
2005	516293	10860	2,10	13,36	505433	97,90	116,20	2,10	13,36
2006	491188	11000	2,24	14,22	480188	97,76	116,04	2,24	14,22
2007	516293,4	11200	2,17	13,77	505093,4	97,83	116,12	2,51	13,77
Total	10964845,4	503219,6	4,59		10 461 625,80	94,00			
Moyenne	249 201,03	11 436,81	4,59		237 764,22	95,41		4,58	

Source : fait par nous à partir des donnés des douanes algériennes et du ministère d'agriculture

Tableau 7 : Evolution de la superficie cultivéedes dattes dans le monde,

Unité: ha

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne
Afrique	192809	203243	205973	209062	220365	248020	260973	261756	264329	270715	268362	307772	322251	315287	328266	349929	369737	270 520,53
Algérie	78640	81890	83440	84410	85230	87020	96560	96520	97990	100120	100120	120036	135059	124960	136774	147906	154372	106 532,18
Egypte	21816	27000	27450	22269	25652	25652	27296	28000	29000	28195	28982	29461	29632	32864	34528	35000	35000	28 693,94
Libye	15000	15000	15000	18000	20000	22000	24000	25000	24000	23000	24000	28000	28000	28000	28000	30254	30254	23 382,82
Maroc	22000	23700	23500	23400	23300	44200	44400	42000	44200	44200	30400	33600	33000	33000	32900	34700	48000	34 147,06
Soudan	15500	16000	16500	16900	17500	18000	18000	18000	18200	26040	35000	35000	35000	33193	34453	33613	33613	24 736,00
Tunisie	21000	22000	22400	26150	28000	29460	29480	27000	30000	31000	31610	39980	40000	40000	40000	46000	46000	32 357,65
ASIE	428912	451902	457634	518428	565412	579767	613902	634080	673733	729908	776613	762100	763803	763765	839774	807568,6	810308,6	657 506,48
Bahrayn	997	950	900	920	870	812	823	823	825	830	823	823	1670	1670	1650	1700	1600	1 099,18
Chine	2500	5300	5600	6000	8000	6500	6800	7000	5000	6000	6000	6000	6000	6500	7500	8000	8000	6 276,47
Iran	118988	141155	136413	138565	150672	151066	166133	192254	217765	177272	184725	183269	184000	184000	232987	238862	238862	178 646,35
Oman	25000	26000	27000	28000	28500	29000	29500	30000	35500	35500	35508	33919	33869	33848	35532	31352,6	31352,6	31 140,07
Pakistan	42014	42396	41237	73167	73501	73915	74559	75100	75500	76900	78590	78469	77866	74791	81727	81991	84689	70 965,41
A saoudite	72379	75757	79575	83703	85790	93825	100858	106137	106460	141750	142450	139099	139979	141421	148801	150744	150744	115 263,06
Yémen	15313	15696	15881	16229	16609	18634	19354	20144	20627	22162	22755	23126	23362	23601	13739	13773	13774	18 516,41
Iraq	123510	115670	116000	136000	165000	168000	176000	156000	144000	*	110000	101500	101500	101500	101500	*	*	129 727,14
AMERIQUE DE NORD	2876	2886	2995	3072	2856	2709	2606	2673	2943	2669	2916	2994	2788	2741	2879	2838,1	2863	2 841,42
USA	2020	2100	2145	2226	2226	2104	1890	1940	1980	1983	1943	1983	1942	2104	2226	2145	2145	2 064,82
Mexique	586	516	580	576	480	535	636	610	890	617	894	926	759	550	565	600,1	625	643,83
Europe	603	427	442	416	456	464	494	588	585	525	754	856	764	764	866	893	900	635,12
Superficie moodiale (Ha)	625200	658458	667044	730978	789089	830960	877975	899097	941590	1003817	1048645	1073722	1089606	1082557	1171785	1161228,7	1183809	931 503,57

Source: Calculer par nous à partir des statistiques de la FAO.

Tableau 8 : Evolution de la l'importance relative de la superficie phoenicicole des principaux pays producteurs dans le monde,

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	moyenne
Algérie	12,58	12,44	12,51	11,55	10,80	10,47	11,00	10,74	11,16	9,97	9,55	11,18	12,40	11,54	11,67	12,74	13,04	11,49
Egypte	3,49	4,10	4,12	3,05	3,25	3,09	3,11	3,11	3,30	2,81	2,76	2,74	2,72	3,04	2,95	3,01	2,96	3,15
Libye	2,40	2,28	2,25	2,46	2,53	2,65	2,73	2,78	2,73	2,29	2,29	2,61	2,57	2,59	2,39	2,61	2,56	2,51
Maroc	3,52	3,60	3,52	3,20	2,95	5,32	5,06	4,67	5,03	4,40	2,90	3,13	3,03	3,05	2,81	2,99	4,05	3,72
Soudan	2,48	2,43	2,47	2,31	2,22	2,17	2,05	2,00	2,07	2,59	3,34	3,26	3,21	3,07	2,94	2,89	2,84	2,61
Tunisie	3,36	3,34	3,36	3,58	3,55	3,55	3,36	3,00	3,42	3,09	3,01	3,72	3,67	3,69	3,41	3,96	3,89	3,47
Bahrayn	0,16	0,14	0,13	0,13	0,11	0,10	0,09	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,15	0,15	0,14	0,15	-	0,11
Chine	0,40	0,80	0,84	0,82	1,01	0,78	0,77	0,78	0,57	0,60	0,57	0,56	0,55	0,60	0,64	0,69	0,68	0,69
Iran	19,03	21,44	20,45	18,96	19,09	18,18	18,92	21,38	24,80	17,66	17,62	17,07	16,89	17,00	19,88	20,57	20,18	19,36
Oman	4,00	3,95	4,05	3,83	3,61	3,49	3,36	3,34	4,04	3,54	3,39	3,16	3,11	3,13	3,03	2,70	2,65	3,43
Pakistan	6,72	6,44	6,18	10,01	9,31	8,90	8,49	8,35	8,60	7,66	7,49	7,31	7,15	6,91	6,97	7,06	7,15	7,69
A saoudite	11,58	11,51	11,93	11,45	10,87	11,29	11,49	11,80	12,13	14,12	13,58	12,95	12,85	13,06	12,70	12,98	12,73	12,30
Yémen	2,45	2,38	2,38	2,22	2,10	2,24	2,20	2,24	2,35	2,21	2,17	2,15	2,14	2,18	1,17	1,19	1,16	2,06
Iraq	19,76	17,57	17,39	18,61	20,91	20,22	20,05	17,35	16,40	-	10,49	9,45	9,32	9,38	8,66	8,66	8,66	13,70
USA	0,32	0,32	0,32	0,30	0,28	0,25	0,22	0,22	0,23	0,20	0,19	0,18	0,18	0,19	0,19	0,18	0,18	0,23
Mexique	0,09	0,08	0,09	0,08	0,06	0,06	0,07	0,07	0,10	0,06	0,09	0,09	0,07	0,05	0,05	0,05	0,05	0,07
Europe	0,10	0,06	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,05	0,07	0,08	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,07
Superficie mondiale (Ha)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100,00

Source: Calculer par nous à partir des statistiques du tableau 8.

Tableau 6 :Evolution de la part individuelle du consommation des dattes en Algérie par an

	population en Ha	production disponible pour la consommation en kg	la part individuelle en kg/Ha/an
1990	25282000	19723560	0,78
1991	25911000	19992390	0,77
1992	26536000	24538200	0,92
1993	27146000	24180336	0,89
1994	27725000	31342100	1,13
1995	28265000	26337100	0,93
1996	28759000	24005000	0,83
1997	29215000	29086444	1,00
1998	29646000	37684300	1,27
1999	30071000	41700300	1,39
2000	30506000	35483600	1,16
2001	30954000	42948200	1,39
2002	31413000	40740700	1,30
2003	31885000	46210400	1,45
2004	32365000	43447000	1,34
2005	32854000	50543300	1,54
2006	33351000	48018800	1,44
2007	33800000	50509340	1,49

‚Source : fait par nous à partir des donnés de l'ONS et de la FAO

Tableau 9 : Evolution de la production mondiale des dattes(en Tonne).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne
Afrique	*1159000*	*1274000*	*1264000*	*1348000*	*1383000*	*1410000*	*1346000*	*1496000*	*1786,357*	*1921537*	*2064358*	*2225957*	*2256296*	*2354234*	*2349020*	*2427705*	*2412830*	*1687866,08*
Algérie	206000	209000	210000	262000	317000	318000	250000	361000	387313	427583	365616	437332	418427	472304	442600	516293	491188	358 332,71
Egypte	542000	6003000	610000	631000	646000	650000	650000	680000	839805	905953	1006710	1113270	1090004	1121890	1166182	1170000	1170000	1 176 224,35
Libye	74000	75000	76000	71000	70000	68000	68000	67000	120000	114150	120000	140000	200000	200000	150000	180727	180727	116 153,18
Maroc	100000	107000	82000	111000	62000	98000	90000	82000	85000	72561	74000	32400	33200	54110	69400	47500	55000	73 833,59
Soudan	90000	140000	142000	140000	142000	140000	140000	145000	200000	240000	332320	330000	330000	328000	336000	328200	328200	225 395,29
Tunisie	81000	75000	82000	90000	86000	84000	86000	86000	103000	103000	105000	112620	120810	116970	122000	125000	125000	100 200,00
ASIE	*1933000*	*1886000*	*2193000*	*2649000*	*2925000*	*3001000*	*3031000*	*2973000*	*3627141*	*3671858*	*4084531*	*4250708*	*4438088*	*4276578*	*4715592*	*4225173*	*4260624*	*3420076,059*
Bahrayn	16000	17000	18000	19000	19000	20000	20000	20000	16600	16774	16508	16508	14500	14000	14000	15000	14000	16 875,88
Chine	*	*	*	30000	30000	35000	38000	38000	91627	118226	128229	120210	133210	123211	128231	133847	125000	90 913,64
Iran	338000	450000	635000	717000	774000	780000	795000	795000	918131	908340	869573	874986	879000	885000	989626	996770	996770	800 129,18
Oman	120000	125000	130000	139000	133000	133000	133000	133000	236000	282000	280030	298006	238611	219770	231000	247331	258738	196 322,71
Pakistan	290000	293000	310000	280000	532000	550000	550000	531000	721643	579880	612482	630281	625000	426822	622404	496576	506623	503 394,76
A saoudite	502000	540000	540000	563000	568000	589000	597000	597000	648000	712000	734844	817887	829540	884088	941293	970488	970488	706 154,59
Yémen	21000	18000	16000	22000	21000	21000	21000	24000	26894	28517	29837	31590	32364	33312	28576	29990	50090	26 774,71
Iraq	445000	566000	520000	613000	576000	600000	600000	550000	630000	438000	600000	650000	866000	868000	875000	404000	404000	600 294,12
AMERIQUE DE NORD	*22000*	*21000*	*20000*	*23000*	*24000*	*24000*	*24000*	*21000*	*25979*	*23112*	*20043*	*22473*	*25475*	*18661*	*18034*	*17753*	*17849*	*21669,35294*
USA	20000	20000	19000	22000	23000	23000	23000	19000	22510	20140	15785	17872	21954	16239	15604	14515	14515	19 302,00
Mexique	2000	1000	1000	2000	1000	2000	2000	2000	3257	2579	3965	4309	3172	2076	2014	2756	2988	2 359,76
Europe	*10000*	*10000*	*10000*	*8000*	*8000*	*8000*	*8000*	*8000*	*7504*	*7565*	*3717*	*3732*	*3451*	*3580*	*10073*	*10950*	*12900*	*7851,294118*
Total monde	3121000	3702000	3673000	4028000	4291000	4365000	4410000	4496000	5447181	5624272	6172949	6503100	6723510	6653253	7092949	6681781	6704203	5275835,176

Source : fait par nous même à partir des bulletins statistiques de production du F.A.O: de 1992 à 1999 et le site FAOSTAT.

Tableau 10 : Evolution de la structure de la production mondiale des dattes en %

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne
Afrique	37,14	34,41	34,41	36,70	32,23	32,30	30,52	33,27	32,79	34,17	33,44	34,23	33,56	35,38	33,12	36,33	35,99	31,99
Algérie	6,60	5,65	5,72	7,13	7,39	7,29	5,67	8,03	7,11	7,60	5,92	6,72	6,22	7,10	6,24	7,73	7,33	6,79
Egypte	17,37	162,15	16,61	17,18	15,05	14,89	14,74	15,12	15,42	16,11	16,31	17,12	16,21	16,86	16,44	17,51	17,45	22,29
Libye	2,37	2,03	2,07	1,93	1,63	1,56	1,54	1,49	2,20	2,03	1,94	2,15	2,97	3,01	2,11	2,70	2,70	2,20
Maroc	3,20	2,89	2,23	3,02	1,44	2,25	2,04	1,82	1,56	1,29	1,20	0,50	0,49	0,81	0,98	0,71	0,82	1,40
Soudan	2,88	3,78	3,87	3,81	3,31	3,21	3,17	3,23	3,67	4,27	5,38	5,07	4,91	4,93	4,74	4,91	4,90	4,27
Tunisie	2,60	2,03	2,23	2,45	2,00	1,92	1,95	1,91	1,89	1,83	1,70	1,73	1,80	1,76	1,72	1,87	1,86	1,90
ASIE	61,94	50,95	59,71	72,12	68,17	68,75	68,73	66,13	66,59	65,29	66,17	65,36	66,01	64,28	66,48	63,23	63,55	64,83
Bahrayn	0,51	0,46	0,49	0,52	0,44	0,46	0,45	0,44	0,30	0,30	0,27	0,25	0,22	0,21	0,20	0,22	0,21	0,32
Chine	*	*	*	0,82	0,70	0,80	0,86	0,85	1,68	2,10	2,08	1,85	1,98	1,85	1,81	2,00	1,86	1,72
Iran	10,83	12,16	17,29	19,52	18,04	17,87	18,03	17,68	16,86	16,15	14,09	13,45	13,07	13,30	13,95	14,92	14,87	15,17
Oman	3,84	3,38	3,54	3,78	3,10	3,05	3,02	2,96	4,33	5,01	4,54	4,58	3,55	3,30	3,26	3,70	3,86	3,72
Pakistan	9,29	7,91	8,44	7,62	12,40	12,60	12,47	11,81	13,25	10,31	9,92	9,69	9,30	6,42	8,77	7,43	7,56	9,54
A saoudite	16,08	14,59	14,70	15,33	13,24	13,49	13,54	13,28	11,90	12,66	11,90	12,58	12,34	13,29	13,27	14,52	14,48	13,38
Yémen	0,67	0,49	0,44	0,60	0,49	0,48	0,48	0,53	0,49	0,51	0,48	0,49	0,48	0,50	0,40	0,45	0,75	0,51
Iraq	14,26	15,29	14,16	16,69	13,42	13,75	13,61	12,23	11,57	7,79	9,72	10,00	12,88	13,05	12,34	6,05	6,03	11,38
AMERIQUE DE NORD	0,70	0,57	0,54	0,63	0,56	0,55	0,54	0,47	0,48	0,41	0,32	0,35	0,38	0,28	0,25	0,27	0,27	0,41
USA	0,64	0,54	0,52	0,60	0,54	0,53	0,52	0,42	0,41	0,36	0,26	0,27	0,33	0,24	0,22	0,22	0,22	0,37
Mexique	0,06	0,03	0,03	0,05	0,02	0,05	0,05	0,04	0,06	0,05	0,06	0,07	0,05	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04
Europe	0,32	0,27	0,27	0,22	0,19	0,18	0,18	0,18	0,14	0,13	0,06	0,06	0,05	0,05	0,14	0,16	0,19	0,15
Total monde	100	100	100	110	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : calculer par nous même à partir des statistiques du tableau 9.

Tableau 12 : Comparaison entre l'Algérie et la Tunisie dans la production et l'exportation des dattes ,

	Algérie			Tunisie		
	production en T	exportation en T	% des exportations	production en T	exportation en T	% des exportations
1990	205907	8 671	4,21	75000	18 040	24,05
1991	209092	9 168	4,38	82000	19 460	23,73
1992	260515	15 133	5,81	90000	17 120	19,02
1993	261612	19 809	7,57	86000	18 510	21,52
1994	317184	3 763	1,19	84000	20 780	24,74
1995	285155	21 784	7,64	86000	20 880	24,28
1996	260515	20 465	7,86	86000	18 220	21,19
1997	302993	12 129	4,00	103000	21 310	20,69
1998	387313	10 470	2,70	103000	27 310	26,51
1999	427583	10 580	2,47	105000	23 100	22,00
2000	365616	10 780	2,95	112620	22 440	19,93
2001	437332	7 850	1,79	120810	47 040	38,94
2002	418427	11 020	2,63	116970	41 890	35,81
2003	472304	10 200	2,16	122000	37 080	30,39
2004	442600	8 130	1,84	125000	40 430	32,34
2005	516293	10 860	2,10	125 000	50 180	40,14
2006	491188	12 328	2,51	128 000	42 770	33,41
2007	516293,4	12 960	2,51	128 000	32 540	25,42

Source: Calculer par nous à partir des statistiques de la FAO.

Annexe 3 : Tableaux

Unité: kg/HA

Tableau 11 : Evolution du rendement moyen des dattes dans le monde.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Rdt moy	Rdt moy (q x/ha)
Afrique	6163,3	6216,12	6278,11	6536,86	6365,21	5959,21	6145,92	6234,17	6758,08	7098,01	7692,44	7232,49	7001,67	7466,96	7155,84	6937,71	6525,8	6 692,23	66,92
Algérie	2618,35	2553,33	3122,18	3099,3	3721,51	3276,89	3734,85	3139,17	3952,58	4270,71	3651,78	3643,34	3098,11	3779,64	3236	3490,68	3181,85	3 386,49	33,86
Egypte	24842,46	22351,48	21990,97	28348,38	25184,74	26428,12	27042,31	26458,5	28958,79	32131,69	34735,7	37787,92	36784,69	34137,35	33774,97	33428,57	33428,57	29 871,48	298,71
Libye	4933,33	5000	5066,67	5277,78	5250	5681,82	5208,33	5124	5000	4963,04	5000	5000	7142,86	7142,86	5357,14	5973,66	5973,66	5 476,19	54,76
Maroc	5454,55	4514,77	3489,36	4747,86	2661,8	2208,15	1801,8	2630,24	1923,08	1641,65	2434,21	964,29	1006,06	1639,7	2109,42	1368,88	1145,83	2 455,39	24,55
Soudan	7096,77	8750	8606,06	7692,31	7885,71	8888,89	9305,56	10000	10989,01	9216,59	9494,86	9428,57	9428,57	9881,6	9752,42	9764,08	9764,08	9 173,24	91,73
Tunisie	3866,67	3409,09	3370,54	3288,72	2642,86	2342,16	2510,18	3518,52	3433,33	3322,58	3321,73	2816,91	3020,25	2924,25	3050	2717,39	2717,39	3 074,86	30,75
ASIE	5157,99	5369,05	5125,14	5763,99	5551,57	5768,07	5515,61	5206,21	5383,65	5030,58	5259,42	5577,63	5810,51	5599,34	5615,31	5231,97	5258,03	5 424,95	54,25
Bahrayn	5729,19	7157,9	8888,89	10326,09	13793,1	20161,33	20058,32	20058,32	20121,21	20209,64	20058,32	20058,32	8682,64	8383,23	8484,85	8823,53	8823,53	13 518,73	135,19
Chine	6080	6264,15	8165,18	8512,83	7750,88	10308,77	10309,85	5803,29	18325,4	19704,33	21371,5	20035	22201,67	18955,54	17097,47	16730,88	15625	13 720,10	137,20
Iran	4339,05	4490,36	4238,62	5164,81	5137,16	5163,37	5149,45	4559,23	4216,16	5123,99	4707,39	4774,33	4777,17	4809,78	4247,56	4173	4173	4 661,44	46,61
Oman	4800	5192,31	5555,56	5821,43	5964,91	5965,52	6101,7	6166,67	6647,89	7943,66	7886,39	8785,81	7045,12	6492,85	6501,18	7888,69	8252,52	6 647,78	66,48
Pakistan	6838,2	6908,62	6672,58	7880,25	7871,65	7204,64	7167,89	7156,95	9558,19	7540,7	7793,38	8032,23	8026,61	5706,86	7615,65	6056,47	5982,16	7 294,88	72,9
A saoudite	7293,29	6970,63	6943,05	6726,26	6618,04	6280,43	6116,6	6116,99	6086,79	5022,93	5158,61	5879,89	5926,18	6251,46	6325,85	6437,99	6437,99	6 270,18	62,7
Yémen	1351,6	1331,93	1329,51	1327,01	1239,99	1244,39	1248,22	1300,88	1303,83	1286,75	1311,23	1366	1385,33	1411,47	2079,92	2177,45	3636,56	1 548,95	15,4
Iraq	4412,03	4895,13	3860,69	4504,27	4095,88	5244,17	4530,97	4006,41	4375	4866,67	5454,55	6403,94	8532,02	8551,72	8620,69	8080	8080	5 794,95	57,9
AMERIQUE DE NORI	8154,73	7393,97	7034,06	9191,73	7908,61	8306,02	8883,73	9181,44	8827,39	8659,42	6873,46	7506,01	9137,37	6808,1	6263,98	6255,24	6234,37	7 801,15	78,0
USA	10777,23	9504,76	8881,12	11814,92	9371,07	9786,12	11037,04	11644,33	11368,69	10156,33	8124,04	9012,61	11304,84	7718,16	7009,88	6766,9	6766,9	9 473,23	94,7
Mexique	2049,49	2015,5	2681,03	2755,21	3064,58	3269,16	3273,59	2680,33	3659,55	4179,9	4435,12	4653,35	4179,18	3774,55	3564,6	4592,57	4780,8	3 506,38	35,0
Europe	18575,46	18004,68	17628,96	18995,19	17653,51	17284,48	16406,88	13670,07	12827,35	14409,52	4929,71	4359,81	4517,02	4685,86	11631,64	12262,04	14333,33	13 069,15	130,0
Total monde	5494,91	5647,73	5498,17	6007,1	5794,44	5840,19	5719,43	5523,06	5785,09	5602,89	5886,6	6056,6	6170,59	6145,87	6053,12	5754,06	5663,25	5 802,54	58,0

Source: Calculer par nous à partir des statistiques de la FAO.

Tableau 13 : Evolution des exportations mondiales des dattes par pays en quantité. (En 1000 T)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne	Structure en %
Afrique	29,19	33,45	46,36	47,09	32,89	46,29	43,95	38,28	40,13	39,9	40,47	60,79	61,86	51,77	52,26	71,09	45,99	12,25
Algérie	8,62	9,17	20,79	19,81	3,76	21,85	20,6	12,13	10,47	10,58	10,78	7,85	11,02	10,2	8,13	10,86	12,29	3,27
Egypte	1,68	3,01	3,05	5,41	5,65	2,51	2,2	3,56	0,68	3,59	2,67	0,58	4,55	1,84	2,86	8,88	3,30	0,88
Maroc	0,58	0,47	0,48	0,1	0,11	0,04	0,05	0,01	0,01	0	0,07	0,05	0,15	0,11	0,03	0,06	0,15	0,04
Tunisie	18,04	19,46	17,12	18,51	20,78	20,88	18,22	21,31	27,31	23,1	22,44	47,04	41,89	37,08	40,43	50,18	27,74	7,39
Libyen.	0,09	0,04	0,02	0,02	0	0,21		0	0,03	0,02	0,37	0,33	0,48	0,29	0,04	0,05	0,13	0,04
Soudan	0,08	0,76	3,36	0,82	1,06	0,73	2,59	0,17	0,61	0	0,11	0,01	0,01	0,04	0,01	0,02	0,65	0,17
Namibie	0	0	0	0	0		0	0	0,02	0	0	0,04	0,28	0,03	0,03	0,06	0,03	0,01
Europe	9,54	9,99	9,16	12	8,65	8,72	10,19	10,62	10,17	11,44	12,72	11,52	11,78	13,12	13,89	16,24	11,23	2,99
France	7,2	7,15	6,09	9,6	5,13	5,48	6,65	7,64	7,49	8,33	9,58	8,46	7,64	8,35	8,39	8,97	7,63	2,03
Allemagne	0	0,49	0,48	0,36	0,39	0,45	0,78	0,71	0,91	0,85	1	0,76	0,95	1,14	1,27	2,03	0,79	0,21
Italie	0,17	0,08	0,12	0,09	0,13	0,68	0,16	0,12	0,16	0,23	0,24	0,37	0,39	0,34	0,31	0,37	0,25	0,07
Espagne	0,23	0,22	0,13	0,39	0,21	0,2	0,21	0,11	0,17	0,23	0,29	0,3	0,53	0,24	0,32	0,36	0,26	0,07
Yougoslavie	0,08	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,01	0,00
AMERIQUE DE NORD	6,78	6,74	7,97	7,25	8,14	7,18	6,6	4,37	5,16	3,87	4,03	5,18	4,34	5,14	5,36	6,27	5,90	1,57
USA	5,25	5,99	7,19	6,1	6,67	5,82	5,08	3,9	3,75	3,22	3,19	4,12	3,35	4,11	4,2	4,3	4,77	1,27
Mexique	0,1	0,23	0,23	0,32	0,34	0,25	0,2	0,31	0,35	0,33	0,36	0,8	0,69	0,7	0,98	1,81	0,50	0,13
Canada	1,35	0,16	0,35	0,3	0,12	0,11	0,03	0,02	0,04	0,03	0,09	0,17	0,11	0,2	0,1	0,07	0,20	0,05
Asie	309,87	147,81	203,69	153,11	225,03	204,05	479,7	176,55	219,42	243,38	301,7	609,4	509,89	530,83	312,32	321,37	309,26	82,36
Iran	20,43	37,17	52,64	65,63	101,08	100,44	198,87	59,3	73,59	101,1	107,85	119,37	113,53	120,06	94,58	117,06	92,67	24,68
Iraq	126,6	18,5	21,46	2,43	0,58	0,15	0,03	0,01	0,27	0,02	0,57	3,99	7,83	13,86	23,49	22,91	15,17	4,04
Israël	4,31	5,22	5,37	5,96	5,91	7,4	5,32	4,59	4,4	1,47	1,33	1,4	3,48	8,57	6,44	9,12	5,02	1,34
Pakistan	50,88	33,7	40,61	38,03	50,57	34,32	34,5	60,91	67,38	55,71	78,66	69,38	77,54	71,15	65,43	84,06	57,05	15,19
Jordanie	0,91	0,43	7,78	0,27	0,91	0,41	0,02	0,27	0,32	0,48	0,63	0,72	1,45	1,48	2,35	2,29	1,30	0,34
Koweït	3,76	0	0,06	0,04	0,11	0,03	0,03	0,01	0,04	0,03	0,04	0	0,67	0,06	0	0,12	0,31	0,08
Oman	2,7	2,04	8,91	8,1	6,55	5,7	5,44	4,22	9,89	6,71	8,36	13,03	5,03	4,69	4,78	4,09	6,27	1,67
A saoudite	12,5	19,41	18,4	11,94	8,22	15	31,97	20,84	24,94	8,96	30,9	31,88	33,92	35,27	47,63	51,45	25,20	6,71
Chine	7,86	6,91	9,57	6,25	4,83	4,46	3,11	2,36	2,94	3,1	2,73	1,37	0,8	0,9	0,44	0,53	3,64	0,97
EMAU	67,58	16,74	35,47	9,47	42,52	31,97	196,74	21,46	32,65	60,34	65,89	359,77	259,38	256,58	62,12	23,88	96,41	25,68
Singapour	3,84	4,85	2,82	4,28	2,85	3,26	2,2	1,47	0,99	0,9	0,56	0,31	0,79	0,58	1,11	1,31	2,01	0,53
Total d'exportation mondiale	358,07	201,29	267,88	220,04	275,88	271,88	546,18	233,91	281,15	312,66	359,37	687,94	588,44	601,61	384,64	416,66	375,48	100,00
indice d'évolution	100	56,22	74,81	61,45	77,05	75,93	152,53	65,33	78,52	87,32	100,36	192,12	164,34	168,01	107,42	116,36		

Source : Bulletins statistiques et le site FAOSTAT de l' F.A.O..

Tableau 14 : Evolution de la part des dattes commercialisées hors frontière dans le monde (en %)

Année	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne
production mondiale commercialisée en 1000T	358,07	201,29	267,88	220,04	275,88	271,88	546,18	233,91	281,15	312,66	359,37	687,94	588,44	601,61	384,64	416,66	375,475
production mondiale en 1000T	3121	3702	3673	4028	4291	4365	4410	4496	5447,181	5624,272	6172,949	6503,1	6723,51	6653,253	7092,949	6681,781	5186,562188
Part des quantité commercialisée en%	11,47	5,44	7,29	5,46	6,43	6,23	12,39	5,20	5,16	5,56	5,82	10,58	8,75	9,04	5,42	6,24	7,24
part de l'autoconsommation mondiale des dattes en %	88,53	94,56	92,71	94,54	93,57	93,77	87,61	94,80	94,84	94,44	94,18	89,42	91,25	90,96	94,58	93,76	92,76

source: calculé par nous même à partir des donnes statistique de la FAO,

Tableau 15 : Evolution des exportations mondiales des dattes par pays en valeur en 1000 $,

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne	structure en %
Afrique	*70679,94*	*74145,54*	*112428,21*	*107069,2*	*72127,02*	*142173,18*	*115934*	*71675,59*	*81855,24*	*65940,51*	*56341,3*	*85939,92*	*87375,64*	*91285,8*	*100604,99*	*124459,24*	*91 252,21*	*40,07*
Algérie	17681	18446	58757	55273	12609	79121	66212	21871	19216	15440,46	14749	10442	16341	16444	14562	18492	28 478,53	12,50
Egypte	905,83	1518,07	1622,18	2473	2666,04	1064,57	791,68	2329,26	495,98	1961	1769,66	296,21	2169,57	635	1369,89	4892,52	1 685,03	0,74
Maroc	486,61	612	680	118	135	69	37	17	6	0,89	26	11	54	92	12	11	147,97	0,06
Tunisie	51132	52930	49383	47531	56221	61664	47917	47101	61462	47176	38587	73412	68624	73921	84384	100769	60 138,38	26,41
Libyen,	389	136	4,46	16,96				8,04	78,57	8,93	29,46	23,21	83,07	62,8	116,96	2,68	73,86	0,03
Soudan	22,32	289,29	1502,68	329,46	380,36	207,14	775,89	62,84	191	1,5	50	6,52	3	13	3	9	240,44	0,11
Namibie					5,36				6	0	0	21	101	118	157,14	283,04	76,84	0,03
Europe	*29041,18*	*30198,04*	*29200,68*	*26402,57*	*25796,72*	*25871,15*	*29292,61*	*26812,89*	*28387,64*	*26048,43*	*25630,76*	*22919,07*	*26973,75*	*35259,92*	*38633,69*	*44212,18*	*29 417,58*	*12,92*
France	23875	24023	22798	21088	18787	18927	20616	19469	20935	18843	18751	15877	17055	20990	22096	22447	20 411,06	8,96
Allemagne		1495	1388	1049	1141	1338	1719	1725	2444	2047	1688	1983	2636	3641	4210	6219	2 314,87	1,02
Italie	386	190	210	279	473	859	585	490	815	799	532	649	679	659	708	1693	625,38	0,27
Espagne	886	834	431	728	595	662	776	442	545	609	585	523	740	690	860	1043	684,31	0,30
Yougoslavie	47,32	58,04															52,68	0,02
AMERIQUE DE NORD	*13463,36*	*15178,36*	*18042,48*	*16728,61*	*17314,8*	*16191,96*	*15505,6*	*12200,76*	*12311,48*	*11763,18*	*12612,64*	*13389,36*	*12966,04*	*15994,39*	*16132,74*	*18459,26*	*14 890,94*	*6,54*
USA	10758	13922	16912	15626	16210	14675	15395	11467	11117	10944	11490	11814	11259	14138	13360	13723	13 300,63	5,84
Mexique	100	442	477	635	724	698		639	914	614	833	1321	1388	1484	2462	4201	1 128,80	0,50
Canada	2500	172	502	390	166	119	59	21	78	57	104	180	166	306	175	86	317,56	0,14
Asie	*58009,12*	*34261,92*	*47511,21*	*34155,81*	*34009,96*	*49755,26*	*86296,76*	*67799,3*	*93510,01*	*76353,53*	*98411,72*	*89180,94*	*147331,66*	*183403,2*	*153051,48*	*193211,1*	*90 390,81*	*39,69*
Iran						22298,42	43028,35	14731	16298,22	22805,03	25846,68	28499,85	27587,41	34682,29	36424,39	68494,76	30 972,40	13,60
Iraq	20795,54	4872,32	6515,44	305,36	149,21	53,57	11,61	16,96	87,5	27,68	298,21	1244,06	1829,7	1130,36	4391,96	4925	2 915,91	1,28
Israël							15464,29	13114,4	14057,39	6714	6055	6317	12418	33588	30631	40836	17 919,51	7,87
Pakistan	23376	15335	19857	18215	19823	13817	16150	25048	30758	24749	29684	23236	28365	25413	22475	29775	22 879,75	10,05
Jordanie	469	209	1626	40	474,52	314	29	220	321	363,76	445	472	777	902	1753	2155	660,64	0,29
Koweït	299,11	12	77	79	108	12	52	18	53	47	63	0	79,56	6,25	0,89	25,52	58,27	0,03
Oman	1932	1576	6166	3808	4214	3157	2475	2968				5041,77	2325	2375,53	2179	1184,46	3 030,90	1,33
A saoudite									19076	4956,83	18321	18693	24247	24585	31740	32456	21 759,35	9,55
Chine	8079	8513	10459	5757,93	5685	5989	4791,89	3432	3135	3656	3020,18	2249,62	997	4418,79	6653,32	744	4 848,80	2,13
EMAU				1996,43				5121,15	7529,97	9889,91	11535,88		45525,18	46309	13806,71	8830,48	16 727,19	7,34
Singapour	2429,63	2910	2271	3310,77	3127,1	3249	3392	2159	1172	831	610	302	519	455	667	683	1 755,47	0,77
valeur total d'exportation	*172932,43*	*155942,93*	*207900,98*	*185470,09*	*150259,32*	*235878,54*	*248597,98*	*179093,73*	*216894,35*	*184081,53*	*193445,52*	*212434,59*	*276517,7*	*327676,67*	*311448,65*	*383321,8*	*227 743,55*	*100,00*
indice d'évolution	100	90,18	120,22	107,25	86,89	136,40	143,75	103,56	125,42	106,45	111,86	122,84	159,90	189,48	180,10	222,82	131,70	

Source : site web FAOSTAT de la F.A.O..

Tableau 16 : Evolution du prix unitaire d'exportation des dattes par pays (en $ /T).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne
Afrique	2421,13	2216,94	2425,11	2273,76	2192,98	3071,62	2637,86	1872,55	2040,01	1652,81	1392,28	1413,81	1431,29	1783,82	1964,26	1806,62	2 037,30
Algérie	2051,4	2011,56	2826,08	2790,16	3349,89	3620,77	3214,49	1802,9	1836,04	1459,95	1367,67	1330,02	1482,31	1612,32	1790,48	1702,29	2 140,52
Egypte	539,19	504,01	531,69	457,29	471,61	423,46	359,36	653,74	733,69	546,54	663,29	508,95	477,35	344,92	478,48	551,02	515,29
Maroc	833,23	1316,13	1422,59	1156,86	1216,22	1642,86	804,35	1545,46	857,14	893	366,2	207,55	357,62	836,36	375	183,33	875,87
Tunisie	2835,15	2720,5	2884,52	2567,44	2705,01	2953,82	2630,06	2209,97	2250,86	2042,34	1719,41	1560,6	1638,23	1993,45	2086,96	2008,31	2 300,41
Libyen,	4420,46	3777,78	202,91	997,88				2678,67	2310,91	558,06	79,42	70,77	172,71	222,69	3078	1339,5	1 531,52
Soudan	297,61	379,14	446,96	400,81	359,17	282,98	299,57	365,37	313,12	500	454,55	651,8	428,57	333,33	600	409,09	407,63
Namibie					1785,67				250			583,33	364,62	3470,59	5069,13	4965,54	2 355,55
Europe	3043,83	3023,43	3186,46	2200,21	2981,25	2968,58	2874,64	2525,71	2791,04	2276,56	2015,47	1988,81	2290,18	2686,88	2781,6	2722,26	2 647,31
France	3315,51	3362,21	3744,74	2197,35	3662,9	3455,09	3098,29	2547,63	2794,69	2262,34	1958,12	1875,83	2231,16	2514,68	2633,93	2502,45	2 759,81
Allemagne		3026,32	2915,97	2905,82	2910,71	2986,61	2201,02	2446,81	2676,89	2416,77	1684,63	2602,36	2789,42	3188,27	3312,35	3060,53	2 741,63
Italie	2270,59	2500	1693,55	3206,9	3610,69	1263,24	3702,53	3983,74	5093,75	3429,19	2254,24	1754,05	1741,03	1943,95	2269,23	4526,74	2 827,71
Espagne	3937,78	3808,22	3341,09	1866,67	2902,44	3293,53	3626,17	3946,43	3244,05	2636,36	1996,59	1772,88	1404,18	2911,39	2662,54	2889,2	2 889,97
Yougoslavie	591,51	586,22															588,87
AMERIQUE DE NORD	1986,33	2252,99	2264,94	2307,39	2127,13	2254,21	2347,91	2795,13	2385,02	3038,8	3130,46	2586,82	2989,63	3114,78	3010,96	2945,47	2 596,12
USA	2049,53	2326,15	2352,48	2561,22	2429,92	2523,65	3033,5	2938,75	2964,53	3398,76	3607,54	2867,48	3365,92	3440,74	3178,68	3188,43	2 889,21
Mexique	1052,63	1905,17	2092,11	1996,86	2142,01	2837,4		2041,53	2626,44	1883,44	2301,11	1657,47	2002,89	2135,25	2514,81	2320,99	2 100,67
Canada	1857,36	1048,78	1450,87	1295,68	1383,33	1133,33	1843,75	1050	2052,63	2111,11	1209,3	1090,91	1537,04	1530	1715,69	1323,08	1 477,05
Asie	191,49	231,8	235,56	226,87	151,47	243,84	181,6	389,61	426,16	315,35	329,08	146,34	288,95	345,76	490,21	601,93	299,75
Iran						222,02	216,37	248,43	221,48	225,57	239,66	238,76	242,99	288,89	385,11	585,15	283,13
Iraq	164,26	263,4	303,61	125,51	256,37	361,97	351,73	1696,4	322,88	1456,79	525,95	311,56	233,74	81,57	187,01	214,95	428,61
Israël							2909,01	2858,41	3192,69	4582,94	4556,06	4508,92	3568,39	3921,54	4755,63	4480,09	3 933,37
Pakistan	459,45	455,09	488,97	478,95	392	402,63	468,08	411,26	456,5	444,23	377,37	334,9	365,79	357,19	343,49	354,23	411,88
Jordanie	518,23	487,18	208,89	145,99	524,34	762,14	1812,5	823,97	1000	757,83	703	655,56	536,23	607,82	747,23	942,7	702,10
Koweït	79,63	4000	1305,09	1880,95	1000	387,1	1925,93	1384,62	1472,22	1678,57	1465,12		118,93	107,76	893	221,93	1 194,72
Oman	716,62	771,79	691,88	629,73	643,75	554,25	454,71	702,65				387,08	462,41	506,29	455,76	289,95	558,99
A saoudite									764,85	642,99	648,55	586,34	714,75	704,95	667,73	635,17	670,67
Chine	1027,86	1232,16	1092,55	920,97	1177,75	1342,22	1542,29	1456,71	1065,96	1178,59	1105,89	1642,06	1243,14	4915,22	15052,76	1409,09	2 337,83
EMAU				210,73				238,64	230,61	163,9	175,08		175,52	180,48	222,25	370,33	218,62
Singapour	633,38	599,88	804,18	774,27	1096,46	995,71	1545,33	1471,71	1187,44	920,27	1081,56	990,16	654,48	789,93	600,9	521,37	916,69
prix à l'exportation mondiale en£	492,5	774,71	782,91	852,8	545,64	867,6	458,93	774,02	771,44	591,12	542,29	308,8	469,91	545,03	809,94	925,75	657,09
indice d'évolution	100	157,30	158,97	173,16	110,79	176,16	93,18	157,16	156,64	120,02	110,11	62,70	95,41	110,67	164,45	187,97	133,42
taux de croissance annuelle		157,30	101,06	108,93	63,98	159,01	52,90	168,66	99,67	76,63	91,74	56,94	152,17	115,99	148,60	114,30	111,19

Source : site web FAOSTAT de la F.A.O..

Tableau 17: Evolution des importations mondiales des dattes par pays

Unité:1000 T

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne	Structure en %
Afrique	*11,94*	*5,12*	*12,24*	*6,6*	*5,1*	*8*	*12,12*	*9,55*	*12,41*	*17,34*	*22,28*	*33,13*	*63,98*	*51,6*	*36,58*	*42,41*	*21,91*	*5,75*
Djibouti	0,73	2,37		0	0,01	0	0	0	0,23	0,14	0,01	0,2	0,2	0,52	0,01	0,04	0,30	0,07
Egypte	0,15	0,27	3,59	0,98	1,07	0,74	2,6	0,17	0,23	0,06	0,12	0,88	0,32	0,77	0,3	0,06	0,80	0,19
Libye	0,15	0,03	0,55	0,13	0,35	0,21	0,37	0,29	0,09	0,04	0,38	1,08	0,2	0,08		0,01	0,27	0,06
Mali	3,35	0					0	0,01	0	0	0	0,17	0,34	0,46	0,72	0,01	0,42	0,10
Maroc	6,56	0,19	2,17	0,5	0,58	0,58	0,76	1,05	1,32	2,07	5,44	11,51	35,04	25,46	30,39	37,52	10,07	2,37
Niger	0,18				1,18	4,87	5,67	3,97	5,81	9	8,6	11,62	16,01	13,01	0	0,09	6,15	1,45
Afrique du sud	0,22	0,18	0,76	0,7	0,93	0,74	1,04	0,9	0,87	0,83	0,97	0,83	0,98	1,04	1,56	1,12	0,84	0,20
Amérique du nord	*13,68*	*12,1*	*12,12*	*11,94*	*12,25*	*9*	*9,58*	*8,63*	*10,36*	*12,16*	*9,95*	*9,78*	*10,28*	*11,5*	*12,53*	*13,38*	*11,20*	*2,63*
Canada	6,52	6,07	5,02	5,72	5,74	4,69	4,44	5,14	5,71	5,3	4	3,74	4,97	5,32	5,83	6,93	5,33	1,25
USA	6,43	5,29	6,28	5,43	5,34	3,25	4,16	2,62	3,58	5,07	4,67	4,15	4,15	5,1	5,66	5,07	4,77	1,12
Asie	*219,23*	*114,16*	*141,84*	*146,89*	*176,24*	*147,86*	*310,82*	*287,08*	*405,24*	*415,96*	*362,08*	*430,87*	*385,11*	*399,73*	*465,86*	*402,22*	*300,70*	*70,71*
Bahrayn	0,03	0,01	0,11	0,21	0,23	0,03	0,04	0,13	0,42	0,03	0,14	0,73	0,7	0,62	0,71	0,5	0,29	0,07
Bangladesh	2,49	1,72	0,97	3,55	1,33	0,57	1,83	5,68	13,43	6,11	1,47	1,23	17,61	26,08	0,56	1,24	5,37	1,26
Chine	22,01	10,78	13,91	10,87	14,75	8,81	8,94	9,55	8,89	10,58	14,28	10,93	10,21	10,94	11,38	13,2	11,88	2,79
Inde	77,28	54,12	48,64	69,55	98,95	97,74	205,17	185,93	244,09	238,2	192,62	244,37	171,52	193,76	247,88	240,41	163,17	38,37
Indonésie	9,7	3,65	2,73	7,03	6,53	9,28	13,94	4,34	9,06	10,95	13,32	8,82	10,28	10,11	10,62	11,52	8,87	2,09
Jordanie	6,78	11,89	22,21	3,41	2,93	3,33	3,67	4,05	3,59	2,02	4,25	3,45	7,06	6,6	9,51	9,55	6,52	1,53
Koweit	0,25	2,49	2,45	3,53	3,06	2,53	2,61	2,51	2,89	2,43	2,07	1,75	0,33	1,08	0,89	0,74	1,98	0,46
Liban	0,27	1,18	3,62	0,79	1,98	1,51	1,41	4,57	5,08	4,42	4,41	4,95	5,29	5,18	6,43	0,64	3,23	0,76
Malaisie	10	4,58	5,03	8,24	12,09		19,92	2,48	9,96	13,97	11,16	12,23	14,09	13,69	13,1	14,54	11,01	2,59
Arabie saoudite	6,68	0,28	0,16	0,21	0,4	0,26	0,02	0,22	0,08	0,17	0,11	0,09	0,73	1,98	2,82	2,8	1,06	0,25
Singapour	8,43	7,93	5,94	6,51	4,42	3,12	3,17	2,45	1,55	1,75	1,67	1,34	1,91	2,08	2,34	2,52	3,57	0,84
Sri Lanka	8,63	3,78	5,96	2,77	2,42	3,51	8	7,93	7,9	14,56	9,93	10,13	12,26	10,19	7,91	0,16	7,25	1,71
Syrien		0,97	5,31	0,71	0,4		13,44	2,34	1,73	22,36	9,89	3,81	2,53	1,89	17,84	0,06	5,95	1,40
Oman	0,03	0,38	0,01	0	0,06	1,36	2,17	0,01	0,05	0,02	0,02	0,04	0,05	1,43	0,57	2,32	0,53	0,13
Yémen		0,13	0,5		0,25	0	1,06	0,5	11,3		0	21,87	31,2	17,37	33,19	25,95	11,02	2,59
Pakistan	38,72	1,26	2,37	6,64	17,62	12,15	18,7	22,96	37,16	35,73	29,55	37,81	38,15	18,34	51,09	14,95	23,95	5,63
Emirats arabes unis	1,2	0,77	1,33	1,58	2,23	0,85	1,02	16,39	32,33	42,57	44,01	49,75	36,56	50,78	26,87	32,44	21,29	5,01
Europe	*51,06*	*51,34*	*51,12*	*55,29*	*54,62*	*50,21*	*63,29*	*63,97*	*69,54*	*75,31*	*77,53*	*80,16*	*90,15*	*93,74*	*102,03*	*109,73*	*71,19*	*16,74*
Autriche	0,63	0,58	0,71	0,57	0,64	0,65	0,9	0,82	0,75	0,77	0,61	0,98	0,96	0,78	0,93	1,23	0,78	0,18
France	18,4	18,59	19,11	20,48	17,77	16,99	19,98	18,88	22,87	20,87	23,53	20,86	23,78	22,83	24,14	25,61	20,92	4,92
Allemagne	0,13	4,32	4,44	5,78	4,84	4,29	4,93	5,19	6,16	6,06	6,62	6,35	7,05	7,82	8,61	10,45	5,82	1,37
Italie	9,67	4,9	5,13	5,02	5	4,96	4,93	5,73	6,24	6,16	6,45	6,72	6,65	7,09	7,09	7,04	6,17	1,45
Espagne	2,66	2,99	2,8	2,82	2,68	2,82	3,49	4,55	4,94	5,04	5,31	5,07	5,77	5,64	6,04	6,39	4,31	1,01
Yougoslavie				0	0	0,03	0,01	0,16	0,13	0,21	0,13	0,25	0,33	0,35	0,32	0,3	0,17	0,04
Suisse	1,16	1,37	1,41	1,25	1,41	1,44	1,45	1,47	1,45	1,52	1,5	1,7	1,66	1,5	1,89	1,69	1,49	0,35
Suède	0,31	0,44	0,36	0,53	0,46	0,49	0,49	0,59	0,8	0,73	0,86	0,84	0,85	1,08	1,03	1,21	0,69	0,16
autres pays			0	1,01	0,11	0,14	10,15	3,96	2,84	5,24	8,83	11,02	18,08	20,8	25,12	21	9,16	2,16
Belgique-Luxembourg	2,18	1,81	2,71	2,25	3,12	1,97	2,59	2,34	2,55	1,53	0,05					0,27	1,95	0,46
Danemark	1,06	1,25	1,16	0,91	1,7	1,31	1,37	1,48	1,84	1,76	2,18	1,82	1,83	1,81	2,03	2,05	1,60	0,38
Pays-Bas	1,5	1,47	1,41	1,28	1,44	1,26	1,49	1,27	2,71	1,78	1,48	2,17	2,49	3,1	2,54	3	1,90	0,45
Royaume-Uni	10,45	11,88	10,22	11,39	12,76	11,95	8,86	9,74	10,75	13,58	10,43	12,77	12,52	12,35	12,75	15,68	11,76	2,76
Turquie	20,44	1,04	5,07	4,82	0,79	0,78	2,9	6,99	5,25	3,69	8,51	7,31	12,83	7,86	8,22	11,47	6,75	1,59
URSS	2,8	5,52	12,57	13,34	2,16												7,28	1,71
Australie	*4,35*	*3,46*	*3,88*	*4,16*	*2,92*	*0,87*	*3,94*	*3,53*	*3,84*	*5,37*	*4,14*	*4,77*	*3,87*	*4,96*	*5,29*	*4,91*	*4,02*	*0,94*
Importation mondiale en quantité	*301,39*	*187,58*	*222,01*	*226,02*	*253,9*	*239,04*	*403,24*	*376,84*	*506,35*	*532,03*	*510,71*	*560,33*	*588,92*	*598*	*671,48*	*626,16*	*425,25*	*100,00*
Indice d'évolution	*100*	*62,23623092*	*73,65958859*	*74,99004645*	*84,24021234*	*79,30988719*	*133,7889847*	*125,0298607*	*167,9993364*	*176,5195753*	*169,445919*	*185,9090909*	*195,3948242*	*198,407432*	*222,786994*	*207,7504977*	*141,0915727*	*33,17850033*

Source : site web FAOSTAT de la F.A.O.

Tableau 17: Evolution des importations mondiales des dattes par pays ,

Unité : t

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Afrique	11,94	5,12	12,24	6,6	5,3	1	12,12	9,55	12,41	17,52	22,28	33,15	61,94	51,6	56,58
Djibouti	0,73	2,37		0	0,01	0	0	0	0,23	0,14	0,01	0,2	0,2	0,52	0,01
Egypte	0,15	0,77	1,39	0,98	1,07	0,74	2,6	0,17	0,23	0,06	0,12	0,88	0,32	0,77	0,3
Libye	0,15	0,05	0,55	0,13	0,35	0,21	0,37	0,29	0,09	0,04	0,38	1,08	0,2	0,08	
Mali	3,35	0					0	0,01	0	0	0	0,17	0,34	0,46	0,72
Maroc	6,56	0,19	2,17	0,5	0,58	0,58	0,76	1,05	1,32	2,07	5,44	11,51	35,04	25,46	30,39
Niger	0,18				1,18	4,87	5,67	3,97	5,81	9	8,6	11,62	16,01	13,01	0
Afrique du nord	0,02	0,18	0,76	0,7	0,93	0,74	1,04	0,9	0,87	0,83	0,97	0,83	0,98	1,04	1,56
Amérique du nord	13,68	12,1	12,12	11,94	12,25	9	9,38	8,63	10,36	12,16	9,95	9,78	10,28	11,5	12,53
Canada	6,62	6,07	5,02	5,72	5,74	4,69	4,44	5,14	5,71	5,3	4	3,74	4,97	5,32	5,83
USA	6,43	5,29	6,28	5,43	5,34	3,25	4,16	2,62	3,58	5,07	4,67	4,15	4,15	5,1	5,66
Asie	219,23	144,16	141,84	146,89	176,24	147,86	310,82	287,08	405,24	415,96	362,08	430,87	385,11	399,73	465,86
Bahreyn	0,03	0,01	0,11	0,21	0,35	0,03	0,04	0,13	0,42	0,03	0,14	0,73	0,7	0,62	0,71
Bangladesh	2,49	1,72	0,97	3,55	1,33	0,57	1,83	5,68	13,43	6,11	1,47	1,23	17,61	26,08	0,56
Chine	22,01	10,78	13,91	10,87	14,75	8,81	8,94	9,55	8,89	10,58	14,28	10,93	10,21	10,94	11,38
Inde	77,78	34,12	48,64	69,53	98,95	97,74	205,17	185,93	244,09	238,2	192,62	244,37	171,52	193,76	247,88
Indonésie	9,7	3,65	2,73	7,03	6,33	9,28	13,94	4,34	9,06	10,95	13,32	8,82	10,28	10,11	10,62
Jordanie	6,78	11,89	22,21	3,41	2,93	3,33	3,67	4,05	3,59	2,02	4,25	3,45	7,06	6,6	9,51
Koweit	0,25	2,49	2,45	3,53	3,06	2,53	2,61	2,51	2,89	2,43	2,07	1,75	0,33	1,08	0,89
Liban	0,27	1,18	3,62	0,79	1,98	1,51	1,41	4,37	5,08	4,42	4,41	4,95	5,29	5,18	6,43
Malaisie	10	4,58	5,03	8,24	12,09		19,92	2,48	9,96	13,97	11,16	12,23	14,09	13,69	13,1
Arabie saoudite	6,68	0,28	0,16	0,21	0,4	0,26	0,02	0,22	0,08	0,17	0,11	0,09	0,73	1,98	2,82
Singapour	8,43	7,93	5,94	6,51	4,42	3,12	3,17	2,45	1,55	1,75	1,67	1,34	1,91	2,08	2,34
Sri Lanka	8,63	3,78	5,96	2,77	2,42	3,51	8	7,93	7,9	14,56	9,93	10,13	12,26	10,19	7,91
Syrie		0,97	5,31	0,71	0,4		13,44	2,34	1,75	22,36	9,89	3,81	2,53	1,89	17,84
Oman	0,03	0,38	0,01	0	0,06	1,36	2,17	0,01	0,05	0,02	0,02	0,04	0,05	1,43	0,57
Yemen		0,13	0,5		0,25	0	1,06	0,5	11,3		0	21,87	31,2	17,37	33,19
Pakistan	38,72	1,26	2,37	6,64	17,62	12,15	18,7	22,96	37,16	35,73	29,55	37,81	38,15	18,34	51,09
Emirats arabes unis	1,2	0,77	1,33	1,58	2,23	0,85	1,02	16,39	32,33	42,57	44,01	49,75	36,56	50,78	26,87
Europe	51,06	51,34	51,12	55,29	54,62	50,21	63,29	61,97	69,54	75,31	77,53	80,16	90,15	93,74	102,03
Autriche	0,63	0,58	0,71	0,57	0,64	0,65	0,9	0,82	0,75	0,77	0,61	0,98	0,96	0,78	0,93
France	18,4	18,39	19,11	20,48	17,77	16,99	19,98	18,88	22,87	20,87	23,53	20,86	23,78	22,83	24,14
Allemagne	0,13	4,32	4,44	5,78	4,84	4,29	4,93	5,19	6,16	6,06	6,62	6,35	7,05	7,82	8,61
Italie	9,67	4,9	5,13	5,02	5	4,96	4,93	5,73	6,24	6,16	6,45	6,72	6,65	7,09	7,09
Espagne	2,66	2,99	2,8	2,82	2,68	2,82	3,49	4,55	4,94	5,04	5,31	5,07	5,77	5,64	6,04
Yougoslavie				0	0	0,03	0,01	0,16	0,13	0,21	0,13	0,25	0,33	0,35	0,32
Suisse	1,16	1,37	1,41	1,25	1,41	1,44	1,45	1,47	1,45	1,52	1,5	1,7	1,66	1,5	1,89
Suede	0,31	0,44	0,36	0,53	0,46	0,49	0,49	0,59	0,8	0,73	0,86	0,84	0,85	1,08	1,03
autres pays			0	1,01	0,11	0,14	10,15	3,96	2,84	5,24	8,83	11,02	18,08	20,8	25,12
Belgique-Luxembourg	2,18	1,81	2,71	2,25	3,12	1,97	2,59	2,34	2,55	1,53	0,05				
Danemark	1,06	1,25	1,16	0,91	1,7	1,31	1,37	1,48	1,84	1,76	2,18	1,82	1,83	1,81	2,03
Pays-Bas	1,5	1,47	1,41	1,28	1,44	1,26	1,49	1,27	2,71	1,78	1,48	2,17	2,49	3,1	2,54
Royaume-Uni	10,45	11,88	10,22	11,39	12,76	11,95	8,86	9,74	10,75	13,58	10,43	12,77	12,52	12,35	12,75
Turquie	20,44	3,04	5,07	4,82	0,79	0,78	2,9	6,99	5,25	3,69	8,51	7,31	12,83	7,86	8,22
URSS	2,8	5,52	12,57	13,34	2,16										
Australie	4,35	3,46	3,88	4,16	2,92	0,87	3,94	3,53	3,84	5,37	4,14	4,77	3,87	4,96	5,29
Importation mondiale en quantité	301,39	187,58	222,01	226,02	253,9	239,01	403,23	376,84	506,35	532,03	510,71	560,33	588,92	598	671,48
Indice d'évolution	100	62,22623092	73,65958859	74,99004645	84,24021234	79,30988719	133,7889847	125,0298607	167,9993364	176,5195753	169,415919	185,9090909	195,3948342	198,407432	222,786994

Source : site web FAOSTAT de la F.A.O.

Tableau 18 : Evolution des importations mondiales des dattes en valeur par pays.

Unité:1000$

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne	Structure en %
Afrique	*2601,85*	*3111,53*	*7661,7*	*3298,04*	*4867,11*	*3589,07*	*6166,41*	*5619,68*	*6905,33*	*7116,27*	*12224,22*	*17017,84*	*23324,32*	*19787,28*	*22007,03*	*28856,88*	*10 884,66*	*3,82*
Djibouti	568	790		0,45	20,16	12,32	10,08	11,2	155,68	34,72	4,48	411,04	63,84	147.01	10,08	20,16	150,61	0,05
Egypte	76	329	1907	505	419	235	879	69,44	106	44	56	312	165	228	105	42,56	342,38	0,12
Libye	175	127	948,64	213,92	387,51	178,08	220,64	268,8	157,92	49,28	321,44	484,29	112	48.16		13,44	247,07	0,09
Mali		3,36					2	6	3	1	0	124	243	466	889,96	22,84	160,11	0,06
Maroc	1037,12	479	1784	1234	1586	1050	1787	2198	2648	2504	6098	10438	16003,12	11229	15133	23477	6 167,83	2,16
Afrique du sud			1050		1163	953	957	994	864	724	786,81	703	853,74	988	2209,41	1756	1 077,07	0,38
Amérique	*16586,51*	*16126,73*	*15518,24*	*17450,63*	*19004,95*	*14954,81*	*15436,25*	*13153,68*	*14733,67*	*16271,04*	*14526,64*	*15213,41*	*14516,12*	*17781,86*	*19688,38*	*20525,36*	*16 343,02*	*5,73*
Canada	8098	7888	6653	8614	10006	7892	7373	7971	8379	8322	7447	7375	8285	10023	10117	11971	8 525,88	2,99
USA	7073	6611	7408	7042	6556	4697	5851	3487	4200	5423	4741	4547	4095	6091	7810	6310	5 746,38	2,02
Asie	*67131*	*63588,91*	*107428,57*	*102862,36*	*79681,81*	*56436,31*	*100261,23*	*93604,85*	*122805,71*	*98115,06*	*98083,03*	*110281,91*	*102587,08*	*105140,04*	*133280,79*	*140699,27*	*98 819,20*	*34,67*
Bahreyn	59,36	28				81.76	101,92		483,87	45,92	156	521,72	398	470	739,05	295,62	281,77	0,10
Bangladesh		840,35			428,96	199,36			5921		272,57	659,68	5113,92	7087.36	207.2	456,96	2 118,74	0,74
Chine	12176	12250	14459	8017	11703,76	10674,61	10843	8634	8681	8578,47	10546	8345	7769,29	8515	7019	7945	9 759,76	3,42
Indonésie	2065	1052	628	2458	2647	4005	4688,34	1674	2489.95	2525	3358	2191	2826	3199	4219	4343	2 773,02	0,97
Jordanie	2740	4604	7762	915	1471	2152	3058	3153	2507	1327	4234	2855	3705	4390	5783	6375	3 564,44	1,25
Koweit		2757	3001	5319	3448	3287	2692	2925	2402	2129	1842	1856	258,16	430,88	480.04	437,72	2 217,65	0,78
Liban	123,2	669,21	929.6	407,68	608,16	483,84	366,24	3659	3749	3038	3017	2369	2087	3164	3953,62	883,73	1 844,27	0,65
Malaisie	3579	3084	3556	5628	7069		13440	3149,44	8238,04	10868	9787,88	10122	12049	12240	13041	15134	8 732,36	3,06
A saoudite		161,28	100.97	117,78	288,96	356,16	34,72	217,28	56,73	202,72	82,26	81	257,78	741.75	1275	1760,42	382,32	0,13
Singapour	5663	7242	7458	6527	5106	4889	5086	3823	2361	2899	2216,33	1716	2302	2355	2275	2737	4 040,96	1,42
Sirilanka	1515	911	903	988	680	775	1547	1532	1492	2804	1948,4	2009	2092	1619	1261,16	86,24	1 385,18	0,49
Syrien			1022	257,6	133,28				976	21,28		1555	892	583.52	4444	92,96	997,76	0,35
Oman	27	456	15	13	12	621	782	19	69,44	7,84	12,32	61	59	657	328	2280,98	338,79	0,12
Yémen		80,64	527.52						5969		0,34		12416	7044	13919	10032,31	6 248,60	2,19
Pakistan	6428	297	779	1204	3049	2096,17	3559	4717	9072	7547,21	5212	5912,16	6162,16	3201	9500	2934	4 479,36	1,57
Émirats arabes unis	1233,07	962,46	1301.41		2968,21	1183,84	1522,08	4327.68	8458,24	6734,04	7149,42	11639,2	7980,87	7610.66	8450.78	13464,87	5 665,79	1,99
Europe	*103523,52*	*114489,31*	*122812,83*	*112557,32*	*117493,45*	*121280,71*	*172487,33*	*128079,53*	*142339,26*	*128079,3*	*118140,95*	*109572,98*	*132573,09*	*163432,16*	*180172,3*	*201310,35*	*135 521,84*	*54,35*
Autriche	1625	1534	1777	1665	1990	2072	2013	1656	1794	1751,27	1180	1796,24	1830	2063	2650	3875	1 954,47	0,69
France	43561	43126	47955	42862	41831	43842	44649	39980	48766	38034	40231	32819	40618	48090	51529	54394	43 892,94	15,40
Allemagne		10823	12429	12570	11139	11332	12462	11862	12944	11722,54	11393	10578,12	13020	17067	18520	22450	13 354,11	4,69
Italie	15555	14841	17055	14209	15219	15996	14566	14389	16766	15078	13180	12158	12631	16411	17091	17706,16	15 178,20	5,33
Espagne	6303	7338	7731	7053	6710	8162	9503	10324	11268	10934	10022	8958	11132	13735	15880	16499	10 097,00	3,54
Yougoslavie	667	464,8	129,92	42,56													326,07	0,11
Suisse	4457	5114	5602	5113	6469	6708	7068	6392	5765	6251	5740	6463	6577	6592	8688	7638	6 289,81	2,21
Suède	796	1095	1101	1222	1078	935	895	1429	1614	1722	1571	1385	1561	1990	2372	2824	1 474,38	0,52
Norvège	581	768	736	628	520	666	534	629	727	787	935	991	1101,24	1569	1955	1680	925,45	0,32
Belgique-Luxembourg											106	119	175	243	240	197	180,00	0,06
Danemark	1658	1770	1927	1463	1911	2119,62	2271	2229	2427,65	2232	2417	2169	2629	3057	3236	3661	2 323,58	0,82
Pays-Bas	3573	3370	4106	3037	3877	3614,12	4830	3786	6959	4180	3261	3571,05	5138,06	7680.48	7110.8	8040	4 758,34	1,67
Royaume-Uni	15934	17101	14851	16091	16919	16801,41	14287,48	15118	17040	21202	16590	17019	20475	24426	26327	32352	18 908,37	6,63
Turquie	1650	124	451	595	753	660	1291	1425	935	1156	1126	1482	3271	1730	2406	3941,38	1 437,27	0,50
Fédération de Russie			3,28				49535,58	8952,73	1256	1222,23	1578,33	2116,58	4921	6750,89	8343,78	8951	8 511,95	2,99
URSS	6464,64	13828,64	47513,76	47865,24	10792,32												25 292,92	8,87
Australie	*4 851,00*	*5 013,00*	*5 454,00*	*5 891,00*	*3 480,96*	*2 687,40*	*4 899,00*	*4 534,00*	*4 730,00*	*4 885,00*	*4 418,00*	*4 391,00*	*4 537,00*	*5 412,37*	*6 251,00*	*6 699,00*	*4 883,36*	*1,71*
valeur totale	*196 277,95*	*203 958,69*	*260 074,12*	*242 987,17*	*226 494,53*	*289 577,83*	*308 025,63*	*252 751,38*	*300 688,89*	*262 129,36*	*274 426,18*	*258 163,23*	*306 473,85*	*341 129,88*	*399 333,80*	*437 939,84*	*285 027,02*	*100,00*
indice d'évolution	*100,00*	*103,91*	*132,50*	*123,80*	*115,39*	*147,53*	*156,93*	*128,77*	*153,20*	*133,55*	*139,82*	*131,53*	*156,14*	*173,80*	*203,45*	*223,12*		

Source : site web FAOSTAT de la F.A.O.

Tableau 19 : Evolution du prix moyen à l'importation mondiale des dattes par pays

Unité:$/T

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne
Afrique	*463,95*	*608,32*	*816,99*	*815,34*	*1014,4*	*448,69*	*529,94*	*600,65*	*556,39*	*410,4*	*567,78*	*513,62*	*364,57*	*387,27*	*603,31*	*683,44*	*586,57*
Djibouti	774,9	333,33			2520	4106,67	5040	3733,33	691,91	241,11	640	2075,96	316,04	285,45	1440	576	1 626,76
Egypte	844,44	425,61	531,94	517,95	392,69	318,86	337,95	415,81	466,96	698,41	459,02	354,55	510,84	296,49	355,93	709,33	477,30
Libye	1158,94	2822,22	1727,94	1684,41	1110,34	852,06	601,2	926,9	1735,39	1408	857,17	447,17	568,53	580,24		1680	1 210,70
Mali		3360					666,67	750	750	1000		716,76	725,37	1006,48	1244,7	4568,8	1 478,88
Maroc	2693,82	2589,19	2658,72	2492,93	2739,21	1826,09	2339,01	2095,33	2007,58	1211,42	1121,99	907,02	456,68	441,03	497,93	625,65	1 668,98
Afrique du sud			1377,95		1251,88	1282,64	921,08	1100,78	997,69	874,4	809,47	849,03	875,63	953,67	1413,57	1569,26	1 098,23
Amérique	*1212,11*	*1333,12*	*1280,28*	*1461,89*	*1551,8*	*1661,65*	*1611,64*	*1523,83*	*1422,03*	*1338,3*	*1459,82*	*1555,25*	*1412,49*	*1546,92*	*1571,3*	*1534,38*	*1 467,30*
Canada	1223,82	1300,36	1326,36	1506,21	1741,99	1681,3	1659,09	1551,38	1468,71	1569,89	1860,82	1973,51	1668,68	1885,8	1736,53	1727,92	1 617,65
USA	1099,49	1249,24	1180,37	1297,35	1227,49	1447,46	1405,82	1331,93	1173,51	1069,2	1015,86	1095,66	987,46	1195,49	1380,35	1245,31	1 212,62
Asie	*306,22*	*556,32*	*757,39*	*694,82*	*452,11*	*381,68*	*326,78*	*328,73*	*303,05*	*235,91*	*272,16*	*255,95*	*266,39*	*263,03*	*286,1*	*349,94*	*377,29*
Bahrayn	2046,9	2000				2637,42	2831,11		1146,6	1435	1155,56	718,62	571,84	761,75	1048,3	586,55	1 411,64
Bangladesh		489,43			323,26	352,85			440,98		409,26	536,76	290,45	271,77	370	368,22	385,30
Chine	553,25	1136,05	1039,77	737,81	793,53	1211,78	1213,41	903,89	976,93	811,13	738,46	763,43	761,25	778,62	616,57	602,08	852,37
Indonésie	213	288,62	230,46	349,55	405,36	431,57	336,42	385,63	274,83	230,62	252,18	248,36	274,85	316,51	397,12	376,87	313,25
Jordanie	404,25	387,35	349,55	268,01	502,73	645,67	833,7	778,71	697,55	656,28	996,24	826,58	524,94	664,85	607,97	667,68	613,25
Koweït		1107,67	1227,4	1508,08	1126,8	1301,78	1030,23	1166,73	831,72	877,22	888,57	1063,61	782,3	400,07	538,77	590,72	962,78
Liban	461,42	566,64	257,01	516,05	306,69	321,49	259,01	801,18	738,14	687,64	684,59	478,68	394,67	610,46	615,35	1391,7	568,17
Malaisie	357,94	672,78	706,68	683,34	584,8		674,63	1270,45	827,03	778,01	877,13	827,5	854,96	894,21	995,42	1041	803,06
A saoudite		567,89	643,1	558,21	731,54	1375,14	1578,18	996,7	683,54	1178,61	754,72	920,46	351,68	374,81	452,61	629,62	786,45
Singapour	672,17	912,78	1256,19	1002,15	1155,2	1566,49	1606,95	1560,41	1522,24	1652,79	1331,13	1282,51	1206,5	1133,3	972,22	1085,68	1 244,92
Sirilanka	175,63	241,07	151,59	357,2	280,64	220,55	193,28	193,24	188,84	192,62	196,31	198,38	170,66	158,82	159,5	529,08	225,46
Syrien			192,4	364,36	332,37				564,16	0,95		407,92	352,71	309,4	249,15	1690,18	446,36
Oman	1080	1212,77	2142,86	3250	218,18	456,28	361,2	2375	1310,19	522,67	821,33	1525	1229,17	459,44	580,53	983,61	1 158,01
Yémen		630	1055,04						528,28		337		397,94	405,5	419,35	386,66	519,97
Pakistan	166,01	236,47	328,42	181,27	173,03	172,6	190,36	205,45	244,11	211,22	176,4	156,36	161,55	174,52	185,94	196,29	197,50
Émirats arabes unis	1030,14	1246,71	979,24		1331,63	1389,48	1492,24	264,04	261,61	158,18	162,44	233,98	218,31	149,89	314,53	415,13	643,17
Europe	*2027,69*	*2229,98*	*2402,49*	*2035,62*	*2151,23*	*2415,66*	*2725,52*	*2002,28*	*2046,87*	*1723,7*	*1523,77*	*1366,88*	*1470,62*	*1743,46*	*1765,89*	*1834,66*	*1 966,65*
Autriche	2575,28	2663,19	2513,44	2915,94	3124,02	3212,4	2249,16	2026,93	2385,64	2265,55	1950,41	1831,03	1900,31	2631,38	2849,46	3142,74	2 514,81
France	2367,96	2319,48	2509,95	2092,46	2354,55	2580,76	2234,35	2117,47	2132,31	1822,16	1709,7	1573,52	1707,93	2106,44	2134,59	2124,19	2 117,99
Allemagne		2505,9	2801,85	2175,12	2300,5	2639,65	2526,76	2286,87	2101,3	1933,46	1722,3	1665,58	1846,29	2182,76	2150,99	2148,94	2 199,22
Italie	1608,75	3031,25	3323,91	2829,35	3043,8	3228,25	2955,16	2510,73	2688,15	2446,54	2043,73	1809,5	1899,4	2315	2409,56	2513,65	2 541,05
Espagne	2373,12	2455,82	2766,01	2498,41	2508,41	2899,47	2721,36	2271,01	2282,36	2171,17	1888,45	1766,17	1930,63	2435,72	2628,7	2582	2 386,18
Yougoslavie	1788,2	2420,83	4060	1182,22													2 362,81
Suisse	3848,88	3721,98	3987,19	4080,61	4604,27	4668,06	4884,59	4342,39	3975,86	4104,4	3836,9	3804	3971,62	4397,6	4589,54	4519,53	4 208,59
Suède	2543,13	2466,22	3041,44	2292,68	2364,04	1927,84	1834,02	2413,85	2017,5	2346,05	1835,28	1654,72	1834,31	1851,16	2305,15	2328,11	2 190,97
Norvège	3041,89	3605,63	3455,4	2730,44	2600	3201,92	2724,49	2437,98	3029,17	2810,71	2582,87	3087,23	2780,91	3789,86	3973,58	3692,31	3 096,52
Belgique-Luxembourg											4240	4250	4069,77	5785,71	6153,85	5628,57	5 021,32
Danemark	1567,11	1419,41	1661,21	1604,17	1126,11	1622,99	1657,66	1503,03	1322,97	1267,46	1107,19	1192,41	1435,04	1693,63	1590,95	1789,35	1 472,54
Pays-Bas	2377,25	2292,52	2914,12	2367,11	2688,63	2877,48	3235,1	2983,45	2564,11	2348,32	2203,38	1644,89	2061	2479,17	2799,53	2681,79	2 532,37
Royaume-Uni	1525,22	1439,48	1452,56	1412,24	1325,94	1406,09	1613,49	1552,95	1585,41	1561,61	1590,45	1332,42	1635,51	1977,17	2064,86	2063,13	1 596,16
Turquie	80,72	118,77	88,97	123,42	949,56	849,42	444,87	203,92	178,03	313,28	132,25	202,79	254,97	220,16	292,56	343,69	299,84
Fédération de Russie			1093,67				4880,83	2261,93	442,57	233,38	178,67	192,15	272,25	324,53	332,2	426,24	967,13
URSS	2308,8	2507,46	3781,14	3587,83	4998,76												3 436,80
Australie	*1114,15*	*1448,01*	*1404,95*	*1415,09*	*1191,7*	*3103,23*	*1244,35*	*1282,97*	*1230,49*	*909,85*	*1067,92*	*920,93*	*1171,75*	*1091,42*	*1181,89*	*1365,75*	*1 321,53*
Monde	*665,22*	*1087,3*	*1186,76*	*1087,39*	*893,83*	*1211,42*	*772,46*	*675,24*	*593,84*	*493,67*	*539,93*	*460,75*	*520,4*	*570,94*	*594,8*	*699,78*	*753,36*

Source : site web FAOSTAT de la F.A.O..

Tableau 20: Evolution des exportations des dattes en Algérie en quantité et en valeur durant la période (1964-2007).

	Exportation en valeur (1000$)	Indice d'évolution en %	Exportation en quantité(T)	Indice d'évolution en %	prix moyen d'exportation en ($/T)	Indice d'évolution en %
1964	9 516	100	27 900	100	341,08	100,00
1965	7 967	84	21 700	77,78	367,14	107,64
1966	7 500	79	28 000	100,36	267,86	78,53
1967	7 300	77	24 000	86,02	304,17	89,18
1968	10 417	109	28 180	101,00	369,66	108,38
1969	2 379	25	7 630	27,35	311,80	91,41
1970	4 995	52	10 710	38,39	466,39	136,74
1971	5 893	62	11 540	41,36	510,66	149,72
1972	6 619	70	10 870	38,96	608,92	178,54
1973	9 770	103	15 210	54,52	642,34	188,34
1974	8 087	85	15 010	53,80	538,77	157,97
1975	7 562	79	11 470	41,11	659,29	193,30
1976	7 325	77	9 840	35,27	744,41	218,26
1977	6 892	72	9 840	35,27	700,41	205,36
1978	8 803	93	13 890	49,78	633,77	185,82
1979	9 095	96	11 800	42,29	770,76	225,99
1980	2 067	22	1 260	4,52	1 640,48	481,01
1981	4 379	46	2 080	7,46	2 105,29	617,30
1982	1 174	12	1 030	3,69	1 139,81	334,20
1983	4 412	46	2 820	10,11	1 564,54	458,74
1984	6 163	65	4 720	16,92	1 305,72	382,85
1985	7 808	82	6 720	24,09	1 161,90	340,68
1986	6 297	66	3 330	11,94	1 890,99	554,47
1987	4 859	51	2 370	8,49	2 050,21	601,15
1988	11 149	117	6 030	21,61	1 848,92	542,13
1989	5 952	63	3 500	12,54	1 700,57	498,63
1990	17 681	186	8 620	30,90	2 051,16	601,43
1991	18 446	194	9 170	32,87	2 011,56	589,82
1992	58 757	617	20 790	74,52	2 826,21	828,69
1993	55 273	581	19 810	71,00	2 790,16	818,12
1994	12 609	133	3 760	13,48	3 353,46	983,29
1995	79 121	831	21 850	78,32	3 621,10	1 061,77
1996	66 212	696	20 600	73,84	3 214,17	942,45
1997	21 871	230	12 130	43,48	1 803,05	528,68
1998	19 216	202	10 470	37,53	1 835,34	538,15
1999	15 440	162	10 580	37,92	1 459,40	427,91
2000	14 749	155	10 780	38,64	1 368,18	401,17
2001	10 442	110	7 850	28,14	1 330,19	390,03
2002	16 341	172	11 020	39,50	1 482,85	434,79
2003	16 444	173	10 200	36,56	1 612,16	472,71
2004	14 562	153	8 130	29,14	1 791,14	525,19
2005	18 492	194	10 860	38,92	1 702,76	499,27
2006	20 043	211	12 328	44,19	1 625,81	476,71
2007	22 610	238	12 960	46,45	1 744,60	511,54
Moyenne	15 288		11 667		1 415	

Source : fait par nous à partir des donnés des douanes algériennes et la FAOSTAT.

Tableau 21 : Evolution de la part des exportations des dattes dans les exportations totales d'Algérie entre 2004 et 2007,

	2004	2005	2006	2007
exportation totale en million de DA	2337447,8	3421548,3	3979000,9	4632575,64
exportation H,Hydrocarbures en million de DA	54663,2	66548,37	84087,81	102564,77
exportation dattes en million de DA	1 035,47	1 356,59	1 455,88	1 774,37
exportation agricole en million de DA	2600	2325,9	2475	6812,19
part des exportation des dattes dans les exp H H (en %)	1,89	2,04	1,73	1,73
part des expt des dattes dans les export total (en %)	0,044	0,040	0,037	0,038
part des exportations des dattes dans les exportation agricole (en %)	39,83	58,33	58,82	26,05

Source: les donnée statistiques de l'ONS et de l'ALGEX

Tableau 22 : Structure des exportations des dattes par principales destinations (en T)

	quantité d'exportation des dattes algériennes vers le marché canadien	quantité d'exportation des dattes algériennes vers le marché des USA	quantité d'exportation des dattes algériennes vers le marché Belge- Luxembourg	quantité d'exportation des dattes algériennes vers le marché marocain
1990	0	0	153	102
1991	0	0	168	6
1992	0	0	586	303
1993	29	5	266	383
1994	0	0	52	195
1995	0	0	0	0
1996	75	0	389	322
1997	189	24	127	92
1998	132	3	424	63
1999	186	34	350	39
2000	205	42	1027	148
2001	275	19	470	206
2002	326	0	1141	642
2003	540	58	1177	251
2004	189	306	482	95
2005	450	426	270	287

Source : Fait par nous à partir des donnés de l'ONS et de la FAO,

Tableau 23:Structure d'importation des dattes par la France en 2005 en quantité et en valeur par ordre décroissant.

N°	Pays	Quantité en 1000T	Structure en %	Valeur en 1000 US $	Structure en %
1	Tunisie	13 652	53,31	27 648	50,83
2	Algérie	8 885	34,70	14 509	26,67
3	Israël	1 857	7,25	8 184	15,05
4	Iran,	393	1,53	548	1,01
5	Allemagne	130	0,51	523	0,96
6	Jordanie	100	0,39	226	0,42
7	États-Unis d'Amérique	87	0,34	710	1,31
8	Mexique	84	0,33	334	0,61
9	Belgique	76	0,30	399	0,73
10	Pays-Bas	71	0,28	176	0,32
11	Afrique du Sud	68	0,27	585	1,08
12	Italie	62	0,24	151	0,28
13	Royaume-Uni	58	0,23	188	0,35
14	Espagne	38	0,15	48	0,09
15	Turquie	17	0,07	55	0,10
16	Arabie saoudite	15	0,06	58	0,11
17	Namibie	6	0,02	31	0,06
18	Chine	3	0,01	6	0,01
19	Égypte	2	0,01	4	0,01
20	Inde	1	0,00	3	0,01
21	Luxembourg	1	0,00	5	0,01
22	Maurice	1	0,00	3	0,01
	Total	25 607	100,00	54 394	100,00

Source : Fait par nous à partir des donnés de la FAO,

Tableau 24: Evolution de la part des exportations algériennes des dattes dans le monde,

	valeur 1000$		quantité 1000T		prix $/T	
	Algérie	Total monde	Algérie	Total monde	Algérie	Total monde
1990	17681	172932,43	8,62	358,07	2051,4	492,5
1991	18446	155942,93	9,17	201,29	2011,56	774,71
1992	58757	207900,98	20,79	267,88	2826,08	782,91
1993	55273	185470,09	19,81	220,04	2790,16	852,8
1994	12609	150259,32	3,76	275,88	3349,89	545,64
1995	79121	235878,54	21,85	271,88	3620,77	867,6
1996	66212	248597,98	20,6	546,18	3214,49	458,93
1997	21871	179373,54	12,13	233,91	1802,9	774,02
1998	19216	216894,35	10,47	281,15	1836,04	771,44
1999	15440,46	184081,53	10,58	312,66	1459,95	591,12
2000	14749	193445,52	10,78	359,37	1367,67	542,29
2001	10442	212434,59	7,85	687,94	**1330,02**	308,8
2002	16341	276517,7	11,02	588,44	1482,31	469,91
2003	16444	327676,67	10,2	601,61	1612,32	545,03
2004	14562	311448,65	8,13	384,64	1790,48	809,94
2005	18492	385321,8	10,86	416,66	1702,29	925,75
Moyenne	28 478,53	227 761,04	12,29	375,48	2 140,52	657,09

Source: Calculer par nous à partir des tableaux précédents,

Annexe 3 : Tableaux

Tableau 25 : la compétitivité des dattes algériennes dans le marché français,

	la part du marché de l'Algérie dans le pays J	prix à l'exportation de l'Algérie	prix à l'exportation du pays J France	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1 990	29,57	2051,4	3315,51	61,87	47,79
1 991	25,75	2011,56	3362,21	59,83	43,04
1 992	40,73	2826,08	3744,74	75,47	53,97
1 993	37,13	2790,16	2197,35	126,98	29,24
1 994	33,79	3349,89	3662,9	91,45	36,95
1 995	38,31	3620,77	3455,09	104,80	36,55
1 996	55,48	3214,49	3098,29	103,75	53,48
1 997	45,14	1802,9	2547,63	70,77	63,78
1 998	40,78	1836,04	2794,69	65,70	62,07
1 999	45,87	1459,95	2262,34	64,53	71,07
2 000	39,61	1367,67	1958,12	69,85	56,71
2 001	30,29	1330,02	1875,83	70,90	42,73
2 002	35,63	1482,31	2231,16	66,44	53,63
2 003	36,65	1612,32	2514,68	64,12	57,17
2 004	34,19	1790,48	2633,93	67,98	50,30
2 005	34,70	1702,29	2502,45	68,02	51,01
Moyenne	37,73	2 140,52	2 759,81	77,03	48,98

source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 26 : la compétitivité des dattes Tunisiennes dans le marché français,

	la part du marché de la Tunisie dans le pays J France	prix à l'exportation de la Tunisie	prix à l'exportation du pays J France	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1 990	43,02	2835,15	3315,51	85,51	50,31
1 991	47,86	2720,5	3362,21	80,91	59,15
1 992	36,82	2884,52	3744,74	77,03	47,80
1 993	34,46	2567,44	2197,35	116,84	29,49
1 994	48,47	2705,01	3662,9	73,85	65,64
1 995	42,24	2953,82	3455,09	85,49	49,41
1 996	25,47	2630,06	3098,29	84,89	30,00
1 997	45,58	2209,97	2547,63	86,75	52,54
1 998	50,44	2250,86	2794,69	80,54	62,63
1 999	41,43	2042,34	2262,34	90,28	45,90
2 000	49,60	1719,41	1958,12	87,81	56,49
2 001	58,89	1560,6	1875,83	83,20	70,79
2 002	54,85	1638,23	2231,16	73,43	74,70
2 003	51,59	1993,45	2514,68	79,27	65,07
2 004	52,59	2086,96	2633,93	79,23	66,38
2 005	53,32	2008,31	2502,45	80,25	66,43
Moyenne	46,04	2 300,41	2 759,81	83,35	55,23

source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 27 : la compétitivité des dattes d'Israël dans le marché français,

	la part du marché d'Israël dans le pays J France	prix à l'exportation d'Israël	prix à l'exportation du pays J France	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1 990	6,40	1800	3 315,51	54,29	11,79
1 991	5,39	1952,3	3 362,21	58,07	9,29
1 992	3,97	2035,3	3 744,74	54,35	7,30
1 993	2,85	1998,74	2 197,35	90,96	3,13
1 994	2,80	2860,5	3 662,90	78,09	3,59
1 995	4,74	2900	3 455,09	83,93	5,65
1 996	6,27	2909,01	3 098,29	93,89	6,68
1 997	4,64	2858,41	2 547,63	112,20	4,14
1 998	3,89	3192,69	2 794,69	114,24	3,41
1 999	4,95	4582,94	2 262,34	202,58	2,45
2 000	6,00	4556,06	1 958,12	232,68	2,58
2 001	6,15	4508,92	1 875,83	240,37	2,56
2 002	4,97	3568,39	2 231,16	159,93	3,11
2 003	6,56	3921,54	2 514,68	155,95	4,21
2 004	6,86	4755,63	2 633,93	180,55	3,80
2 005	7,25	4480,09	2 502,45	179,03	4,05
Moyenne	5,23	3 305,03	2 759,81	119,76	4,37

source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 28 : la compétitivité des dattes des USA dans le marché français,

	la part du marché des USA dans le pays J France	prix à l'exportation des USA	prix à l'exportation du pays J France	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1 990	11,16	2049,53	3 315,51	61,82	18,05
1 991	14,72	2326,15	3 362,21	69,19	21,27
1 992	13,40	2352,48	3 744,74	62,82	21,34
1 993	9,14	2561,22	2 197,35	116,56	7,84
1 994	9,26	2429,92	3 662,90	66,34	13,96
1 995	10,06	2523,65	3 455,09	73,04	13,77
1 996	4,05	3033,5	3 098,29	97,91	4,14
1 997	0,70	2938,75	2 547,63	115,35	0,61
1 998	0,85	2964,53	2 794,69	106,08	0,80
1 999	1,04	3398,76	2 262,34	150,23	0,69
2 000	0,55	3607,54	1 958,12	184,23	0,30
2 001	0,70	2867,48	1 875,83	152,86	0,45
2 002	0,79	3365,92	2 231,16	150,86	0,52
2 003	0,81	3440,74	2 514,68	136,83	0,60
2 004	0,84	3178,68	2 633,93	120,68	0,70
2 005	0,34	3188,43	2 502,45	127,41	0,27
Moyenne	4,90	2 889,21	2 759,81	104,69	4,68

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 29 : la compétitivité des dattes algériennes dans le marché de la Belgique.

	la part du marché de l'Algérie dans le pays J Belgique	prix à l'exportation de l'Algérie	prix à l'exportation du pays J Belgique	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1990	*	2051,4	*	*	*
1991	*	2011,56	*	*	*
1992	*	2826,08	*	*	*
1993	*	2790,16	*	*	*
1994	*	3349,89	*	*	*
1995	*	3620,77	*	*	*
1996	*	3214,49	*	*	*
1997	*	1802,9	*	*	*
1998	*	1836,04	*	*	*
1999	*	1459,95	*	*	*
2000	14,91	1367,67	3 471,43	39,40	37,84
2001	12,65	1330,02	2 903,45	45,81	27,61
2002	20,28	1482,31	2 944,61	50,34	40,29
2003	12,04	1612,32	3 768,82	42,78	28,15
2004	7,34	1790,48	4 657,14	38,45	19,09
2005	3,19	1702,29	4 815,49	35,35	9,01
Moyenne	11,73	2 140,52	3 760,16	42,02	27,93

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 30 : la compétitivité des dattes Tunisiennes dans le marché de la Belgique.

	La part du marché de la Tunisie dans le pays J Belgique	prix à l'exportation de la Tunisie	prix à l'exportation du pays J Belgique	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1990	*	2835,15	*	*	*
1991	*	2720,5	*	*	*
1992	*	2884,52	*	*	*
1993	*	2567,44	*	*	*
1994	*	2705,01	*	*	*
1995	*	2953,82	*	*	*
1996	*	2630,06	*	*	*
1997	*	2209,97	*	*	*
1998	*	2250,86	*	*	*
1999	*	2042,34	*	*	*
2000	42,83	1719,41	3 471,43	49,53	86,48
2001	13,30	1560,6	2 903,45	53,75	24,75
2002	40,72	1638,23	2 944,61	55,63	73,19
2003	45,13	1993,45	3 768,82	52,89	85,32
2004	39,30	2086,96	4 657,14	44,81	87,71
2005	53,53	2008,31	4 815,49	41,71	128,36
Moyenne	39,14	2 300,41	3 760,16	61,18	63,97

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 31 : la compétitivité des dattes d'Israël dans le marché de la Belgique.

	la part du marché d'Israël dans le pays J Belgique	prix à l'exportation d'Israël	prix à l'exportation du pays J Belgique	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1990	*	1800	*	*	*
1991	*	1952,3	*	*	*
1992	*	2035,3	*	*	*
1993	*	1998,74	*	*	*
1994	*	2860,5	*	*	*
1995	*	2900	*	*	*
1996	*	2909,01	*	*	*
1997	*	2858,41	*	*	*
1998	*	3192,69	*	*	*
1999	*	4582,94	*	*	*
2000	82,49	4556,06	3 471,43	131,24	62,85
2001	91,33	4508,92	2 903,45	155,30	58,81
2002	130,77	3568,39	2 944,61	121,18	107,91
2003	114,52	3921,54	3 768,82	104,05	110,06
2004	130,27	4755,63	4 657,14	102,11	127,57
2005	101,05	4480,09	4 815,49	93,03	108,62
Moyenne	108,40	3 305,03	3 760,16	87,90	123,33

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 32 : la compétitivité des dattes des USA dans le marché de la Belgique.

	la part du marché des USA dans le pays J Belgique	prix à l'exportation des usa	prix à l'exportation du pays J Belgique	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1990	*	2049,53	*	*	*
1991	*	2326,15	*	*	*
1992	*	2352,48	*	*	*
1993	*	2561,22	*	*	*
1994	*	2429,92	*	*	*
1995	*	2523,65	*	*	*
1996	*	3033,5	*	*	*
1997	*	2938,75	*	*	*
1998	*	2964,53	*	*	*
1999	*	3398,76	*	*	*
2000	82,49	3607,54	3 471,43	103,92	79,38
2001	91,33	2867,48	2 903,45	98,76	92,47
2002	130,77	3365,92	2 944,61	114,31	114,40
2003	114,52	3440,74	3 768,82	91,29	125,44
2004	130,27	3178,68	4 657,14	68,25	190,86
2005	101,05	3188,43	4 815,49	66,21	152,62
Moyenne	108,40	2 889,21	3 760,16	76,84	141,08

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 33 : la compétitivité des dattes algériennes dans le marché Canadien.

	la part du marché de l'Algérie dans le pays J canada	prix à l'exportation de l'Algérie	prix à l'exportation du pays J canada	% du (prix l/prix de J)	La compétitivité
1990	*0*	2051,4	1857,36	110,45	
1991	*0*	2011,56	1048,78	191,80	
1992	*0,1*	2826,08	1450,87	194,79	0,05
1993	*3,31*	2790,16	1295,68	215,34	1,54
1994	*1,92*	3349,89	1383,33	242,16	0,79
1995	*5,71*	3620,77	1133,33	319,48	1,79
1996	*5,94*	3214,49	1843,75	174,35	3,41
1997	*4,06*	1802,9	1050	171,70	2,36
1998	*2,59*	1836,04	2052,63	89,45	2,90
1999	*4,54*	1459,95	2111,11	69,16	6,56
2000	*5,43*	1367,67	1209,3	113,10	4,80
2001	*8,8*	1330,02	1090,91	121,92	7,22
2002	*5,6*	1482,31	1537,04	96,44	5,81
2003	*9,37*	1612,32	1530	105,38	8,89
2004	*7,17*	1790,48	1715,69	104,36	6,87
2005	*6,41*	1702,29	1323,08	128,66	4,98
Moyenne	*4,43*	2 140,52	1 477,05	153,03	2,89

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 34 : la compétitivité des dattes Tunisiennes dans le marché Canadien.

	la part du marché de la Tunisie dans le pays J canada	prix à l'exportation de la Tunisie	prix à l'exportation du pays J canada	% du (prix l/prix de J)	La compétitivité
1990	*0,86*	2835,15	1857,36	152,64	0,56
1991	*0,61*	2720,5	1048,78	259,40	0,24
1992	*1,34*	2884,52	1450,87	198,81	0,67
1993	*0,87*	2567,44	1295,68	198,15	0,44
1994	*4,65*	2705,01	1383,33	195,54	2,38
1995	*2,32*	2953,82	1133,33	260,63	0,89
1996	*2,02*	2630,06	1843,75	142,65	1,42
1997	*4,49*	2209,97	1050	210,47	2,13
1998	*6,45*	2250,86	2052,63	109,66	5,88
1999	*7,65*	2042,34	2111,11	96,74	7,91
2000	*6,18*	1719,41	1209,3	142,18	4,35
2001	*9,87*	1560,6	1090,91	143,05	6,90
2002	*7,11*	1638,23	1537,04	106,58	6,67
2003	*9,82*	1993,45	1530	130,29	7,54
2004	*4,22*	2086,96	1715,69	121,64	3,47
2005	*5,92*	2008,31	1323,08	151,79	3,90
Moyenne	*4,65*	2 300,41	1 477,05	155,74	2,99

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 35 : la compétitivité des dattes de l'Iran dans le marché Canadien.

	la part du marché d'Iran dans le pays J CANADA	prix à l'exportation de l'IRAN	prix à l'exportation du pays J CANADA	% du (prix l/prix de J)	La compétitivité
1990	*33,62*	218	1857,36	11,74	286,44
1991	*26,88*	221	1048,78	21,07	127,56
1992	*35,6*	218,7	1450,87	15,07	236,17
1993	*34,35*	221,7	1295,68	17,11	200,75
1994	*40,26*	222,02	1383,33	16,05	250,85
1995	*43,23*	222,02	1133,33	19,59	220,67
1996	*37,14*	216,37	1843,75	11,74	316,48
1997	*32,15*	248,43	1050	23,66	135,88
1998	*43,74*	221,48	2052,63	10,79	405,37
1999	*42,38*	225,57	2111,11	10,68	396,63
2000	*36,41*	239,66	1209,3	19,82	183,72
2001	*27,35*	238,76	1090,91	21,89	124,96
2002	*35,46*	242,99	1537,04	15,81	224,30
2003	*40,73*	288,89	1530	18,88	215,71
2004	*50,89*	385,11	1715,69	22,45	226,72
2005	*55,96*	585,15	1323,08	44,23	126,53
Moyenne	*38,51*	263,49	1 477,05	17,84	215,88

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 36 : la compétitivité des dattes des USA dans le marché Canadien.

	la part du marché des usa	prix à l'exportation	prix à l'exportation du	% du	La
	dans le pays J France	des usa	pays J CANADA	(prix I/prix de J)	compétitivité
1 990	*17,55*	2049,53	1857,36	110,35	15,90
1 991	*20,83*	2326,15	1048,78	221,80	9,39
1 992	*25,37*	2352,48	1450,87	162,14	15,65
1 993	*25,88*	2561,22	1295,68	197,67	13,09
1 994	*17,8*	2429,92	1383,33	175,66	10,13
1 995	*22,58*	2523,65	1133,33	222,68	10,14
1 996	*18,36*	3033,5	1843,75	164,53	11,16
1 997	*17,82*	2938,75	1050	279,88	6,37
1 998	*15,01*	2964,53	2052,63	144,43	10,39
1 999	*15,72*	3398,76	2111,11	160,99	9,76
2 000	*20,73*	3607,54	1209,3	298,32	6,95
2 001	*26,57*	2867,48	1090,91	262,85	10,11
2 002	*17,48*	3365,92	1537,04	218,99	7,98
2 003	*19,6*	3440,74	1530	224,88	8,72
2 004	*16,41*	3178,68	1715,69	185,27	8,86
2 005	*13,14*	3188,43	1323,08	240,99	5,45
Moyenne	*19,43*	2 889,21	1 477,05	195,61	9,93

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 37 : la compétitivité des dattes du Pakistan dans le marché Canadien.

	la part du marché PAKISTANI	prix à l'exportation	prix à l'exportation	% du	La
	dans le pays J CANADA	Du Pakistan	du pays J CANADA	(prix I/prix de J)	compétitivité
1 990	*32,2*	459,45	1857,36	24,74	130,17
1 991	*35,57*	455,09	1048,78	43,39	81,97
1 992	*27,05*	488,97	1450,87	33,70	80,26
1 993	*25,41*	478,95	1295,68	36,97	68,74
1 994	*26,9*	392	1383,33	28,34	94,93
1 995	*15,97*	402,63	1133,33	35,53	44,95
1 996	*22,79*	468,08	1843,75	25,39	89,77
1 997	*27,79*	411,26	1050	39,17	70,95
1 998	*20,32*	456,5	2052,63	22,24	91,37
1 999	*11,6*	444,23	2111,11	21,04	55,13
2 000	*13,65*	377,37	1209,3	31,21	43,74
2 001	*4,42*	334,9	1090,91	30,70	14,40
2 002	*11,4*	365,79	1537,04	23,80	47,90
2 003	*4,82*	357,19	1530	23,35	20,65
2 004	*5,41*	343,49	1715,69	20,02	27,02
2 005	*5,05*	354,23	1323,08	26,77	18,86
Moyenne	*18,15*	411,88	1 477,05	27,89	65,09

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Annexe 3 : Tableaux

Tableau38 : la compétitivité des dattes algériennes dans le marché des USA,

	la part du marché de l'Algérie dans le pays J USA	prix à l'exportation de l'Algérie	prix à l'exportation du pays J USA	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1 990	0	2051,4	2049,53	100,09	
1 991	0	2011,56	2326,15	86,48	
1 992	0,15	2826,08	2352,48	120,13	
1 993	0,04	2790,16	2561,22	108,94	
1 994	0,04	3349,89	2429,92	137,86	
1 995	0,06	3620,77	2523,65	143,47	
1 996	0,84	3214,49	3033,5	105,97	
1 997	0	1802,9	2938,75	61,35	
1 998	0,56	1836,04	2964,53	61,93	
1 999	0,69	1459,95	3398,76	42,96	
2 000	0,39	1367,67	3607,54	37,91	
2 001	0,55	1330,02	2867,48	46,38	
2 002	0,6	1482,31	3365,92	44,04	
2 003	3,2	1612,32	3440,74	46,86	
2 004	6,09	1790,48	3178,68	56,33	
2 005	8,35	1702,29	3188,43	53,39	
Moyenne	1,35	2 140,52	2 889,21	78,38	

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 39 : la compétitivité des dattes Tunisiennes dans le marché des USA,

	la part du marché de la Tunisie dans le pays J Les usa	prix à l'exportation de la Tunisie	prix à l'exportation du pays J Les usa	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1 990	2,41	2835,15	2049,53	138,33	
1 991	0	2720,5	2326,15	116,95	
1 992	0,25	2884,52	2352,48	122,62	
1 993	0	2567,44	2561,22	100,24	
1 994	0	2705,01	2429,92	111,32	
1 995	0	2953,82	2523,65	117,05	
1 996	0,02	2630,06	3033,5	86,70	
1 997	0,38	2209,97	2938,75	75,20	
1 998	0,5	2250,86	2964,53	75,93	
1 999	0,55	2042,34	3398,76	60,09	
2 000	1,44	1719,41	3607,54	47,66	
2 001	3,91	1560,6	2867,48	54,42	
2 002	3,67	1638,23	3365,92	48,67	
2 003	2,32	1993,45	3440,74	57,94	
2 004	1,63	2086,96	3178,68	65,65	
2 005	8,67	2008,31	3188,43	62,99	
Moyenne	1,61	2 300,41	2 889,21	79,62	

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 40 : la compétitivité des dattes du Pakistan dans le marché des USA,

	a part du marché DU PAKISTAN dans le pays J DES USA	prix à l'exportation Du PAKISTAN	prix à l'exportation du pays J DES USA	% du (prix I/prix de J)	La compétitivité
1 990	72,52	459,45	2049,53	22,42	323,50
1 991	55,58	455,09	2326,15	19,56	284,09
1 992	67,32	488,97	2352,48	20,79	323,88
1 993	68,56	478,95	2561,22	18,70	366,63
1 994	82,99	392	2429,92	16,13	514,44
1 995	56,22	402,63	2523,65	15,95	352,38
1 996	72,48	468,08	3033,5	15,43	469,72
1 997	75,7	411,26	2938,75	13,99	540,93
1 998	79,72	456,5	2964,53	15,40	517,70
1 999	86,19	444,23	3398,76	13,07	659,43
2 000	66,06	377,37	3607,54	10,46	631,51
2 001	48,67	334,9	2867,48	11,68	416,72
2 002	40,1	365,79	3365,92	10,87	368,99
2 003	58,7	357,19	3440,74	10,38	565,45
2 004	44,14	343,49	3178,68	10,81	408,47
2 005	40,03	354,23	3188,43	11,11	360,31
Moyenne	63,44	411,88	2 889,21	14,26	445,01

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 41 : la compétitivité des dattes de l'Iran dans le marché des USA,

	la part du marché de L'Iran dans le pays J USA	prix à l'exportation de L'Iran	prix à l'exportation du pays J USA	% du (prix I/prix de J)	E de compétitivité
1 990	*	*	*	*	
1 991	*	*	*	*	
1 992	*	*	*	*	
1 993	*	*	*	*	
1 994	*	*	*	*	
1 995	*	*	*	*	
1 996	*	*	*	*	
1 997	*	*	*	*	
1 998	*	*	*	*	
1 999	*	*	*	*	
2 000	7,39	239,66	3607,54	6,64	
2 001	17,74	238,76	2867,48	8,33	
2 002	27,13	242,99	3365,92	7,22	
2 003	9,44	288,89	3440,74	8,40	
2 004	18,73	385,11	3178,68	12,12	
2 005	4,86	585,15	3188,43	18,35	
Moyenne	4,22	330,09	3 274,80	10,18	

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 42 : la compétitivité des dattes du Mexique dans le marché des USA,

	la part du marché du Mexique dans le pays J des usa	prix à l'exportation du Mexique	prix à l'exportation du pays J des usa	% du (prix I/prix de J)	E de compétitivité
1 990	2,02	1052,63	2049,53	51,36	
1 991	2,69	1905,17	2326,15	81,90	
1 992	1,59	2092,11	2352,48	88,93	
1 993	3,96	1996,86	2561,22	77,97	
1 994	3,15	2142,01	2429,92	88,15	
1 995	4,29	2837,4	2523,65	112,43	
1 996	2,76	2030,1	3033,5	66,92	
1 997	5,88	2041,53	2938,75	69,47	
1 998	3,16	2626,44	2964,53	88,60	
1 999	3,02	1883,44	3398,76	55,42	
2 000	4,11	2301,11	3607,54	63,79	
2 001	9,4	1657,47	2867,48	57,80	
2 002	9,55	2002,89	3365,92	59,50	
2 003	9,97	2135,25	3440,74	62,06	
2 004	10,44	2514,81	3178,68	79,11	
2 005	11,76	2320,99	3188,43	72,79	
Moyenne	5,49	2 096,26	2 889,21	72,56	

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Annexe 3 : Tableaux

Tableau 43 : Calcule de la part du marché français de la datte ,

	L'importation de la France					la part du marché			
	L'Algérie	Tunisie	Israël	USA	tal importatio	Algérie	Tunisie	Israël	USA
1990	5440	7914	1177	2053	18396	29,57	43,02	6,40	11,16
1991	4788	8899	1003	2736	18593	25,75	47,86	5,39	14,72
1992	7782	7035	758	2561	19106	40,73	36,82	3,97	13,40
1993	7606	7058	583	1872	20484	37,13	34,46	2,85	9,14
1994	6001	8608	498	1645	17759	33,79	48,47	2,80	9,26
1995	6507	7176	805	1709	16987	38,31	42,24	4,74	10,06
1996	11086	5089	1253	809	19981	55,48	25,47	6,27	4,05
1997	8522	8606	876	133	18881	45,14	45,58	4,64	0,70
1998	9326	11536	890	195	22870	40,78	50,44	3,89	0,85
1999	9573	8648	1034	217	20872	45,87	41,43	4,95	1,04
2000	9320	11671	1411	129	23530	39,61	49,60	6,00	0,55
2001	6317	12280	1283	145	20852	30,29	58,89	6,15	0,70
2002	8466	13033	1181	187	23762	35,63	54,85	4,97	0,79
2003	8367	11776	1498	186	22828	36,65	51,59	6,56	0,81
2004	8254	12696	1655	203	24140	34,19	52,59	6,86	0,84
2005	8885	13652	1857	87	25606	34,70	53,32	7,25	0,34
moyenne	7 890	9 729,81	1 110,13	929,19	20 915,4	37,73	46,04	5,23	4,90

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 44 : Calcule de la part du marché Belge de la datte ,

	L'importation de la France					la part du marche			
	L'Algérie	Tunisie	Israël	France	tal importatio	Algérie	Tunisie	Israël	France
1990	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
1991	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
1992	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
1993	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
1994	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
1995	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
1996	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
1997	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
1998	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
1999	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd	pd
2000	339	974	53	605	2274	14,91	42,83	2,33	26,61
2001	309	325	53	439	2443	12,65	13,30	2,17	17,97
2002	390	783	108	259	1923	20,28	40,72	5,62	13,47
2003	277	1038	325	237	2300	12,04	45,13	14,13	10,30
2004	141	755	291	226	1921	7,34	39,30	15,15	11,76
2005	87	1462	458	262	2731	3,19	53,53	16,77	9,59
moyenne	257,17	889,50	214,67	338,00	2 265,33	11,73	39,14	9,36	14,95

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 45 : Calcule de la part du marché canadien de la datte ,

	L'importation de la France					la part du marché					
	L'Algérie	Tunisie	Iran	Pakistan	USA	total importation	Algérie	Tunisie	Iran	Pakistan	L'A. Saoudite
1990	0	57	2224	2130	1161	6615		0,86	33,62	32,20	17,55
1991	0	37	1630	2157	1263	6064		0,61	26,88	35,57	20,83
1992	5	67	1786	1357	1273	5017	0,10	1,34	35,60	27,05	25,37
1993	189	50	1964	1453	1480	5718	3,31	0,87	34,35	25,41	25,88
1994	110	267	2312	1545	1022	5743	1,92	4,65	40,26	26,90	17,80
1995	268	109	2028	749	1059	4691	5,71	2,32	43,23	15,97	22,58
1996	264	90	1651	1013	816	4445	5,94	2,02	37,14	22,79	18,36
1997	208	230	2104	1422	912	5117	4,06	4,49	41,12	27,79	17,82
1998	148	368	2495	1159	856	5704	2,59	6,45	43,74	20,32	15,01
1999	240	405	2243	614	832	5292	4,54	7,65	42,38	11,60	15,72
2000	217	247	1456	546	829	3999	5,43	6,18	36,41	13,65	20,73
2001	329	369	1022	165	993	3737	8,80	9,87	27,35	4,42	26,57
2002	278	353	1761	566	868	4966	5,60	7,11	35,46	11,40	17,48
2003	498	522	2165	256	1042	5316	9,37	9,82	40,73	4,82	19,60
2004	418	246	2965	315	956	5826	7,17	4,22	50,89	5,41	16,41
2005	443	409	3866	349	908	6908	6,41	5,92	55,96	5,05	13,14
moyenne	225,94	239,13	2 104,50	987,25	1 016,88	5 322,38	4,43	4,65	39,07	18,15	19,43

Source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 46: le coefficient de pénétration des dattes algèriennes dans les principaux marchés d'importation 1990-2005

1/: la France

	importation des dattes de l'Algérie (IME)	la production des dattes (QJ)	les importations totales les dattes de la France (IMJ	les exportations des dattes (EXJ)	le coefficient de pénétration (M.P)
1990	5440	0	18396	7200	0,49
1991	4788	0	18593	7145	0,42
1992	7782	0	19106	6088	0,60
1993	7606	0	20484	9596	0,70
1994	6001	0	17759	5128	0,48
1995	6507	0	16987	5476	0,57
1996	11086	0	19981	6644	0,83
1997	8522	0	18881	7640	0,76
1998	9326	0	22870	7491	0,61
1999	9573	0	20872	8329	0,76
2000	9320	0	23530	9576	0,67
2001	6317	0	20852	8456	0,51
2002	8466	0	23762	7639	0,53
2003	8367	0	22828	8347	0,58
2004	8254	0	24140	8386	0,52
2005	8885	0	25606	8967	0,53
la moyenne	7890	0	20 915,44	7631,75	0,59

source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

2/: la Belgique

	importation des dattes de l'Algérie (IME)	la production des dattes (QJ)	les importations totales des dattes du pays (IMJ)	les exportations des dattes (EXJ)	le coefficient de pénétration (M.P)
1990	pd	0	pd	pd	pd
1991	pd	0	pd	pd	pd
1992	pd	0	pd	pd	pd
1993	pd	0	pd	pd	pd
1994	pd	0	pd	pd	pd
1995	pd	0	pd	pd	pd
1996	pd	0	pd	pd	pd
1997	pd	0	pd	pd	pd
1998	pd	0	pd	pd	pd
1999	pd	0	pd	pd	pd
2000	339	0	2274	280	0,17
2001	309	0	2443	145	0,13
2002	390	0	1923	343	0,25
2003	277	0	2300	757	0,18
2004	141	0	1921	560	0,10
2005	87	0	2731	710	0,04
la moyenne	257,17	0	2 265,33	465,83	0,14

source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Annexe 3 : Tableaux

3/: canada

	importation des dattes de l'Algérie (IME)	la production des dattes (QJ)	les importations totales des dattes du pays (IMJ)	les exportations des dattes (EXJ)	le coefficient de pénétration (M.P)
1990	0	0	6615	1346	-
1991	0	0	6064	163	-
1992	5	0	5017	311	0,00
1993	189	0	5718	302	0,03
1994	110	0	5743	121	0,02
1995	268	0	4691	106	0,06
1996	264	0	4445	32	0,06
1997	208	0	5117	20	0,04
1998	148	0	5704	38	0,03
1999	240	0	5292	27	0,05
2000	217	0	3999	86	0,06
2001	329	0	3737	165	0,09
2002	278	0	4966	108	0,06
2003	498	0	5316	200	0,10
2004	418	0	5826	103	0,07
2005	443	0	6908	64	0,06
la moyenne	225,94	0	5 322,38	199,50	0,05

source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

4/: USA

	importation des dattes de l'Algérie (IME)	la production des dattes (QJ)	les importations totales des dattes du pays (IMJ)	les exportations des dattes (EXJ)	le coefficient de pénétration (M.P)
1990	0	21770	6429	5245	-
1991	0	19960	5286	5984	-
1992	0	19050	6465	7188	-
1993	0	26300	5426	6085	-
1994	2	20860	5337	6523	0,0001
1995	2	20590	3239	5814	0,0001
1996	0	20860	4161	5069	-
1997	0	22590	2617	3901	-
1998	20	22510	3580	3747	0,0009
1999	35	20140	5070	3222	0,0016
2000	18	15785	4667	3182	0,0010
2001	23	17872	4148	4116	0,0013
2002	25	21954	4147	3335	0,0011
2003	163	16239	5095	4107	0,0095
2004	340	15604	5584	4202	0,0200
2005	423	16148	5066	4304	0,0250
la moyenne	65,69	19889,5	4 769,81	4 751,50	0,0038

source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

5/: LA RUSSIE

	importation des dattes de l'Algérie (IME)	la production des dattes (QJ)	les importations totales des dattes du pays (IMJ)	les exportations des dattes (EXJ)	le coefficient de pénétration (M.P)
1990	0	0	0	0	*
1991	0	0	0	0	*
1992	0	0	10034	25	0
1993	0	0	14233	24	0
1994	0	0	12171	143	0
1995	0	0	6455	167	0
1996	0	0	4631	236	0
1997	0	0	4000	235	0
1998	0	0	2830	36	0
1999	0	0	5234	0	0
2000	35	0	8833	0	0,0040
2001	20	0	11014	3	0,0018
2002	30	0	18076	26	0,0017
2003	83	0	20797	8	0,0040
2004	220	0	25118	6	0,0088
2005	100	0	20998	5	0,0048
la moyenne	30,50	0	10 276,50	57,13	0,0018

source : calculer par nous même à partir des tableaux précédents,

Tableau 47: Evolution des prix unitaires des exportation de l'Algérie et les pays concurrents ,

	Algérie 1	Tunisie 2	(1/2	Iran 3	(1/3	A saoudite 4	(1/4	Pakistan 5	(1/5	France 6	(1/6	Israël 7	(1/7	Egypte 8	(1/8	Total monde 9	(1/9
1 990	2 051,40	2 835,15	0,72	*	*	*	*	459,45	0,72	3 315,51	0,62	*	*	539,19	3,80	492,50	4,17
1 991	2 011,56	2 720,50	0,74	*	*	*	*	455,09	0,74	3 362,21	0,60	*	*	504,01	3,99	774,71	2,60
1 992	2 826,08	2 884,52	0,98	*	*	*	*	488,97	0,98	3 744,74	0,75	*	*	531,69	5,32	782,91	3,61
1 993	2 790,16	2 567,44	1,09	*	*	*	*	478,95	1,09	2 197,35	1,27	*	*	457,29	6,10	852,80	3,27
1 994	3 349,89	2 705,01	1,24	*	*	*	*	392,00	1,24	3 662,90	0,91	*	*	471,61	7,10	545,64	6,14
1 995	3 620,77	2 953,82	1,23	222,02	16,31	*	*	402,63	1,23	3 455,09	1,05	*	*	423,46	8,55	867,60	4,17
1 996	3 214,49	2 630,06	1,22	216,37	14,86	*	*	468,08	1,22	3 098,29	1,04	2 909,01	1,11	359,36	8,95	458,93	7,00
1 997	1 802,90	2 209,97	0,82	248,43	7,26	*	*	411,26	0,82	2 547,63	0,71	2 858,41	0,63	653,74	2,76	774,02	2,33
1 998	1 836,04	2 250,86	0,82	221,48	8,29	764,85	2,40	456,50	0,82	2 794,69	0,66	3 192,69	0,58	733,69	2,50	771,44	2,38
1 999	1 459,95	2 042,34	0,71	225,57	6,47	642,99	2,27	444,23	0,71	2 262,34	0,65	4 582,94	0,32	546,54	2,67	591,12	2,47
2 000	1 367,67	1 719,41	0,80	239,66	5,71	648,55	2,11	377,37	0,80	1 958,12	0,70	4 556,06	0,30	663,29	2,06	542,29	2,52
2 001	1 330,02	1 560,60	0,85	238,76	5,57	586,34	2,27	334,90	0,85	1 875,83	0,71	4 508,92	0,29	508,95	2,61	308,80	4,31
2 002	1 482,31	1 638,23	0,90	242,99	6,10	714,75	2,07	365,79	0,90	2 231,16	0,66	3 568,39	0,42	477,35	3,11	469,91	3,15
2 003	1 612,32	1 993,45	0,81	288,89	5,58	704,95	2,29	357,19	0,81	2 514,68	0,64	3 921,54	0,41	344,92	4,67	545,03	2,96
2 004	1 790,48	2 086,96	0,86	385,11	4,65	667,73	2,68	343,49	0,86	2 633,93	0,68	4 755,63	0,38	478,48	3,74	809,94	2,21
2 005	1 702,29	2 008,31	0,85	585,15	2,91	635,17	2,68	354,23	0,85	2 502,45	0,68	4 480,09	0,38	551,02	3,09	925,75	1,84
Moyenne	2 140,52	2 300,41	0,91	283,13	7,61	670,67	2,35	411,88	0,91	2 759,81	0,77	3 933,37	0,48	515,29	4,44	657,09	3,45

Source: calculer par nous à partir des tableaux précédents,

Tableau 48 : L'évolution de quelques variables utilisés dans la modélisation (entre 1980 et 2008) des exportations des dattes en Algérie

	Taux de change DA/$	le PIB D 'Algérie en $	PIB/Ha en Algérie $
1980	3,838	42 345 300 000	2 567,42
1981	4,316	44 348 700 000	2 798,86
1982	4,592	45 207 100 000	3 056,62
1983	4,789	48 801 400 000	3 241,46
1984	4,983	53 698 300 000	3 440,52
1985	5,028	57 937 900 000	3 566,85
1986	4,702	63 696 300 000	3 555,88
1987	4,850	66 742 300 000	3 528,92
1988	5,915	59 089 100 000	3 518,23
1989	7,609	55 631 500 000	3 715,09
1990	8,958	62 045 100 000	3 793,06
1991	18,473	45 715 400 000	3 784,46
1992	21,836	48 003 300 000	3 848,45
1993	23,345	49 946 500 000	3 767,59
1994	35,059	42 542 600 000	3 732,72
1995	47,741	41 764 100 000	3 878,13
1996	54,753	46 941 500 000	4 043,23
1997	57,711	48 177 900 000	4 091,15
1998	58,748	48 187 800 000	4 284,41
1999	66,641	48 640 600 000	4 421,97
2000	75,316	54 790 100 000	4 552,01
2001	77,269	55 181 000 000	4 713,61
2002	79,686	57 053 000 000	4 948,03
2003	77,376	68 018 600 000	5 322,33
2004	72,066	85 013 900 000	5 672,44
2005	73,363	101 786 000 000	6 062,28
2006	72,646	114 727 000 000	6 347,06
2007	73,300	130 222 071 808	6701.9
2008	73,500	145 078 624 256	7039.2

Source : les données du site web: www :perspective.usherbrooke.ca/bilan/

Tableau 49 : Evolution de quelques variables Français utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Population française en 1000 Ha	Importations de la France en 1000 T	Importations de la France en 1000$	Exportations Françaises en T	Exportations Françaises en 1000 $	Importations de la France des dattes algériennes T	la part individuelle moyenne des dattes algériennes en France en g	le PIB de la France en $	le PIB /Ha de la France en $
1980	54 010	12068	23680	5633	17254		0,0	691 138 000 000	9899.87
1981	54 314	15057	23209	6763	17920		0,0	604 411 000 000	10868.7
1982	54 631	13342	20575	6829	17190		0,0	573 355 000 000	11746.5
1983	54 880	14735	23292	5972	14724		0,0	547 915 000 000	12301
1984	55 139	13646	20617	6466	14198		0,0	520 219 000 000	12900.7
1985	55 393	14280	22734	6146	14042		0,0	543 064 000 000	13469.3
1986	55 661	15111	29987	5561	16595	1884	33,8	759 886 000 000	14050.1
1987	55 947	14614	32659	5184	16706	2343	41,9	922 367 000 000	14734.1
1988	56 250	14621	31322	5131	16071	3789	67,4	1 003 410 000 000	15867.8
1989	56 560	16270	31784	6580	18562	4405	77,9	1 008 160 000 000	16987.8
1990	56 823	18396	43562	7200	23875	5440	95,7	1 244 460 000 000	18015.9
1991	57 094	18593	43126	7145	24027	4788	83,9	1 244 060 000 000	18754.9
1992	57 350	19106	47955	6088	22801	7782	135,7	1 372 750 000 000	19359
1993	57 557	20484	42862	9596	21089	7606	132,1	1 291 060 000 000	19545.3
1994	57 737	17759	41828	5128	18787	6001	103,9	1 364 290 000 000	20331.8
1995	57 926	16987	43842	5476	18924	6507	112,3	1 569 980 000 000	21118.7
1996	58 107	19981	44649	6644	20619	11086	190,8	1 573 650 000 000	21691.4
1997	58 284	18881	39978	7640	19471	8522	146,2	1 424 380 000 000	22476.7
1998	58 483	22870	48767	7491	20933	9326	159,5	1 471 700 000 000	23446.1
1999	58 833	20872	38035	8329	18842	9573	162,7	1 457 450 000 000	24 475.8
2000	59 233	23530	40231	9576	18748	9320	157,3	1 327 960 000 000	25 866.8
2001	59 657	20852	32820	8456	15878	9317	156,2	1 339 760 000 000	26845.8
2002	60 069	23762	40527	7639	17051	8466	140,9	1 457 330 000 000	27408
2003	60 475	22828	48093	8347	20989	8367	138,4	1 800 020 000 000	28034.8
2004	60 927	24140	51527	8386	22099	8254	135,5	2 061 320 000 000	29363.5
2005	61 365	25606	54392	8967	22449	8885	144,8	2 136 450 000 000	30591.4
2006	61 743	25658	60813	8384	23982		0,0	2 248 090 000 000	31992.4
2007	61 987							2 335 390 040 064	33278
2008	62 082							2 428 775 038 976	34592

Source : les données du site web: www :perspective.usherbrooke.ca/bilan/

Tableau 50 : l'évolution indiciaire de quelques variables Canadiens utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Population du Canada	PIB du Canada en $	PIB/Ha au Canada en $	Importations du Canada en T	Importations du Canada en 1000 $	Importations du Canada des dattes algériennes en T	la part individuelle moyenne des dattes algériennes au Canada en g
1980	24593000	268 893 000 000	11 022,2	2129	2843	0	0
1981	24900000	300 668 000 000	12 326,6	1330	2245	0	0
1982	25 202 000	307 902 000 000	12 551,2	1435	1826	0	0
1983	25456000	333 809 000 000	13 268,5	1880	2509	0	0
1984	25702000	347 141 000 000	14 427,6	2594	3233	0	0
1985	25942000	355 704 000 000	15 437,3	2522	3685	0	0
1986	26204000	368 867 000 000	16 002,2	3559	5721	61	2,33
1987	26550000	421 530 000 000	16 919,6	2831	4046	0	0
1988	26895000	498 167 000 000	18 134,9	3049	3741	0	0
1989	27379000	555 514 000 000	18 974,8	2086	2810	0	0
1990	27791000	582 723 000 000	19 454	2178	4494	0	0
1991	28171700	598 208 000 000	19 446,4	1807	4121	0	0
1992	28519600	579 532 000 000	19 823,4	2708	4926	0	0
1993	28833400	563 665 000 000	20 527,3	2244	3470	29	1,01
1994	29111900	564 494 000 000	21 757,2	3109	5555	0	0
1995	29354000	590 517 000 000	22 635,9	1971	5793	0	0
1996	29671900	613 762 000 000	23 189,2	2593	5248	75	2,53
1997	29987200	637 537 000 000	24 314,2	2337	4406	189	6,30
1998	30247900	616 766 000 000	25 371,3	2554	4747	132	4,36
1999	30499200	661 265 000 000	26 938,1	1524	2918	186	6,10
2000	30769700	724 919 000 000	28 710,9	2299	3999	205	6,66
2001	31081900	715 424 000 000	29 626,6	2471	3419	275	8,85
2002	31362000	734 662 000 000	30 755,4	1967	4141	326	10,39
2003	31630000	866 040 000 000	31 712,4	2342	6388	540	17,07
2004	31989000	992 151 000 000	33 309,8	1960	6709	189	5,91
2005	32312000	1 131 730 000 000	34 971,7	2765	8089	450	13,93
2006	32649000	1 271 590 000 000	36 713,4	2276	7279	*	*
2007	32976667	1 411 262 709 760	38 402	*	*	*	*
2008	33306667	1 550 982 217 728	40 104	*	*	*	*

Source : les données du site web: www :perspective.usherbrooke.ca/bilan/

Tableau 51 : l'évolution de quelques variables du Belgique-Luxembourg utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Population du Belgique-Luxembourg	PIB du Belgique-Luxembourg en $	PIB/Ha au Belgique-Luxembourg en $	Importations du Belgique-Luxembourg en T	Importations du Belgique-Luxembourg en 1000 £	Importations du Belgique-Luxembourg des dattes algériennes T	la part individuelle moyenne des dattes algériennes au Belgique-Luxembourg en g
1980	10211900	65 583 410 000	11 766,82	4542	4394	0	0
1981	10217600	54 196 930 000	12 799,00	5291	5796	0	0
1982	10221500	47 737 355 000	13 701,10	6931	6672	0	0
1983	10221600	45 274 460 000	14 505,20	5014	6937	0	0
1984	10219200	43 339 235 000	15 734,55	4861	7386	0	0
1985	10225200	44 848 610 000	16 564,70	5046	7375	0	0
1986	10231500	62 551 975 000	17 991,85	4249	5334	787	76,92
1987	10241700	77 861 730 000	19 025,40	6714	6697	594	58,00
1988	10275300	84 775 170 000	20 977,25	6782	8047	579	56,35
1989	10315600	86 030 800 000	23 185,20	6260	7627	179	17,35
1990	10349300	107 680 800 000	24 962,75	6615	8097	153	14,78
1991	10391600	110 760 550 000	27 153,90	6064	7887	168	16,20
1992	10437500	123 574 600 000	27 963,95	5017	6655	586	56,14
1993	10482600	118 811 300 000	28 977,10	5718	8613	266	25,38
1994	10519400	129 643 400 000	30 341,55	5743	10008	52	4,94
1995	10546300	152 498 700 000	31 195,80	4691	7891	0	0
1996	10572550	148 010 450 000	31 908,05	4445	7373	389	36,80
1997	10602500	133 967 400 000	33 748,60	5117	7971	127	11,98
1998	10629600	137 244 950 000	35 457,00	5704	8378	424	40,00
1999	10658000	137 510 850 000	38 034,75	5292	8320	350	32,84
2000	10690000	126 101 800 000	41 119,00	3999	7446	1027	96,07
2001	10726500	125 930 950 000	42 787,25	3737	7377	470	43,82
2002	10776500	137 273 300 000	44 543,00	4966	8288	1141	105,88
2003	10826047	169 449 700 000	45 540,55	5316	10023	1177	108,72
2004	10874397	196 488 950 000	48 122,65	5826	10118	482	44,32
2005	10935410	203 915 550 000	50 737,55	6908	11974	270	24,69
2006	11002800	217 750 900 000	54 577,05	8140	14561	*	*
2007	11065938	227 313 756 160	57 600,00	*		*	*
2008	11130140	237 944 733 696	60 827,50	*	*	*	*

Source : les données du site web: www :perspective.usherbrooke.ca/bilan/

Tableau 52 : l'évolution de quelques variables des USA utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Production du USA en T	Population du USA	PIB du USA en $	PIB/Ha au USA en $	Importations du USA en T	Importations du USA en 1000 $	Importations de la USA des dattes algeriennes en T	la part individuelle moyenne des dattes algériennes au USA en g
1980	20320	227225000	1 128,55	268 893 000 000	6331	5382	0	0
1981	20230	229466000	1 171,66	300 668 000 000	2686	2604	0	0
1982	21680	231664000	1 330,52	307 902 000 000	7432	9886	0	0
1983	15420	233792000	1 343,65	333 809 000 000	11785	16101	0	0
1984	19960	235825000	1 421,64	347 141 000 000	10688	17238	0	0
1985	26300	237924000	1 523,46	355 704 000 000	11903	18632	0	0
1986	16300	240133000	1 650,16	368 867 000 000	2821	3976	0	0
1987	17200	242289000	1 617,64	421 530 000 000	3767	5173	0	0
1988	19960	244499000	1 809,31	498 167 000 000	5807	7590	0	0
1989	19960	246819000	1 883,83	555 514 000 000	11079	11479	0	0
1990	21770	249623000	1 995,92	582 723 000 000	6429	7073	0	0
1991	19960	252981000	2 166,35	598 208 000 000	5286	6609	0	0
1992	19050	256514000	2 087,83	579 532 000 000	6465	7897	0	0
1993	26300	259919000	2 076,57	563 665 000 000	5426	7041	5	0,02
1994	20860	263126000	2 299,77	564 494 000 000	5337	6554	0	-
1995	20590	266278000	2 155,92	590 517 000 000	3239	4696	0	-
1996	20860	269394000	2 426	613 762 000 000	4161	5852	0	-
1997	22590	272657000	2 374,58	637 537 000 000	2617	3486	24	0,09
1998	22510	275854000	2 547,21	616 766 000 000	3580	4199	3	0,01
1999	20140	279040000	2 560,43	661 265 000 000	5070	5421	34	0,12
2000	15785	282217000	2 627,63	724 919 000 000	4667	4742	42	0,15
2001	17872	285226000	2 858,56	715 424 000 000	4148	4547	19	0,07
2002	21954	288126000	2 968,34	734 662 000 000	4147	4095	0	-
2003	16239	290796000	3 179,96	866 040 000 000	5095	6091	58	0,20
2004	15604	293638000	3 403,54	992 151 000 000	5584	7810	306	1,04
2005	16148	296507000	3 554,43	1 131 730 000 000	5066	6309	484	1,63
2006	15422	299398000	3 915,12	1 271 590 000 000	6938	8099	*	*
2007	15500	302274347	4135.9	1 411 262 709 760	*	*	*	*
2008	15900	305154347	4391.7	1 550 982 217 728	*	*	*	*

Source : les données du site web: www :perspective.usherbrooke.ca/bilan/

Tableau 53 : l'évolution de quelques variables Marocains utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Production du Maroc en T	Population du Maroc	PIB du Maroc en $	PIB/Ha au Maroc en $	Importations du Maroc en T	Importations du Maroc en 1000 $	Importations de la Maroc des dattes algeriennes en T	la part individuelle moyenne des dattes algériennes au Maroc en g
1980	75000	19379600	18 820 800 000	1 128,55	730	318	0	0,0
1981	65000	19855400	15 280 300 000	1 171,66	0	0	0	0,0
1982	66000	20334100	15 423 800 000	1 330,52	0	0	0	0,0
1983	56050	20814800	13 941 600 000	1 343,65	157	293	0	0,0
1984	25420	21296800	12 751 300 000	1 421,64	79	163	0	0,0
1985	13940	21779100	12 869 600 000	1 523,46	393	615	0	0,0
1986	20000	22261100	16 994 600 000	1 650,16	509	615	0	0,0
1987	37000	22741700	18 746 000 000	1 617,64	898	1257	0	0,0
1988	50380	23220200	22 198 400 000	1 809,31	2996	2446	0	0,0
1989	105700	23695700	22 847 200 000	1 883,83	3178	1826	20	0,8
1990	100000	24167300	25 820 700 000	1 995,92	314	788	102	4,2
1991	107000	24634000	27 836 600 000	2 166,35	186	480	6	0,2
1992	82000	25095100	28 450 600 000	2 087,83	671	1784	333	13,3
1993	111000	25549500	26 801 100 000	2 076,57	494	1233	393	15,4
1994	62000	25996300	30 351 300 000	2 299,77	581	1586	436	16,8
1995	98000	26434700	32 986 200 000	2 155,92	574	1049	95	3,6
1996	90000	26863600	36 638 800 000	2 426	764	1787	322	12,0
1997	82000	27282100	33 414 700 000	2 374,58	1049	2198	187	6,9
1998	85000	27689300	40 028 700 000	2 547,21	1319	2647	113	4,1
1999	72561	28084200	39 756 200 000	2 560,43	2067	2504	39	1,4
2000	74000	28465700	37 058 700 000	2 627,63	5434	6099	197	6,9
2001	32400	28832900	37 766 200 000	2 858,56	11508	10436	238	8,3
2002	33200	29184900	40 472 200 000	2 968,34	35040	16002	667	22,9
2003	54110	29520400	49 819 100 000	3 179,96	25460	11229	268	9,1
2004	69400	29838700	56 391 600 000	3 403,54	30392	15133	301	10,1
2005	47500	30142700	58 956 500 000	3 554,43	37525	23477	207	6,9
2006	55000	30496600	65 401 400 000	3 915,12	33028	27488	*	*
2007	52000	30817233	69 259 636 736	4135.9	*	*	*	*
2008		31146183	73 764 538 368	4391.7	*	*	*	*

Source : les données du site web: www :perspective.usherbrooke.ca/bilan/

Tableau 49 : Evolution de quelques variables utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Exportation en quantité (T)	Exportation en valeur (1000 $)	Taux de change DA/$	Production en qx	Prix d'exportation moyen $/T	Consommation algérienne en T	le PIB D 'Algérie en $	PIB/Ha en Algérie $	Nombre total des palmiers	Nombre de palmiers en rapport	Rendement kg/palmier en rapport	Importations mondiales en T	Importations mondiales en 1000 $	prix d'exportation mondiale $/T
1980	11,69	14,01	5,10	54,91	119,90	56,22	77,29	56,40189718	63,12	68,85	77,87	260750	157403	
1981	19,29	29,69	5,73	53,42	153,88	54,46	80,94	61,48624454	63,27	69,37	74,99	209410	150248	
1982	9,55	7,96	6,10	56,48	83,31	57,91	82,51	67,148798	63,99	69,86	79,51	222364	166577	
1983	26,16	29,91	6,36	49,65	114,35	50,37	89,07	71,20942177	63,30	65,56	70,01	201528	158894	
1984	43,78	41,79	6,62	49,98	95,43	50,16	98,01	75,58243501	57,62	63,18	70,34	183260	156420	
1985	62,34	52,94	6,68	54,38	84,92	54,14	105,75	78,35769254	47,27	59,36	77,13	210715	180722	
1986	30,89	42,69	6,24	51,65	138,21	52,27	116,26	78,1167001	63,08	65,67	72,64	233515	183276	
1987	21,99	32,94	6,44	61,38	149,85	62,57	121,81	77,52443426	65,53	64,67	84,74	428945	234508	
1988	55,94	75,59	7,85	53,63	135,14	53,55	107,85	77,28959295	66,32	65,37	70,47	323927	212332	
1989	32,47	40,36	10,10	57,47	124,29	58,04	101,54	81,61427589	67,14	69,00	73,54	411325	247841	
1990	79,96	119,88	11,89	56,32	149,92	55,59	113,24	83,32714559	67,39	69,51	71,71	404642	244981	492.50
1991	85,06	125,07	24,53	57,19	147,02	56,34	83,44	83,13821806	69,12	70,40	69,93	263900	228513	774.71
1992	192,86	398,38	28,99	71,25	206,57	69,15	87,61	84,54397069	70,55	62,86	85,51	281332	265582	782.91
1993	183,77	374,76	31,00	71,55	203,93	68,15	91,16	82,76761255	74,44	74,44	84,88	318149	275656	852.80
1994	34,88	85,49	46,55	86,75	245,10	88,33	77,65	82,00157733	78,75	79,53	101,92	402932	301287	545.64
1995	202,69	536,45	63,39	77,99	264,67	74,22	76,23	85,19599034	79,88	78,46	89,76	354158	279471	867.60
1996	191,09	448,93	72,70	71,25	234,92	67,65	85,68	88,82295953	92,45	92,23	73,90	534635	305278	458.93
1997	112,52	148,29	76,63	82,87	131,78	81,97	87,93	89,87568129	93,94	95,81	85,98	462378	281306	774.02
1998	97,12	130,29	78,00	105,93	134,14	106,20	87,95	94,12127829	95,60	98,10	108,24	497509	289251	771.44
1999	98,14	104,69	88,48	116,95	106,67	117,52	88,78	97,14324002	97,26	98,64	116,95	528060	270529	591.12
2000	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100	100,00	100,00	100,00	503297	265967	542.29
2001	72,82	70,80	102,59	119,62	97,22	121,04	100,71	103,5500801	102,89	101,23	99,78	574736	270742	308.80
2002	102,23	110,79	105,80	114,44	108,38	114,82	104,13	108,699893	109,09	104,63	84,85	549243	273459	469.91
2003	94,62	111,49	102,74	129,18	117,83	130,23	124,14	116,9226342	110,91	107,66	103,51	548849	309057	545.03
2004	75,42	98,73	95,68	121,06	130,91	122,44	155,16	124,6139617	113,22	111,06	88,63	650899	368804	809.94
2005	100,74	125,38	97,41	141,21	124,45	142,44	185,77	133,1780906	116,78	113,06	95,62	786950	423920	925.75
2006	114,36	135,89	96,45	134,35	118,83	135,33	209,39	139,434228	125,62	114,15	87,15	681810	491058	
2007	120,22	153,30	97,32	141,21	127,51	142,35	237,67	147,2294657	136,49	115,74	87,29			
2008			97,59		0		264,79	154,6393791			0			

Source: calculer par nous à partir des données du tableau 48

Tableau 55 : l'évolution indiciaire de quelques variables Français utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Population française en 1000 Ha	Importations de la France en 1000 T	Importations de la France en 100C $	Exportations Françaises en T	Exportations Françaises en 1000 $	Importations de la France des dattes algeriennes en T	la part individuelle moyenne des dattes algeriennes en France en g	le PIB de la France en $	le PIB /Ha de la France en $
1980	91,18	51,29	58,86	58,82	92,03	-		52,05	38,27
1981	91,70	63,99	57,69	70,62	95,58	-	-	45,51	42,02
1982	92,23	56,70	51,14	71,31	91,69	-	-	43,18	45,41
1983	92,65	62,62	57,90	62,36	78,54	-	-	41,26	47,56
1984	93,09	57,99	51,25	67,52	75,73	-	-	39,17	49,87
1985	93,52	60,69	56,51	64,18	74,90	-	-	40,89	52,07
1986	93,97	64,22	74,54	58,07	88,52	20,21	-	57,22	54,32
1987	94,45	62,11	81,18	54,14	89,11	25,14	21,51	69,46	56,96
1988	94,96	62,14	77,86	53,58	85,72	40,65	26,62	75,56	61,34
1989	95,49	69,15	79,00	68,71	99,01	47,26	42,81	75,92	65,67
1990	95,93	78,18	108,28	75,19	127,35	58,37	49,50	93,71	69,65
1991	96,39	79,02	107,20	74,61	128,16	51,37	60,91	93,68	72,51
1992	96,82	81,20	119,20	63,58	121,62	83,50	53,30	103,37	74,84
1993	97,17	87,05	106,54	100,21	112,49	81,61	86,24	97,22	75,56
1994	97,47	75,47	103,97	53,55	100,21	64,39	83,99	102,74	78,60
1995	97,79	72,19	108,98	57,18	100,94	69,82	66,06	118,22	81,64
1996	98,10	84,92	110,98	69,38	109,98	118,95	71,39	118,50	83,86
1997	98,40	80,24	99,37	79,78	103,86	91,44	100,00	107,26	86,89
1998	98,73	97,20	121,22	78,23	111,65	100,06	92,93	110,82	90,64
1999	99,32	88,70	94,54	86,98	100,50	102,71	101,35	109,75	94,62
2000	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	103,41	100,00	100,00
2001	100,72	88,62	81,58	88,30	84,69	99,97	100,00	100,89	103,78
2002	101,41	100,99	100,74	79,77	90,95	90,84	99,26	109,74	105,96
2003	102,10	97,02	119,54	87,17	111,95	89,77	89,58	135,55	108,38
2004	102,86	102,59	128,08	87,57	117,87	88,56	87,93	155,22	113,52
2005	103,60	108,82	135,20	93,64	119,74	95,33	86,10	160,88	118,27
2006	104,24	109,04	151,16	87,55	127,92	-	92,02	169,29	123,68
2007	104,65	-	-	-	-	-	-	175,86	128,65
2008	104,81	-	-	-	-	-	-	182,90	133,73

Source: calculer par nous à partir des données du tableau 49,

Tableau 56 : l'évolution indiciaire de quelques variables Canadiens utilisés dans la modélisation en canada entre 1980 et 2008

	Population du Canada	PIB du Canada en $	PIB/Ha au Canada en $	Importations du Canada en T	Importations du Canada en 1000 $	Importations du Canada des dattes algériennes T	la part individuelle moyenne des dattes algériennes au Canada en g
1980	79,93	37,09	38,39	92,61	71,09	-	0
1981	80,92	41,48	42,93	57,85	56,14	-	0
1982	81,91	42,47	43,72	62,42	45,66	-	0
1983	82,73	46,05	46,21	81,77	62,74	-	0
1984	83,53	47,89	50,25	112,83	80,85	-	0
1985	84,31	49,07	53,77	109,70	92,15	-	0
1986	85,16	50,88	55,74	154,81	143,06	29,76	34,98
1987	86,29	58,15	58,93	123,14	101,18	-	0
1988	87,41	68,72	63,16	132,62	93,55	-	0
1989	88,98	76,63	66,09	90,74	70,27	-	0
1990	90,32	80,38	67,76	94,74	112,38	-	0
1991	91,56	82,52	67,73	78,60	103,05	-	0
1992	92,69	79,94	69,04	117,79	123,18	-	0
1993	93,71	77,76	71,50	97,61	86,77	14,15	15,17
1994	94,61	77,87	75,78	135,23	138,91	-	0
1995	95,40	81,46	78,84	85,73	144,86	-	0
1996	96,43	84,67	80,77	112,79	131,23	36,59	37,99
1997	97,46	87,95	84,69	101,65	110,18	92,20	94,59
1998	98,30	85,08	88,37	111,09	118,70	64,39	65,47
1999	99,12	91,22	93,83	66,29	72,97	90,73	91,59
2000	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2001	101,01	98,69	103,19	107,48	85,50	134,15	132,88
2002	101,92	101,34	107,12	85,56	103,55	159,02	156,01
2003	102,80	119,47	110,45	101,87	159,74	263,41	256,31
2004	103,96	136,86	116,02	85,25	167,77	92,20	88,74
2005	105,01	156,12	121,81	120,27	202,28	219,51	209,16
2006	106,11	175,41	127,87	99,00	182,02	-	-
2007	107,17	194,68	133,75	-	-	-	-
2008	108,25	213,95	139,68		-	-	-

Source: calculer par nous à partir des données du tableau 50,

Tableau 57 : l'évolution indiciaire de quelques variables du Belgique-Luxembourg utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 -2008

	Population du Belgique-Luxembourg	PIB du Belgique-Luxembourg en $	PIB/Ha au Belgique-Luxembourg en $	Importations du Belgique-Luxembourg en T	Importations du Belgique-Luxembourg en 1000 $	Importations du Belgique-Luxembourg des dattes algériennes T	la part individuelle moyenne des dattes algériennes au Belgique-Luxembourg en g
1980	95,53	52,01	28,62	113,58	59,01	-	-
1981	95,58	42,98	31,13	132,31	77,84	-	-
1982	95,62	37,86	33,32	173,32	89,61	-	-
1983	95,62	35,90	35,28	125,38	93,16	-	-
1984	95,60	34,37	38,27	121,56	99,19	-	80,07
1985	95,65	35,57	40,28	126,18	99,05	-	60,37
1986	95,71	49,60	43,76	106,25	71,64	76,63	58,66
1987	95,81	61,75	46,27	167,89	89,94	57,84	18,06
1988	96,12	67,23	51,02	169,59	108,07	56,38	15,38
1989	96,50	68,22	56,39	156,54	102,43	17,43	16,86
1990	96,81	85,39	60,71	165,42	108,74	14,90	58,44
1991	97,21	87,83	66,04	151,64	105,92	16,36	26,42
1992	97,64	98,00	68,01	125,46	89,38	57,06	5,14
1993	98,06	94,22	70,47	142,99	115,67	25,90	-
1994	98,40	102,81	73,79	143,61	134,41	5,06	38,31
1995	98,66	120,93	75,87	117,30	105,98	-	12,47
1996	98,90	117,37	77,60	111,15	99,02	37,88	41,64
1997	99,18	106,24	82,08	127,96	107,05	12,37	34,18
1998	99,43	108,84	86,23	142,64	112,52	41,29	100,00
1999	99,70	109,05	92,50	132,33	111,74	34,08	45,61
2000	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	110,21
2001	100,34	99,86	104,06	93,45	99,07	45,76	113,17
2002	100,81	108,86	108,33	124,18	111,31	111,10	46,13
2003	101,27	134,38	110,75	132,93	134,61	114,61	25,70
2004	101,72	155,82	117,03	145,69	135,89	46,93	-
2005	102,30	161,71	123,39	172,74	160,81	26,29	-
2006	102,93	172,68	132,73	203,55	195,55	-	-
2007	103,52	180,26	140,08	-	-	-	-
2008	104,12	188,69	147,93	-	-	-	-

Source: Calculer par nous à partir des données du tableau 51,

Tableau 58 : l'évolution indiciaire de quelques variables des USA utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Production du USA en T	Population du USA	PIB du USA en $	PIB/Ha au USA en $	Importations du USA en T	Importations du USA en 1000 $	Importations des USA des dattes algériennes T	la part individuelle moyenne des dattes algériennes au USA en g
1980	128,73	80,51	42,95	37,09	135,65	113,50	-	0
1981	128,16	81,31	44,59	41,48	57,55	54,91	-	0
1982	137,35	82,09	50,64	42,47	159,25	208,48	-	0
1983	97,69	82,84	51,14	46,05	252,52	339,54	-	0
1984	126,45	83,56	54,10	47,89	229,01	363,52	-	0
1985	166,61	84,31	57,98	49,07	255,05	392,91	-	0
1986	103,26	85,09	62,80	50,88	60,45	83,85	-	0
1987	108,96	85,85	61,56	58,15	80,72	109,09	-	0
1988	126,45	86,64	68,86	68,72	124,43	160,06	-	0
1989	126,45	87,46	71,69	76,63	237,39	242,07	-	0
1990	137,92	88,45	75,96	80,38	137,75	149,16	-	0
1991	126,45	89,64	82,45	82,52	113,26	139,37	-	0
1992	120,68	90,89	79,46	79,94	138,53	166,53	-	0
1993	166,61	92,10	79,03	77,76	116,26	148,48	11,90	13,33
1994	132,15	93,24	87,52	77,87	114,36	138,21	-	-
1995	130,44	94,35	82,05	81,46	69,40	99,03	-	-
1996	132,15	95,46	92,33	84,67	89,16	123,41	-	-
1997	143,11	96,61	90,37	87,95	56,07	73,51	57,14	60,00
1998	142,60	97,75	96,94	85,08	76,71	88,55	7,14	6,67
1999	127,59	98,87	97,44	91,22	108,64	114,32	80,95	80,00
2000	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2001	113,22	101,07	108,79	98,69	88,88	95,89	45,24	46,67
2002	139,08	102,09	112,97	101,34	88,86	86,36	-	-
2003	102,88	103,04	121,02	119,47	109,17	128,45	138,10	133,33
2004	98,85	104,05	129,53	136,86	119,65	164,70	728,57	693,33
2005	102,30	105,06	135,27	156,12	108,55	133,05	1 152,38	1 086,67
2006	97,70	106,09	149,00	175,41	148,66	170,79	-	0
2007	98,19	107,11	157,40	194,68	-	-	-	0
2008		108,13	167,14	213,95	-	-	-	0

Source: calculer par nous à partir des données du tableau 52,

Tableau 59 : l'évolution indiciaire de quelques variables du Maroc utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Production du Maroc en T	Population du Maroc	PIB du Maroc en $	PIB/Ha au Maroc en $	Importations du Maroc en T	Importations du Maroc en 1000 $	Importations de la Maroc des dattes algériennes T	la part individuelle moyenne des dattes algériennes au Maroc en g
1980	101,35	68,08	50,79	42,95	13,43	5,21	-	-
1981	87,84	69,75	41,23	44,59	-	-	-	-
1982	89,19	71,43	41,62	50,64	-	-	-	-
1983	75,74	73,12	37,62	51,14	2,89	4,80	-	-
1984	34,35	74,82	34,41	54,10	1,45	2,67	-	-
1985	18,84	76,51	34,73	57,98	7,23	10,08	-	-
1986	27,03	78,20	45,86	62,80	9,37	10,08	-	-
1987	50,00	79,89	50,58	61,56	16,53	20,61	-	-
1988	68,08	81,57	59,90	68,86	55,13	40,10	-	-
1989	142,84	83,24	61,65	71,69	58,48	29,94	10,15	12,14
1990	135,14	84,90	69,68	75,96	5,78	12,92	51,78	60,98
1991	144,59	86,54	75,11	82,45	3,42	7,87	3,05	3,47
1992	110,81	88,16	76,77	79,46	12,35	29,25	169,04	191,76
1993	150,00	89,76	72,32	79,03	9,09	20,22	199,49	222,25
1994	83,78	91,32	81,90	87,52	10,69	26,00	221,32	242,34
1995	132,43	92,87	89,01	82,05	10,56	17,20	48,22	51,88
1996	121,62	94,37	98,87	92,33	14,06	29,30	163,45	100,00
1997	110,81	95,84	90,17	90,37	19,30	36,04	94,92	98,99
1998	114,86	97,27	108,01	96,94	24,27	43,40	57,36	58,96
1999	98,06	98,66	107,28	97,44	38,04	41,06	19,80	20,09
2000	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2001	43,78	101,29	101,91	108,79	211,78	171,11	120,81	119,22
2002	44,86	102,53	109,21	112,97	644,83	262,37	338,58	330,20
2003	73,12	103,71	134,43	121,02	468,53	184,11	136,04	131,21
2004	93,78	104,82	152,17	129,53	559,29	248,12	152,79	145,81
2005	64,19	105,89	159,09	135,27	690,56	384,93	105,08	99,28
2006	74,32	107,13	176,48	149,00	607,80	450,70	-	-
2007	70,27	108,26	186,89	157,40	-	-	-	-
2008	-	109,42	199,05	167,14	-	-	-	-

Source: calculer par nous à partir des données du tableau 53,

Tableau 60: Evolution de la superficie et du patrimoine phoenicicole et de la production des dattes dans la daïra de Tolga et dans la wilaya de 1990-2008

Colonne1	Total des palmiers de la wilaya	Total palmiers de la daïra	superficie en ha de la daïra	Indice d'évolution	palmier en production de la wilaya	palmiers en production de la daïra	production wilaya en Qx	production du Daïra en Qx
1990	2010487	331449	3013	100	1420029	274514	610000	127437
1991	2054000	338622	3078	102,17	1486188	308235	635784	80000
1992	2095425	345452	3140	104,23	1547183	320886	656055	105430
1993	2137599	352405	3204	106,33	1571197	325866	792697	120000
1994	2214464	365077	3319	110,15	1615465	335047	794408	172286
1995	2380674	392478	3568	118,42	1680829	348604	973173	212093
1996	2421239	399165	3629	120,44	1853871	384493	805734	227040
1997	2449230	403780	3671	121,83	1877546	389403	1032719	220945
1998	2459521	405477	3686	122,34	1890671	392125	1101239	182117
1999	2474455	407939	3709	123,08	1901882	394450	990013	244069
2000	3221035	531020	4827	160,22	1998575	414504	1263244	309888
2001	3273191	539618	4906	162,82	2012579	417409	1196264	244069
2002	3527180	581491	5286	175,45	2173661	450817	1286835	288077
2003	3562495	587313	5339	177,21	2198912	456054	1465857	336417
2004	3915588	645524	5868	194,77	2260804	468891	1556701	364465
2005	4030277	664431	6040	200,47	2350595	487513	1690301	387321
2006	4047668	667299	6066	201,34	2585836	536302	1738816	374952
2007	4121858	679530	6178	205,03	2753079	570989	1801617	354986
2008	4133837	681504	6426	213,28	2889417	599265	1783815	431471
Moyenne	2975275	490504	4471	148	2003596	414493	1167120	251740
Estimation 2010		743870	6815			583421		420063
Estimation 2015		859035	7880			659727		475004

Source ; statistiques de la DSA de Biskra et la subdivision agricole de la daïra de Tolga,

Tableau 61 : Répartition de la SAU de la daïra de Tolga en 2008,

	superficie totale en ha	SAT en ha	SAU en ha	Dont Irriguée en ha	dont gravitaire en ha	gout à gout en ha	Nbr de fourrage	Nbr de puits	superficie phoenicicole en ha	superficie arboricole en ha	superficie maraichère en ha
Tolga	121340	94370	4198	3433	2735	698	310	700	2725	222	1251
Bordj ben azouz	2320	2130	1364	1352	1352	223	120	190	1266	80	18
Luchana	3960	3421	1936	1558	1558	529	120	94	1459	153	324
Bbouchagroune	5790	4917	1752	1026	1026	603	17	500	976	140	636
Total daïra	133410	104838	9250	7369	6671	2053	567	1484	6426	595	2229

Source: Fait par nous à partir des donnés de la subdivision agricole de la Daïra et la DSA de Biskra.

Tableau 62 : Evolution de la part des dattes algériennes dans le marché Marocain avant et après l'UMA

année	quantité des dattes algériennes (T)	quantités des dattes importées par le Maroc (T)	part des dattes algériennes (%)	valeur des dattes importées par le Maroc (1000$)	valeur des dattes algériennes (1000$)	part des dattes algériennes (%
1985	0	393	0	615	0	-
1986	0	509	0	615	0	-
1987	0	898	0	1257	0	-
1988	0	2996	0	2446	0	-
1989	49	3178	0,62	1826	49	2,68
1990	102	314	32,48	788	223	28,30
1991	6	186	3,23	480	23	4,79
1992	303	671	45,16	1784	721	40,41
1993	383	494	77,53	1233	940	76,24
1994	195	581	33,56	1586	493	31,08
1995	190	574	33,10	1049	0	-
1996	322	764	42,15	1787	904	50,59
1997	92	1049	8,77	2198	233	10,60
1998	63	1319	4,78	2647	158	5,97
1999	39	2067	1,89	2504	76	3,04
2000	148	5434	2,72	6099	294	4,82
2001	206	11508	1,79	10436	401	3,84
2002	642	35040	1,83	16002	1356	8,47
2003	251	25460	0,99	11229	564	5,02
2004	95	30392	0,31	15133	239	1,58
2005	287	37525	0,76	23477	696	2,96
2006	300	33028	0,91	27488	710	2,58

Source : calculer par nous à partir des statistiques du site web de la FAO, (FAOSTAT)

Tableau 63 : évolution de la part des dattes algériennes dans le marché Mauritanien avant et après l'UMA

année	quantités des dattes importées par le Mauritanie (T)	quantité des dattes algériennes (T)	part des dattes algériennes (%)	valeur des dattes importées par le Mauritanie (1000$)	valeur des dattes algériennes (1000$)	part des dattes algériennes (%
1985	0	0	-	0	0	-
1986	0	0	-	0	0	-
1987	0	0	-	0	0	-
1988	26	10	38,46	66	28	42,42
1989	58	22	37,93	125	60	48,00
1990	40	15	37,50	150	52	34,67
1991	1665	0	-	1580	2	0,13
1992	203	3	1,48	343	10	2,92
1993	85	12	14,12	86	31	36,05
1994	166	0	-	150	0	-
1995	50	0	-	60	0	-
1996	70	33	47,14	80	30	37,50
1997	80	36	45,00	80	35	43,75
1998	60	0	-	50	0	-
1999	70	0	-	60	0	-
2000	110	0	-	70	0	-
2001	663	15	2,26	730	44	6,03
2002	345	0	-	537	0	-
2003	411	0	-	992	0	-
2004	218	4	1,83	548	20	3,65
2005	104	5	4,81	238	24	10,08
2006	121	2	1,65	157	22	14,01

Source : calculer par nous à partir des statistiques du site web de la FAO, (FAOSTAT)

Tableau 64 : Données statistiques utilisées dans le modele de production des dattes en Algèrie,

	Superficie phoen-icicole en ha	Indice d'évolution	Nombre de palmier en production	Indice d'évolution	Production total des dattes en qx	Indice d'évolution	Exportations en T	Indice d'évolution	Prix à l'exportation	Indice d'évolution	prix sur le marché local	Indice d'évolution
1980	70610	100,00	6165530	100,00	2007560	100,00	1 260	100,00	1 640,48	100,00	99,78	100,00
1981	71330	101,02	6212850	100,77	1953060	97,29	2 080	165,08	2 105,29	128,33	97,07	97,28
1982	71130	100,74	6256060	101,47	2065000	102,86	1 030	81,75	1 139,81	69,48	102,64	102,87
1983	71000	100,55	5871300	95,23	1815390	90,43	2 820	223,81	1 564,54	95,37	90,23	90,43
1984	71160	100,78	5657970	91,77	1827170	91,01	4 720	374,60	1 305,72	79,59	90,82	91,02
1985	70610	100,00	5315880	86,22	1988370	99,04	6 720	533,33	1 161,90	70,83	98,83	99,05
1986	71190	100,82	5881140	95,39	1888280	94,06	3 330	264,29	1 890,99	115,27	79,80	79,98
1987	72530	102,72	5791980	93,94	2244010	111,78	2 370	188,10	2 050,21	124,98	93,00	93,21
1988	76210	107,93	5854140	94,95	1960620	97,66	6 030	478,57	1 848,92	112,71	82,80	82,98
1989	78260	110,83	6179300	100,22	2101370	104,67	3 500	277,78	1 700,57	103,66	91,80	92,00
1990	78640	111,37	6225070	100,97	2059070	102,57	8 620	684,13	2 051,16	125,03	89,60	89,80
1991	81890	115,98	6305070	102,26	2090920	104,15	9 170	727,78	2 011,56	122,62	88,80	89,00
1992	83440	118,17	5629170	91,30	2605150	129,77	20 790	1 650,00	2 826,21	172,28	109,10	109,34
1993	84410	119,54	6666480	108,13	2616120	130,31	19 810	1 572,22	2 790,16	170,08	110,00	110,24
1994	85230	120,71	7122350	115,52	3171840	157,99	3 760	298,41	3 353,46	204,42	133,10	133,39
1995	87020	123,24	7026260	113,96	2851550	142,04	21 850	1 734,13	3 621,10	220,73	122,10	122,37
1996	96560	136,75	8259970	133,97	2605150	129,77	20 600	1 634,92	3 214,17	195,93	148,60	148,93
1997	96520	136,69	8579990	139,16	3029930	150,93	12 130	962,70	1 803,05	109,91	132,80	133,09
1998	97990	138,78	8785420	142,49	3873130	192,93	10 470	830,95	1 835,34	111,88	127,37	127,65
1999	100120	141,79	8833880	143,28	4275830	212,99	10 580	839,68	1 459,40	88,96	125,88	126,16
2000	100120	141,79	8955520	145,25	3656160	182,12	10 780	855,56	1 368,18	83,40	141,88	142,19
2001	120036	170,00	9065910	147,04	4373320	217,84	7 850	623,02	1 330,19	81,09	140,70	141,01
2002	135059	191,27	9370300	151,98	4184270	208,43	11 020	874,60	1 482,85	90,39	155,92	156,26
2003	124960	176,97	9641680	156,38	4723040	235,26	10 200	809,52	1 612,16	98,27	151,15	151,48
2004	136774	193,70	9945900	161,31	4426000	220,47	8 130	645,24	1 791,14	109,18	165,02	165,38
2005	147906	209,47	10125000	164,22	5162930	257,17	10 860	861,90	1 702,76	103,80	151,00	151,33
2006	154372	218,63	10223000	165,81	4911880	244,67	12 328	978,41	1 625,81	99,11	160,00	160,35
2007	162000	229,43	10364890	168,11	5162934	257,17	12 960	1 028,57	1 744,60	106,35	170,00	170,37

Source: Calculer par nous à partir des séries statistiques A et B du ministère de l'agriculture et du site web de la FAOSTAT.

eau 65 : L'évolution de quelques variables utilisés dans la modélisation des exportations des dattes en Algérie entre 1980 et 2008

	Taux de change DA/$	Exportation en quantité (T)	Prix d'exportation moyen $/T	le PIB D 'Algérie en $
80	5,10	11,69	119,90	77,29
81	5,73	19,29	153,88	80,94
82	6,10	9,55	83,31	82,51
83	6,36	26,16	114,35	89,07
84	6,62	43,78	95,43	98,01
85	6,68	62,34	84,92	105,75
86	6,24	30,89	138,21	116,26
87	6,44	21,99	149,85	121,81
88	7,85	55,94	135,14	107,85
89	10,10	32,47	124,29	101,54
90	11,89	79,96	149,92	113,24
91	24,53	85,06	147,02	83,44
92	28,99	192,86	206,57	87,61
93	31,00	183,77	203,93	91,16
94	46,55	34,88	245,10	77,65
95	63,39	202,69	264,67	76,23
96	72,70	191,09	234,92	85,68
97	76,63	112,52	131,78	87,93
98	78,01	97,12	134,14	87,95
99	88,49	98,14	106,67	88,78
00	100,01	100,00	100,00	100,00
01	102,60	72,82	97,22	100,71
02	105,81	102,23	108,38	104,13
03	102,74	94,62	117,83	124,14
04	95,69	75,42	130,91	155,16
05	97,41	100,74	124,45	185,77
06	96,46	114,36	118,83	209,39
07	97,33	120,22	127,51	237,67

rce : calculer à partir des tableaux précedents,

Tableau n 66:Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché français.

Dependent Variable: LEXPALG
Method: Least Squares
Date: 05/14/11 Time: 00:53
Sample(adjusted): 1986 2005
Included observations: 20 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob .
C	2.364041-	1.610959	1.467475-	0.1605
LPIBFRA	1.573738	0.259806	6.057348	0.0000
LPRIEXP	0.134365-	0.217905	0.616621-	0.5457

R-squared	0.685134	Mean dependent var	4.241216
Adjusted R-squared	0.648091	S.D. dependent var	0.480839
S.E. of regression	0.285243	Akaike info criterion	0.466530
Sum squared resid	1.383181	Schwarz criterion	0.615890
Log likelihood	1.665304-	F-statistic	18.49563
Durbin-Watson stat	0.670428	Prob(F-statistic(	0.000054

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n 67:Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché français.

Dependent Variable: LPRTINDDTALGF
Method: Least Squares
Date: 08/27/09 Time: 02:09
Sample: 1980 2007
Included observations: 28

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.650185	0.780391	-4.677382	0.0001
LPRIXEXP	-0.041285	0.057805	0.714219	0.4817
LPIBFRHA	1.730765	0.170019	10.17984	0.0000

R-squared	0.807694	Mean dependent var	4.033505
Adjusted R-squared	0.792310	S.D. dependent var	0.675900
S.E. of regression	0.308028	Akaike info criterion	0.583707
Sum squared resid	2.372037	Schwarz criterion	0.726443
Log likelihood	□Ĥ▯ ▯ ₸19	F-statistic	52.50068
Durbin-Watson stat	1.323031	Prob(F-statistic)	0.000000

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n°68: Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché canadien.

Dependent Variable: LEXPALGCAN
Method: Least Squares
Date: 08/27/09 Time: 04:00
Sample(adjusted): 1986 2007
Included observations: 14
Excluded observations: 8 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	7.038251	3.039357	2.315704	0.0409
LPIBCAN	1.339853	0.321277	4.170394	0.0016
LPRIEXP	-1.800281	0.460901	-3.906004	0.0025

R-squared	0.807434	Mean dependent var	4.515274
Adjusted R-squared	0.772422	S.D. dependent var	0.828023
S.E. of regression	0.395010	Akaike info criterion	1.167596
Sum squared resid	1.716359	Schwarz criterion	1.304537
Log likelihood	-5.173174	F-statistic	23.06158
Durbin-Watson stat	1.648670	Prob(F-statistic)	0.000116

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n°69 : Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Canadien.

Dependent Variable: LPARTINDDATALG
Method: Least Squares
Date: 08/27/09 Time: 04:24
Sample(adjusted): 1986 2007
Included observations: 14
Excluded observations: 8 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.769575	3.837312	0.461150	0.6537
LPRIEXP	-1.325561	0.465421	-2.848088	0.0159
LPIBCANHA	2.010241	0.479544	4.191982	0.0015

R-squared	0.814421	Mean dependent var	4.519432
Adjusted R-squared	0.780680	S.D. dependent var	0.781331
S.E. of regression	0.365910	Akaike info criterion	1.014552
Sum squared resid	1.472794	Schwarz criterion	1.151493
Log likelihood	-4.101866	F-statistic	24.13704
Durbin-Watson stat	1.998658	Prob(F-statistic)	0.000095

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n °70: Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché des USA.

Dependent Variable: LEXPALGUSA
Method: Least Squares
Date: 08/27/09 Time: 15:08
Sample(adjusted): 1993 2007
Included observations: 11
Excluded observations: 4 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-30.89048	11.51903	-2.681692	0.0279
LPIBUSA	7.442217	1.403126	5.304028	0.0007
LPRIEXP	-0.132953	1.551697	0.085682	0.9338

R-squared	0.796120	Mean dependent var	4.899230
Adjusted R-squared	0.745151	S.D. dependent var	1.820533
S.E. of regression	0.919053	Akaike info criterion	2.896055
Sum squared resid	6.757266	Schwarz criterion	3.004572
Log likelihood	-12.92830	F-statistic	15.61943
Durbin-Watson stat	3.022890	Prob(F-statistic)	0.001728

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n° 71 : Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché des USA.

Dependent Variable: LPARTINDDATALG
Method: Least Squares
Date: 08/27/09 Time: 15:26
Sample(adjusted): 1993 2007
Included observations: 11
Excluded observations: 4 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-11.28477	18.71550	-0.602964	0.5632
LPIBUSAHA	3.987511	1.909934	2.087774	0.0703
LPRIEXP	-0.480974	3.033465	-0.158556	0.8779

R-squared	0.370756	Mean dependent var	5.309605
Adjusted R-squared	0.213446	S.D. dependent var	2.101077
S.E. of regression	1.863401	Akaike info criterion	4.309684
Sum squared resid	27.77810	Schwarz criterion	4.418201
Log likelihood	-20.70326	F-statistic	2.356839
Durbin-Watson stat	2.246331	Prob(F-statistic)	0.156774

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n°72 : Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Belge-Luxembourg

Dependent Variable: LEXPDATALBELUX
Method: Least Squares
Date: 08/27/09 Time: 19:21
Sample(adjusted): 1986 2007
Included observations: 21
Excluded observations: 1 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	5.589960	2.157092	2.591433	0.0184
LPIBBELUX	0.030511	0.438290	0.069613	0.9453
LPRIEXP	-0.411918	0.127716	-3.225275	0.0047

R-squared	0.366866	Mean dependent var	3.607040
Adjusted R-squared	0.296518	S.D. dependent var	0.787488
S.E. of regression	0.660497	Akaike info criterion	2.139914
Sum squared resid	7.852604	Schwarz criterion	2.289132
Log likelihood	-19.46910	F-statistic	5.214999
Durbin-Watson stat	1.564830	Prob(F-statistic)	0.016348

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n° 73 :Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Belge-Luxembourg

Dependent Variable: LPARTINDALUX
Method: Least Squares
Date: 08/27/09 Time: 19:33
Sample(adjusted): 1986 2007
Included observations: 21
Excluded observations: 1 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4.907029	2.093325	2.344131	0.0307
LPIBBELUXHA	0.176723	0.428266	0.412647	0.6847
LPRIEXP	-0.401249	0.127948	-3.136040	0.0057

R-squared	0.371281	Mean dependent var	3.615807
Adjusted R-squared	0.301424	S.D. dependent var	0.783135
S.E. of regression	0.654551	Akaike info criterion	2.121828
Sum squared resid	7.711860	Schwarz criterion	2.271046
Log likelihood	-19.27920	F-statistic	5.314830
Durbin-Watson stat	1.595850	Prob(F-statistic)	0.015350

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n°74 : Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Marocain

Dependent Variable: LEXPDATALGMA
Method: Least Squares
Date: 08/28/09 Time: 01:45
Sample(adjusted): 1989 2007
Included observations: 19 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-20.28715	28.53666	-0.710915	0.4874
LPRODMA	-0.151403	1.176591	-0.128679	0.8992
LPOPMA	5.601720	5.329332	1.051111	0.3088

R-squared	0.154448	Mean dependent var	4.612829
Adjusted R-squared	0.048754	S.D. dependent var	1.279167
S.E. of regression	1.247595	Akaike info criterion	3.424252
Sum squared resid	24.90390	Schwarz criterion	3.573374
Log likelihood	-29.53040	F-statistic	1.461274
Durbin-Watson stat	1.912847	Prob(F-statistic)	0.261290

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n°75 : Résultats d'évaluation du deuxième modèle statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie dans le marché Marocain

Dependent Variable: LPARTINDATALMA
Method: Least Squares
Date: 08/28/09 Time: 02:12
Sample(adjusted): 1989 2007
Included observations: 19 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	11.46649	3.495523	3.280337	0.0047
LIMPMATOT	-0.198419	0.135006	-1.469712	0.1610
LPRODMA	-1.316697	0.677667	-1.942985	0.0698

R-squared	0.193852	Mean dependent var	4.620143
Adjusted R-squared	0.093083	S.D. dependent var	0.851296
S.E. of regression	0.810708	Akaike info criterion	2.562121
Sum squared resid	10.51595	Schwarz criterion	2.711243
Log likelihood	-21.34015	F-statistic	1.923733
Durbin-Watson stat	1.449367	Prob(F-statistic)	0.178369

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n°76 : Résultats d'évaluation du premier modèle statistique des déterminants de la production des dattes en Algérie entre 1980 et 2007.

Dependent Variable: LPROD
Method: Least Squares
Date: 05/15/11 Time: 15:38
Sample: 1980 2007
Included observations: 28

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob .
C	1.860314-	0.558760	3.329361-	0.0027
LSUPERF	0.036797	0.022823	1.612305	0.1194
LPRIX	1.361870	0.126168	10.79412	0.0000

R-squared	0.859469	Mean dependent var	4.958600
Adjusted R-squared	0.848227	S.D. dependent var	0.370300
S.E. of regression	0.144262	Akaike info criterion	0.933418-
Sum squared resid	0.520286	Schwarz criterion	0.790681-
Log likelihood	16.06785	F-statistic	76.44858
Durbin-Watson stat	1.473414	Prob(F-statistic(	0.000000

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Tableau n°77 : Résultats d'évaluation du Troisième modèle statistique des déterminants de la production des dattes en Algérie entre 1980 et 2007.

Dependent Variable: LPROD
Method: Least Squares
Date: 05/15/11 Time: 15:58
Sample: 1980 2007
Included observations: 28

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob .
C	1.807795-	0.591231	3.057681-	0.0053
LEXPORT	0.028329	0.041163	0.688225	0.4976
LPRIX	1.384026	0.144343	9.588423	0.0000

R-squared	0.847742	Mean dependent var	4.958600
Adjusted R-squared	0.835561	S.D. dependent var	0.370300
S.E. of regression	0.150161	Akaike info criterion	0.853264-
Sum squared resid	0.563706	Schwarz criterion	0.710527-
Log likelihood	14.94569	F-statistic	69.59725
Durbin-Watson stat	1.351862	Prob(F-statistic(	0.000000

Source : Réalisé à l'aide du logiciel Eviews.

Table des matières

Introduction, problématique et méthodologie de recherche..... 1

PARTIE I : Le cadre théorique de la thèse..... 9

Chapitre I : L'approche filière..... 10

Introduction..... 10

1-1 : Le concept de filière :..... 10

1-2: L'historique et les perceptions de l'approche filière..... 10

1-2-1 : Historique et genèse du concept..... 10

1-2-2 :L'émergence du concept "filière" dans le domaine agroalimentaire..... 11

1-3 : Le concept de filière : outil d'analyse..... 12

1-4 : Les principales définitions de la filière par les économistes..... 13

1-5 : objets de l'approche filière 15

1-6 : Justification de l'approche filière 16

1-7 : Approche méthodologique de l'approche filière..... 16

1-7-1 : Le processus opératoire..... 16

1-7-2 : Quantification des flux..... 18

1-7-3 : Etablissement du graphe de la filière..... 18

1-7-4 : Analyse financière de la filière..... 18

1-8 : Intérêts et limites de l'analyse filière..... 19

Conclusion :..... 22

Chapitre II : Stratégies et organisation industrielle..... 23

2- 1 : Les cinq forces concurrentielles..... 23

2-2 : l'approche « Market Structure Analysis »..... 24

2-2-1: Définition du modèle S-C-P..... 25

2-2-2 : Analyse des comportements des acteurs à travers le modèle SCP..... 25

2-2-3 :L'intérêt du paradigme SCP..... 25

2-3 : La chaîne de valeur..... 27

2-4 : Approche de la stratégie..... 28

2-4-1 : Histoire et définition de la pensée stratégique..... 28

2-4-2 : Diagnostic stratégique..... 29

Chapitre III : La compétitivité..... 30

3-1 : La compétitivité : un concept théoriquement ambigu et empiriquement complexe 30

3-2 : Définition..... 30

3-3 : Les différents types de compétitivité. 30

3-3-1 : Compétitivité de la nation..... 30

3-3-2 : Compétitivité d'une filière ou d'un produit..... 31

3-3-3 : Compétitivité de l'entreprise. 31

3-4 : Les indicateurs de mesures de la compétitivité..... 32

Chapitre IV : Les théories de l'approche néo-institutionnelle. 33

4-1 : La théorie des contrats..... 33

4-1-1 : Définition de la notion du contrat. 33

4-1-2 : Emergence et objectif des analyses économiques des contrats..... 33

4-1-3 : Contrat, Philosophie politique et Théorie économique..... 34

4-1-4 : Les différentes relations contractuelles..... 34

4-2 : Théorie de l'agence..... 34

4-3 : Théorie de la régulation..... 35
4-4 : Théorie des organisations..... 35
4-5 : La théorie des coûts de transactions..... 36
4-6 : Théorie de l'alliance..... 36

Chapitre V : Les théories des échanges internationaux. 37
5-1 : Formulation progressive de la théorie des avantages comparatifs..... 37
5-2 : Les théories traditionnelles de l'échange fondé sur l'avantage comparatif..... 37
5-2-1 : La théorie du libre échange 37
5-2-1-1 : Adam Smith et l'utilisation de l'avantage absolu..... 37
5-2-1-2 : David Ricardo et le principe des avantages comparatifs..... 38
5-2-1-3 : John Stuart Mill..... 39
5-2-1-4 : Le modèle (HOS) 40
5-2-1-5 : Le paradoxe de Leontief..... 40
5-3 : Les nouvelles théories de l'échange..... 40
5-3-1 : Rôle des économies d'échelle dans les échanges internationaux..... 41
5-3-1-1 : Les économies d'échelle internes..... 41
5-3-1-2 : Les économies d'échelle externes..... 41
5-3-2 : La politique commerciale stratégique..... 41
5-3-3 : Avantage concurrentiel et stratégie concurrentielle: un cadre pour l'analyse de la compétitivité dans une filière de production..... 43

PARTIE II: La filière dattes en Algérie : rôle dans l'économie nationale et position sur le marché international..... 44
Introduction..... 45
Chapitre 1: Dynamique et performances de la filière dattes au niveau national..... 46
Section 1: Description de la filière**.....** 46
1-1: Présentation de la filière 46
1-2 : Caractéristiques économiques des sous systèmes..... 48
1-3 : Les opérateurs de la filière..... 49
Section 2: structure et performance de la filière datte au niveau national**.....** 52
2-1: La superficie phoenicicole..... 52
2-2: Evolution du patrimoine phœnicicole de l'Algérie..... 54
2-3: Répartition géographique des palmeraies en Algérie..... 55
2-4 : Tissu industriel dans la filière dattes en Algérie..... 57
2-4-1 : Un tissu industriel en cours d'innovation..... 58
2-4-2 : Une capacité de conditionnement insuffisante, géographiquement mal répartie.et dominée par un système classique..... 59
2-4-3 : Une industrie de valorisation des sous produits des dattes insuffisamment développée... 60
2-4-4 : Le processus de conditionnement des dattes en Algérie..... 60
2-5 : Tissu institutionnel et rôle de l'Etat dans la filière dattes en Algérie..... 61
2-6: Capacité logistique en croissance..... 66
2-7 : Dysfonctionnements de la logistique dans le secteur des dattes..... 70
Section 3: Performances techniques et économiques de la filière**.....** 72
3-1: La production des dattes en Algérie..... 72
3-2:La consommation des dattes..... 75
3-3: La modélisation de la production des dattes en Algérie..... 80

3-3-1: Méthode utilisée..... 80
3-3-2: La forme générale de la fonction de production utilisée..... 80
3-3-3: Modélisation de la fonction de production des dattes en Algérie..... 81
3-3-4: Le premier modèle..... 81
3-3-5: Le deuxième modèle..... 82
3-3-6: Le troisième modèle..... 83
Conclusion..... 84
Chapitre II: Dynamique et performance économique de la filière algérienne de dattes dans le monde..... 85
Introduction..... 85
Section 1 : Performances techniques et économiques des palmiers dattiers dans le monde et position de l'Algérie..... 85
1-1 : Origine et répartition géographique du palmier dattier 85
1-1-1 : Origine du palmier dattier 85
1-1-2 : L'aire d'extension du palmier dattier 86
1-2 : L'importance relative des palmiers dattiers dans le monde et position de l'Algérie. 87
1-3 : La production mondiale des dattes et position de l'Algérie..... 89
1-4 : Productivité des palmiers dattiers dans le monde et position de l'Algérie..... 91
Section 2 : Le commerce extérieur des dattes et position de l'Algérie sur le marché international..... 93
2-1: Les exportations mondiales de dattes..... 93
2-2 : Position de l'Algérie sur le marché mondial de dattes..... 95
2-3 : Les importations mondiales de dattes..... 97
Section 3 : Analyse du marché européen des dattes et position de l'Algérie..... 102
3-1 : Structure du marché européen des dattes. 102
3-2: Analyse des principaux marchés européens..... 104
3-2-1 : les fournisseurs des marchés européens..... 104
3-2-2 :Le marché français..... 106
3-2-3: Le marché britannique..... 107
3-2-4 : Le marché Allemand..... 109
3-2-5: Le marché italien..... 111
3-2-6 : Le marché espagnol 111
3-3 : Deux marchés européens en croissance et mal exploités : les dattes bio et l'industrie des dattes 113
Conclusion du deuxième chapitre..... 115
ChapitreIII: Performance et position concurrentielle des exportations de l'Algérie 116
Introduction..... 116
Section 1 : Les exportations algériennes de dattes : structure et évolution..... 116
1-1 : Un débouché stratégique faible et en stagnation..... 116
1-2: Evolution de la valeur des exportations algériennes de dattes..... 117
1-3: Evolution du prix moyen à l'exportation des dattes algériennes..... 118
1-4: Evolution du taux d'intégration de la datte algérienne..... 119
1-5 : Structure des exportations de dattes de l'Algérie par variétés..... 120
1-6 : Le poids des régions de production 120
1-7 : Les réformes de la politique d'exportation de dattes..... 121
1-8 : Analyse du processus d'exportation..... 121
1-9: Importance des exportations de dattes en Algérie..... 121

Conclusion..... 124
Section 2 : La position concurrentielle des dattes algériennessur lemarché international 125
Introduction..... 125
2-1:Indicateurs de performances et capacités compétitives des exportations de dattes. 125
2-2 : Les indicateurs utilisés dans l'analyse de la performance, de compétitivité et d'efficacité des exportations..... 125
2-3 : Analyse de la performance, de l'efficacité et de la compétitivité des exportations de dattes algériennes..... 127
a/: L'Avantage Comparatif Révélé. 127
b/: La compétitivité prix 128
b*/:Les relations des prix de l'Algérie et de ces principaux pays concurrents..... 130
c/: Calcul du coefficient de stabilité des exportations..... 131
d/: La part du marché d'exportation..... 131
e/: Coefficient de pénétration du marché..... 134
f/: La compétitivité..... 135
Conclusion..... 138
Section III : Evaluation statistique des fonctions de demande extérieure pour les dattes algériennes..... 139
Introduction..... 139
3-1 : Déterminants de la demande mondiale de dattes 139
3-2 : Evaluation statistique des déterminants de la demande extérieure pour les dattes... 140
3-2-1 : Variables économiques utilisées dans l'étude des fonctions de la demande des dattes.. 140
3-2-2 : Evaluation statistique des déterminants de la demande extérieure des dattes d'Algérie. 140
3-3 : Étude de cas des principaux marchés internationaux importateurs de dattes algériennes. 142
3-3-1: Le marché français..... 142
3-3-2 : le marché canadien..... 143
3-3-3: Le marché des Etats-Unis..... 144
3-3-4: le marché de la Belgique et du Luxembourg..... 145
3-3-5 : Le marché marocain..... 146
Conclusion..... 147
Conclusion de la partie II..... 148

PARTIE III: Avantage comparatif et stratégie concurrentielle des acteurs de la filière dattes dans la daïra de Tolga..... 149
Introduction : Présentation de la région d'étude et choix de l'échantillon..... 150
Chapitre I: Avantage comparatif de la production de dattes dans la région..... 155
Section1: Place de la phoeniciculture dans la région..... 155
1-1 Occupation des terres de la Daïra de Tolga..... 155
1-2 : Patrimoine phœnicicole de la daïra de Tolga..... 156
Section 2: Performances techniques et économiques de la filière dans la région 160
2-1 : Moyens logistiques de la filière..... 160
2.2. : Production et productivité des palmiers dattiers dans la daïra de Tolga..... 162
Conclusion 164
Chapitre II : Diagnostic du système de production dans les exploitations de la région de Tolga..... 165
Section 1 : Structure et morphologie des exploitations..... 165
1-1 : Structure des exploitations..... 165

1-2 : Structure des plantations..... 166
1.3 : Modes de faire valoir pratiqués..... 168
Section 2: Un système de production en mutation**..... 170**
2.1 : Description du système de production agricole dans la région..... 170
2-2 : Les contraintes du système de production dans les oasis de la région..... 173
Conclusion 177
Chapitre III : Itinéraire technique appliqué : forces et faiblesses..... 179
Section 1 : La conduite de la culture dans la région d'étude**..... 179**
1.1. Travail du sol et fertilisation..... 179
1-2 : La situation phytosanitaire dans les oasis de la région..... 181
1-3 : La fécondation et ses problèmes dans la région d'étude..... 184
Section 2 : La récolte des dattes**..... 186**
2-1 : Soins apportés aux régimes dans les oasis de la région..... 186
2-2 : La récolte des dattes dans les oasis de la région..... 188
Conclusion du chapitre..... 192
Chapitre IV : L'irrigation des palmeraies : pratiques et contraintes..... 193
Section 1 : les contraintes liées à l'irrigation**..... 193**
1-1 : Les pénuries d'eau 193
1-2 : Les associations d'irrigants..... 194
1-3 : Système d'irrigation et gestion de l'eau..... 195
Section 2 : Les contraintes liées au phénomène du drainage 198
2-1 : Le problème de drainage chez les agriculteurs..... 198
2-2 : Les conséquences du problème de drainage..... 200
Conclusion..... 201
Chapitre V : Mise en marché et collecte des dattes..... 202
Introduction..... 202
Section 1 : Mise en marché par les phoeniciculteurs, stratégie et contraintes**..... 203**
1-1 : L'écoulement de la production de dattes et ses problèmes..... 203
1-2 : Les modalités de vente pratiquées dans la région..... 205
1-3 : Origine et exigences des clients selon les variétés..... 208
***Section2 :Lescollecteurs: Stratégied'acteurs etrôledans la chaînede commercialisation* 210**
2-1 : Les collecteurs de dattes et leur rôle..... 210
2-2 : Stratégie d'approvisionnement des collecteurs..... 211
2-3 : Stratégie des collecteurs pour l'écoulement des dattes..... 212
Section 3 : Le conditionnement des dattes : constats et perspectives**..... 214**
3.1 :Le conditionnement industriel..... 214
3.2 : Le conditionnement des dattes chez les phoeniciculteurs 218
Conclusion..... 220
Chapitre VI : Circuits de distribution de dattes en Algérie..... 222
***Section 1 : Principaux circuits de commercialisation des dattes en Algérie* 222**
1-1: Les différents types de circuits..... 222
1-2 Le rôle particulier des camionneurs commerçants 223
Section 2 : Les caractéristiques des circuits de commercialisation 226
2.1. Les quatre niveaux des circuits..... 226
2-2 : Relation entre les opérateurs de la filière datte..... 228

Section 3 : Les exportations algériennes de dattes..... 234
3.1. Processus d'exportation et stratégie des acteurs..... 234
3-2 : Contraintes entravant le développement des exportations 235
Conclusion de la troisième partie..... 240

PARTIE IV : L'appui technique et politiques d'Etat dans la filière dattes en Algérie..... 243
Introduction..... 244

Chapitre I : L'appui technique dans la filière dattes..... 244
Introduction..... 244
Section I. La problématique du financement de l'agriculture dans la région..... 245
1.1 Importance du problème financier chez les phoeniciculteurs de la région..... 245
1-2 : Les contraintes du financement agricole dans la région..... 246
1-2-1 :Au niveau des phoeniciculteurs..... 246
1-2-1-1: La relation des fellahs avec la banque..... 246
1-2-1-2 :Les causes des faibles sollicitations des phoeniciculteurs auprès de la banque. 247
1-2-1-3 : L'endettement et les créances des phoeniciculteurs de la daïra de Tolga... 247
1-2-2 : Au niveau de la banque..... 247
Conclusion de la section..... 248
Section 2 :La vulgarisation agricole dans la région, performance et causes des échecs..... 249
2-1 : L'analyse de l'efficacité de la vulgarisation au niveau des exploitants..... 249
2-1-1 : Relation des phoeniciculteurs avec les ACV..... 249
2-1-2 : Les ambitions des phoeniciculteurs en matière de vulgarisation..... 249
2-1-3 : Les causes du faible rapprochement entre les phoeniciculteurs et les ACV.... 250
2-1-4 : Origine des pratiques des exploitants..... 250
2-1-5 : Origine du savoir faire chez les phoeniciculteurs en cas de problèmes..... 250
2-1-6 : Le degré d'ouverture des exploitants..... 251
2-2: Analyse de la performance du système de vulgarisation auprès des vulgarisateurs 251
2-2-1: Identification des vulgarisateurs, niveau d'instruction, méthode de travail et atouts. 251
2-2-1-1 :L'âge des vulgarisateurs (ACV)..... 251
2-2-1-2 : :Le niveau d'instruction..... 251
2-2-1-3 : :Les formules de vulgarisation..... 251
2-2-2 :Un niveau de contact des ACV avec les exploitants très faible..... 252
2-2-3: Les atouts des vulgarisateurs dans la région d'étude..... 252
2-3: Causes de la faible performance des méthodes de vulgarisation appliquées par les ACV... 252
2-4 : :Stratégie des vulgarisateurs dans la région..... 253
Conclusion se la section..... 253
Section 3 : L'encadrement et la recherche scientifique en agriculture, rôle et performance. 254
3-1 : bref historique de la recherche en agronomie saharienne dans la région et en Algérie..... 255
3-2 : La recherche agronomique saharienne en Algérie :Etat actuel, missions et ambitions..... 255
3-2-1 :Les structures de la recherche agronomique dans les zones sahariennes..... 255
3-2-2: Les missions assignées à la recherche agronomique saharienne et ses ambitions. 256
3-3:Les contraintes du développement de la recherche en agronomie saharienne..... 257
Conclusion de la section..... 260
Conclusion du chapitre 1..... 261

Chapitre II: Analyse des politiques de l'Etat dans l'amont de la filière dattes..... 262
Introduction..... 262
Section 1: L'analyse des politiques de soutien des agriculteurs avant l'année 2000.... 262
1-1 : La Loi sur l'Accession à la Propriété Foncière Agricole (APFA)..... 262
1-1-1 :Les résultats de l'application de cette Loi..... 263
1-2 : Les projets des grands travaux dans les palmeraies..... 265
1-3 : La restructuration des domaines agricoles socialistes ou la Loi 87-19..... 266
1-4 : Le programme de mise en valeur des terres par la concession (GCA) :..... 266

Section 2: L'évaluation de l'impact du PNDA sur la phoeniciculture..... 268
2-1 : Le contexte et la genèse du projet du PNDA :..... 268
2-1-1 : Brève description du programme :..... 268
2-1-2 : Organisations et parties prenantes qui ont participé à sa conception,..... 268
2-1-3 :Ressources utilisées, coûts, et dispositifs de financement..... 268
2-1-4 : Les bénéficiaires de ce programme 269
2-2: Les principaux objectifs du PNDA..... 269
2-3: Les impacts socioéconomiques du PNDA..... 270
2-3-1 : Les risques associés à ce programme..... 271
2-4: Problèmes rencontrés durant la réalisation du PNDA..... 272
2-5: L'impact du PNDA sur le palmier dattier..... 272
Conclusion du chapitre 2..... 275
Chapitre III : Analyse des politiques de l'Etat dans l'aval de la filière..... 276
Introduction..... 276
Section 1 : l'analyse du cadre institutionnel pour le commerce extérieur..... 276
1-1: Les actions et les mesures de promotion des exportations..... 276
1-1-1 : La création de l'Office National de Promotion du Commerce Extérieur 276
1-1-2 : Le développement de l'appui financier et bancaire aux activités 276
1-1-3 : Le développement d'un système d'assurance : création de la CAGEX..... 277
1-1-4 : L'allègement de la pression fiscale..... 277
1-1-5 : la réglementation douanière facteurs de la promotion des exportations..... 277
1-1-6 : Les dispositifs de soutien en matière de logistique maritime..... 278
1-1-7 :Les décrets d'encadrement réglementaires de la qualité des dattes destinées à l'exportation..... 279
1-1-8: La création des institutions spécialisées dans l'amélioration de la qualité..... 280
1-1-9: la création du Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations. 281
1-1-10 : Les mesures de soutien des exportations des dattes..... 283
1-1-11 : Autres instruments créés dans le même cadre..... 283
1-1-12 : Autres mesures d'incitation promulguées dans le même cadre..... 284
1-1-13: le couloir vert..... 284
Conclusion de la section 285
***Section2:L'impact de certaines décisionspolitiques sur le commerce extérieurdes dattes.* 286**
2-1 :Impact de la stratégie nationale visant la promotion des exportations à partir de 2000..... 286
2-2 : l'impact de la politique du taux de change sur l'exportation des dattes en Algérie. 287
2-3 : L'impact de la dissolution de l'OND sur les exportations des dattes Algérie... 288
2-4 : L'impact des divers accords et conventions conclus avec des partenaires étrangers 290
2-4-1: L'impact de l'accord d'association avec l'UE sur les exportations de dattes..... 290

2-4-2 : L'impact de l'adhésion de l'Algérie à l'UMA sur les exportations de dattes.. 292
2-4-2-1: le marché marocain..... 293
2-4-2-2 : Le marché mauritanien. 294
2-4-3: L'impact de l'adhésion de l'Algérie à l'Union des pays Arabes sur les exportations des dattes algériennes..... 294
2-4-4: L'impact de l'adhésion de l'Algérie à l'Union Africaine sur les exportations de dattes algériennes..... 296
2-4-5 : L'impact de la convention de l'Algérie avec l'ex URSS sur les exportations de dattes... 296
2-4-6 : L'impact de la convention de l'économie du troc entre l'Algérie et les pays voisins du sud sur les exportations des dattes algériennes..... 298
Conclusion de la section..... 299
Conclusion du chapitre..... 300
Conclusion de la partie 4..... 301

PARTIE V: Analyse financière de la filière dattes en Algérie..... 303
Introduction..... 304
Chapitre I : Analyse des coûts et formation des prix des dattes..... 304
Introduction..... 304
Section 1 : La formation du prix des dattes dans la région d'étude..... 305
Section 2 : Analyse des coûts et de quelques indicateurs économiques des producteurs..... 305
Introduction..... 305
2-1 : Les coûts de production par hectare..... 305
2-2 : Les coûts de production par Kg de dattes dans la région en 2008..... 306
2-3 : Le revenu brut par hectare de palmiers dattiers au niveau de la zone d'étude en 2008.... 306
2-4: Le coût de revient..... 306
2-5 : Prix de vente des dattes. 307
2-6 : Le seuil de rentabilité des phoeniciculteurs..... 310
Section 3 : Structure des coûts de distribution et formation des prix à l'expédition. 312
3-1 : L'estimation de la structure des coûts de distribution..... 312
3-2: Les différentes étapes suivies dans le conditionnement des dattes au sein des unités de conditionnement..... 312
3-3 : Structure du coût de revient des dattes algériennes conditionnées et exportées..... 315
3-3-1 :Le prix de revient des dattes conditionnées destinées aux marchés national et mondial.. 315
3-4 : Analyse du prix de distribution FOB..... 319
Conclusion..... 321

Chapitre II : Analyse financière de la filière dattes dans la Daïra de Tolga..... 322
Introduction 322
1: Analyse financière des principaux acteurs intervenants dans la filière datte à Tolga. 322
1-1 : Analyse financière des phoeniciculteurs..... 322
1-2 : Analyse financière des collecteurs..... 324
1-3 : Analyse financière des camionneurs-commerçant-ambulants 325
1-4:L'analyse financière des comptes des conditionneurs-exportateurs..... 326
2: Bref bilan d'exploitation des agents de la filière dattes..... 328
3 : Le Compte de production - exploitation consolidé de toute la filière..... 329
4 :Distribution des revenus sur le plan macro-économique..... 329

5 : Bilan global de la filière 330
Conclusion du chapitre..... 340

Chapitre III : L'analyse des politiques agricoles par la Matrice d'Analyse des Politiques (MAP)..... 341
Objectif et problématique..... 341

Section 1 : Description générale de la Matrice d'Analyse des Politiques..... 342
1-1 :Rôle de la Matrice d'Analyse des Politiques..... 342
1-2: Structure de la Matrice d'Analyse des Politiques (MAP)..... 343
1-3 :Les inconvénients de la MAP. 345
1-4 :Procédures de construction de la matrice d'analyse des politiques et des résultats de la recherche: 345
1-4-1 :Mise en place du budget d'exploitation:..... 345
1-4-2 :Evaluation sociale des inputs et des outputs..... 345
1-4-3 :Résultats de la recherche: 345
Section 2 : Analyse des résultats de la MAP sur la filière datte dans la région 348
2-1: La mesure des bénéfices et des transferts: 348
2-2 : Les mesures de protection et d'avantage comparatif :..... 353
2-2-1: Le coefficient de protection nominale de production (CPNO) 253
2-2-2: le coefficient de protection nominale des intrants échangeables (CPNI)..... 353
2-2-3: le coefficient de protection effective (CPE)..... 353
2-2-4: Le coefficient des coûts en ressources domestiques (CRD) 353
Conclusion du chapitre 3..... 355
Conclusion de la partie V..... 356

Conclusion générale..... 358
Références bibliographiques..... 374
Liste des abréviations..... 383
Liste des tableaux..... 385
Liste des graphiques..... 392
Liste des figures..... 394
Annexes..... 395
Table des matières..... 457