

Performance compétitive de la filière dattes en Tunisie

M.S. Bachta* & L. Zaibet**

Keywords : Dates - Competitiveness-Competitive potential -Tunisia.

Résumé

Le secteur des dattes en Tunisie est orienté vers l'exportation. Toutefois, les performances compétitives de la Deglet Nour, produit d'exportation par excellence connaît des tendances vers la baisse depuis quelques années. Le présent article cherche à expliquer ce constat en appréciant le potentiel compétitif de ce secteur.

Summary

Competitive Performance of Tunisian Dates Sector
The dates sector in Tunisia has been oriented toward exports. However, the competitiveness of Deglet Nour, which is the main export dates product, has been declining over the years. This paper endeavors to explain such observation by exploring the competitive potential of the sector.

Introduction

Avec le début de ce siècle, le secteur des dattes en Tunisie a connu d'importantes transformations dont le contenu essentiel est la réorientation des compositions variétales vers la Deglet Nour.

Cette évolution observée a été confortée par un important programme public d'investissement conçu dans le cadre du Plan Directeur des Eaux du Sud. Les principales composantes de ce programme étant d'une part, la conversion des variétés communes en Deglet (20000 ha) pour que cette dernière représente 70% de l'effectif dans les anciennes plantations, et l'amélioration du régime hydrique de celles-ci et d'autre part la création de plantations de Deglet Nour (5000 ha) uniquement. Il est évident que cet effort d'investissement s'inscrit dans une politique de développement agricole visant à promouvoir la datte Deglet Nour en tant que produit d'exportation. Comme prolongement à cette politique, le Groupement Interprofessionnel de Dattes (4), fut créé en 1974. Sa mission première étant l'assistance technique des producteurs et la promotion des exportations des dattes. De plus, des capacités de conditionnement et de stockage ont été installées dans les zones de production.

De plus, en tant que membre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), la Tunisie entre dans le nouveau millénaire pour faire face à de nouvelles pratiques et règles de commercialisation laissant de moins en moins de place à l'Etat et aux entreprises étatiques. Les producteurs et les exportateurs auront à assurer la relève. En outre, la compétitivité hors prix va prendre plus d'ampleur dans ce nouvel environnement. Le présent document cherche à apprécier la compétitivité du secteur des dattes dans le nouveau contexte mondial d'échange caractérisé par les exigences de l'OMC. Le reste du texte est organisé en deux sections. Dans la

section suivante, on présentera un aperçu sur les nouvelles règles du commerce international des produits agroalimentaires. Puis, on tentera dans la section 3 d'apprécier la compétitivité du secteur des dattes qui sera conduite en deux étapes, conformément à la démarche proposée par Pitts *et al.* (5). Au cours de la première étape, il sera procédé à l'estimation de la performance compétitive de la filière dattes à travers le calcul du coefficient de l'avantage compétitif révélé; la seconde permettra d'apprécier le potentiel compétitif de l'organisation mise en place et ce à travers l'analyse de l'évolution des circuits de commercialisation des dattes et des stratégies des divers acteurs de la filière, compte tenu de la politique des prix mise en œuvre et de ses effets sur la distribution des revenus des dattes.

Le cycle de l'Uruguay: un aperçu

Le cycle de l'Uruguay (UR) a été conclu à Marrakech (Maroc) en 1994 et a conduit à la création de l'Organisation Mondiale du Commerce. Le système actuel a été développé après une série de cycles de négociations commerciales organisées sous les auspices du GATT. La dernière conférence ministérielle qui a eu lieu à Seattle, USA, est supposée lancer de nouvelles négociations, le cycle du nouveau millénaire. En particulier, l'agriculture devrait être concernée par les nouvelles dispositions du commerce international durant ce cycle et cela conformément à la matière 20 des accords du GATT. Le principal objectif de l'OMC est de favoriser autant que possible l'harmonie, la liberté, l'équité et la prévisibilité des échanges. A cet effet, les accords de l'UR portant sur l'agriculture peuvent être résumés dans les points suivants : (i) réduction des subventions à l'exportation et limitation du commerce d'Etat ainsi que des

* Institut National Agronomique, Tunis

**Sultan Qaboos University, Oman

Reçu le 29.09.00. et accepté pour publication le 18.01.01.

entreprises étatiques de commerce. Les effets de ces entreprises peuvent être assimilés à ceux des subventions accordées au secteur ou à ceux de mesures de dumping (6, 7) (ii) l'ouverture des marchés au libre échange et la non-discrimination entre pays membres de l'OMC. Cette ouverture sera assurée par la réduction des droits de douane et la conversion des mesures de protection non tarifaires en droits tarifaires (iii) la baisse du soutien interne aux produits agricoles. Les pays en développement vont disposer de mesures spéciales visant à accroître leurs possibilités commerciales et à mettre sur pied l'infrastructure nécessaire. Ces mesures spéciales font partie de ce qui est appelé les mesures de la "catégorie verte", mesures devant avoir une incidence minimale sur le commerce. Et en fin, (iv) l'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires devrait être contrôlé et ne pas être utilisé comme barrière commerciale. Toute mesure touchant ce domaine doit être justifiée par des arguments scientifiques.

Ces nouvelles règles vont certainement avoir des implications sur la Tunisie et particulièrement sur le commerce des dattes tunisiennes. La Tunisie s'est engagée dans un programme de réforme pour se conformer aux accords de l'OMC. Ce programme comporte l'élimination des subventions, l'encouragement du libre échange et la privatisation des entreprises publiques. En contrepartie, la Tunisie va bénéficier de l'ouverture des marchés et avoir plus d'opportunités de commerce extérieur. Mais, la Tunisie ne peut profiter de ces opportunités que lorsque certains problèmes sont résolus: la faible productivité, le décalage technologique, ainsi que la qualité des produits pour répondre aux exigences des consommateurs et aux règles d'importation (sanitaires et autres) sur les marchés extérieurs constituent l'essentiel des contraintes que la Tunisie aura à dépasser pour profiter du nouveau contexte du commerce international.

Appréciation de la compétitivité de la filière des dattes

Performance compétitive

Le coût en ressources domestiques (CRD) est souvent utilisé comme approximation de l'efficacité économique et de la compétitivité internationale des produits étudiés. La réalité des échanges internationaux ne confirme pas souvent les résultats prévus par les théories basées sur l'avantage comparatif et leurs multiples enrichissements (1). Balassa (1965 et 1977) tel que repris par Pitts & Lagnevik (5) a développé un indicateur calculable ex-post et à même de mesurer l'avantage comparatif réellement observé, c'est l'avantage comparatif révélé (ACR). Pour un pays, le ACR pour un produit donné représente la part du pays du marché international de ce produit divisé par la part de ce pays des échanges internationaux de tous les biens. Plus formellement, le ACR est donné par:

$$ACR = [(X_i/X_{iw}) / (X_m/X_{mw})] * 100$$

Où :

X_i : est la valeur des exportations du bien i à partir du pays considéré

X_{iw} : est la valeur des exportations du bien i à partir de tous les pays

X_m la valeur de toutes les exportations du pays considéré

X_{mw} la valeur de tous les échanges mondiaux.

La multiplication par cent du rapport des valeurs des échanges est opérée pour obtenir une meilleure présentation de l'indicateur. En effet, plus ce ratio est supérieur à 100 plus grand est l'avantage comparatif pour le pays considéré à produire le bien étudié.

L'inconvénient majeur de ce ACR est qu'il ne prend pas en compte les importations en vue de ne considérer que les exportations nettes (exportations - importations) du pays en ce qui concerne le bien étudié. Force est de constater que dans le cas des exportations tunisiennes des dattes, le biais dû à d'éventuelles importations est quasiment impossible. En effet, pour des raisons de protection phytosanitaire, notamment contre la maladie du Bayoudh toute entrée de produits du palmier est formellement interdite.

Le calcul du ACR des dattes tunisiennes sur la période allant de 1988 à 1996 montre l'existence d'avantages indéniables pour ces exportations, les valeurs de ces taux sont particulièrement élevés. Toutefois, on constate une tendance à la baisse qui a commencé depuis l'année 1991 et qui s'est prolongée jusqu'à la fin de la période d'analyse. Comparée à d'autres produits d'exportation d'origine agricole, la baisse observée au niveau des dattes est de loin la plus nette (Tableau 1).

Tableau 1
Avantage comparatif révélé de quelques produits agricoles

	Dattes	Agrumes	Huile d'olive
1988	41,700500	3,878318	81,571460
1989	38,041230	3,278040	63,824410
1990	35,461090	2,347741	48,025050
1991	37,555330	2,033040	76,826840
1992	33,431310	1,971441	72,969560
1993	30,842520	1,944012	64,957040
1994	30,009530	1,845217	82,754330
1995	24,392210	1,849938	84,175230
1996	19,693380	1,389177	30,206610

Source : Bachta *et al.* 1998 (3)

Doit-on déduire de cette évolution que le potentiel compétitif des dattes tunisiennes est en diminution? Si c'est le cas, quelles en sont les causes? Le contenu de la section suivante nous permettra de mieux comprendre cette évolution et d'apporter des éléments de réponse aux questions posées.

Potentiel compétitif

Cette partie cherche à apprécier le potentiel compétitif de la filière dattes, qui peut être à l'origine de la capacité compétitive de cette dernière. Cette appréciation devra nous permettre de comprendre la baisse observée de la performance compétitive. L'évolution de l'organisation de cette filière et des stratégies des principaux opérateurs y seront notamment abordées. Une attention particulière sera accordée à l'échelon de la

production qui semble subir une forte taxation résultant de la politique des prix en vigueur.

Evolution de l'organisation de la commercialisation des dattes

La commercialisation des dattes a connu trois principales étapes au cours de ce siècle.

- La première étape: Début du siècle jusqu'à la fin des années soixante

Cette étape s'étale jusqu'à la fin des années soixante. Elle est caractérisée par une production de dattes à assortiment variétal diversifié. L'autoconsommation et la demande locale sont encore relativement importantes. Les quantités exportées ne représentent qu'un faible pourcentage de la production. Une seule station de conditionnement (d'une capacité de 3000 tonnes) est installée. Les exportateurs sont peu nombreux.

- La deuxième étape: Début des années soixante-dix-début des années quatre-vingt-dix

La spécialisation dans la production de la variété Deglet est devenue une option officielle. L'essentiel des capacités de conditionnement et de stockage, soit environ 70% des capacités actuelles, a été mis en place durant cette deuxième période. L'exportation se trouve contrôlée par l'Administration. Une société nationale prend une part importante du marché à l'exportation durant cette période.

Les volumes exportés ont, en général, augmenté à la fois en termes absolu et relatif exprimés en pourcentage de la production. De leur côté, les prix au producteur et à l'exportation ont connu des taux de croissance appréciables. Cette évolution du commerce extérieur des dattes tunisiennes trouve ses origines dans la différenciation des produits à l'exportation (dattes naturelles, conditionnées et mise en emballage dans des paquets de différents) conjugué à une production mondiale en baisse passant de 450 000 tonnes en 1973 à 155 000 tonnes durant la période allant de 1974 à 1984. Il y a lieu aussi de noter le recul du marché local dans l'écoulement des dattes notamment la variété Deglet Nour.

- La troisième étape : Depuis le début des années quatre-vingt-dix jusqu'à présent

Au cours de cette période, la commercialisation des dattes se trouve caractérisée par une place de plus en plus importante accordée à l'exportateur privé. La stratégie de qualité se trouve confirmée. Des capacités additionnelles de conditionnement sont installées. La diversification des débouchés par la conquête de nouveaux marchés est considérée comme un élément de la stratégie à l'exportation.

Ces actions ont permis de situer la Tunisie comme l'un des pays qui arrive à écouler sa production de dattes à des prix relativement supérieurs à la moyenne des cours mondiaux observés. La Tunisie pratique donc une stratégie de compétitivité hors prix.

Malgré un marché mondial en croissance, les volumes exportés par la Tunisie ont globalement stagné au cours de cette période, les trois dernières années constituent une exception à ce niveau.

Les prix à l'exportation et au producteur ont, au cours de ces trois dernières années, si non régressés, du moins restés stables. Il est important de remarquer que les prix réellement perçus par les producteurs sont en deçà de ceux fixés par Les Pouvoirs Publics, annoncés comme des prix planchers.

Cette période III constitue donc l'aboutissement de l'évolution de la stratégie commerciale des dattes entamée depuis le début de ce siècle. L'évaluation de l'organisation et des performances de la commercialisation des dattes fait l'objet de la section suivante.

Evolution des rôles des principaux opérateurs

Il importe d'analyser l'évolution du rôle de chaque opérateur ainsi que des rapports qu'il entretient avec le reste des intervenants. Une telle analyse permettra d'identifier les stratégies d'adaptation de ces acteurs aux changements de leur environnement.

• Cas des producteurs

Les producteurs directs des dattes constituent une population socio-économiquement très hétérogène. Pour certains, l'agriculture oasisienne ne représente qu'un appoint de revenu. Pour d'autres, en revanche, elle procure l'essentiel des ressources financières à la disposition du ménage. Une minorité pratique le mode de faire valoir direct, le reste exploite leurs propriétés en association, le Khammessat, selon lequel l'ouvrier apporte sa force de travail et reçoit le cinquième de la valeur de la production de Deglet. Face à des augmentations des taux de salaire pratiqués dans la région, les Khammès ajustent leur équilibre par une révision à la baisse des volumes de travail qu'ils engagent au titre de cette association productive (2). Ces diminutions des volumes de travail engagés se font sans aucun recours à une autre source d'énergie. Elles se traduisent par des réductions des soins apportés aux plantations. La qualité de la production se trouve largement affectée par cette nouvelle conduite de la culture de Deglet Nour. D'autre part, ces producteurs n'interviennent plus dans la commercialisation de leurs productions et ont une connaissance de plus en plus imparfaite des marchés locaux et internationaux.

• Les collecteurs

La deuxième catégorie, les collecteurs, sont au nombre de 500 en moyenne par campagne. Ce nombre a été relativement stable depuis dix ans. Leur rôle premier consiste à acheter les dattes pour le compte des exportateurs. Le mode d'achat le plus pratiqué est l'achat sur pied.

• Les exportateurs

Enfin, les exportateurs jouent le rôle le plus important dans la commercialisation. Leur nombre a augmenté de 22 en 1989 à 33 exportateurs en 1998. Ils possèdent les capacités de conditionnement et de stockage des dattes. Ces exportateurs ne sont pas intégrés aux circuits de la distribution dans les pays importateurs. Ils sont dépendants des commandes que les importateurs habituels leur passent. Par ailleurs et d'une manière générale, les exportateurs n'ont pas une connaissance suffisante des réalités des oasis. Ils font, pour la pratique

Tableau 2
La matrice d'analyse de politique (PAM) des dattes au niveau du producteur¹

		Revenu	Coût des inputs échangeables	Coût des inputs non échangeables	Profit
1988	Prix Financier	518	103,9200	531,6480	-117,5680
	Prix économique	2 140	136,3200	704,6000	1 299,0800
	Transfert	-1 622	-32,4000	-172,9520	-1 416,6480
1989	Prix Financier	634	118,9600	592,2240	-77,1840
	Prix économique	2 277	155,1600	777,6000	1 344,2400
	Transfert	-1 643	-36,2000	-185,3760	-1 421,4240
1990	Prix Financier	582	134,0000	552,0000	-104,0000
	Prix économique	2 487	174,0000	816,2000	1 496,8000
	Transfert	-1 905	-40,0000	-264,2000	-1 600,8000
1991	Prix Financier	614	139,0400	568,1760	-93,2160
	Prix économique	2 508	180,8400	835,4000	1 491,7600
	Transfert	-1 894	-41,8000	-267,2240	-1 584,9760
1992	Prix Financier	753	142,4000	649,5600	-38,9600
	Prix économique	2 546	185,4000	893,2000	1 467,4000
	Transfert	-1 793	-43,0000	-243,6400	-1 506,3600
1993	Prix Financier	605	145,7600	558,7440	-99,5040
	Prix économique	2 576	189,9600	966,4000	1 419,6400
	Transfert	-1 971	-44,2000	-407,6560	-1 519,1440
1994	Prix Financier	759	149,1200	649,1280	-39,2480
	Prix économique	2 735	194,5200	1 039,6000	1 500,8800
	Transfert	-1 976	-45,4000	-390,4720	-1 540,1280
1995	Prix Financier	494	165,0000	480,6000	-151,6000
	Prix économique	2 792	214,5000	1 078,0000	1 499,5000
	Transfert	-2 298	-49,5000	-597,4000	-1 651,1000

(¹) : données se rapportant aux dattes naturelles. Source : Bachta *et al* (3)

des achats sur pied, appel aux services de collecteurs. Au terme de cette analyse qualitative, il est possible de constater que d'une part, les producteurs se trouvent dans des conditions qui réduisent leur marge de négociation avec les autres opérateurs notamment les Khammès et les collecteurs et que d'autre part, les exportateurs ont une maîtrise relativement limitée des marchés extérieurs. D'une manière générale, leur rôle se limite à satisfaire les demandes exprimées par les importateurs. Ces derniers ont une bonne maîtrise des circuits de distribution à l'intérieur des pays d'importation. Ils arrivent ainsi à capter l'essentiel de la valeur ajoutée globale, étant donnée que la matière première ne représente que près de 10% de la valeur, au détail, des produits alimentaires (1).

Taxation des producteurs induite par les politiques de prix

Pour aborder l'estimation des transferts observés au détriment de la sphère de production, les résultats issus d'une analyse effectuée (3) a permis d'apprécier les transferts dus à des politiques des prix en vigueur. Cette analyse a mis à profit la technique de la PAM. Cette dernière est basée essentiellement sur deux identités comptables.

- La première repose sur le fait que le profit est égal au revenu moins les coûts exprimés à la fois en termes économiques et financiers.
- La seconde consiste à mesurer la différence entre les valeurs observées et les niveaux qui pourraient exis-

ter si les divergences entre les prix sociaux et les prix privés seraient supprimés.

Les résultats de l'analyse de la PAM tels que consignés dans le tableau 2 montrent l'existence de divergences entre les valeurs exprimées en prix économiques et financiers, ce qui signifie que l'activité production des dattes est taxée. Ces résultats confirment l'état de dépendance des producteurs. Ils confirment les observations de terrain relatives à des situations de quasi-abondance d'exploitations situées dans des conditions naturelles peu propices (qualité des sols, position par rapport aux sources d'eau, etc). Toutefois, la production demeure, à la lumière de ces mêmes résultats, profitable d'un point de vue économique.

Conclusion

Le secteur des dattes a fait l'objet d'importants investissements consentis pour élargir et pérenniser les capacités de production. Des projets de réhabilitation et de création d'oasis ont représenté le contenu technique de ces efforts. Comme prolongement à ces investissements, l'installation de capacités de conditionnement et stockage des dattes a été décidé.

En matière d'organisation de la commercialisation des dattes, les circuits ont été simplifiés et standardisés. De nouveaux marchés sont fréquentés. Une différenciation des produits a été opérée élargissant ainsi la gamme des produits commercialisés, dattes naturelles, dattes conditionnées, diverses catégories d'emballage et de poids.

Ces réalisations ont permis d'accroître la production des dattes et de maintenir les exportations tunisiennes exprimées en tant que pourcentage de ces productions à des niveaux relativement stables.

Toutefois, l'augmentation des coûts de production des dattes notamment les charges d'eau d'irrigation et de main-d'oeuvre conjuguée à des prix au producteur qui n'ont pas cessé de baisser en termes nominaux au cours de ces trois dernières années se sont traduits par une rentabilité douteuse de la culture du palmier. De plus, la non-intégration des exportateurs aux circuits de la grande distribution dans les pays importateurs limite leur marge de manœuvre au niveau de la fixation des quantités à exporter et des prix à pratiquer. Dans ces

conditions, les exportateurs n'auront que des réponses faibles vis-à-vis des exigences des producteurs en matière d'accroissement des prix perçus.

L'amélioration de la rentabilité de la production des dattes paraît constituer un préalable au maintien de l'avantage compétitif de ces produits. L'adoption de nouvelles techniques de production et la mise en oeuvre d'innovation institutionnelle relative aux associations de production semblent les principales sources de cette amélioration. Par ailleurs, la poursuite de la stratégie commerciale consistant à diversifier les débouchés et à différencier les produits pour mieux s'adapter aux goûts des consommateurs constitue un élément de réponse à l'accroissement des exportations.

Références bibliographiques

1. Abbott P.C., 1998. Theoretical foundations versus empirical observation. Séminaire de l'Association européenne des Economistes Agricoles. Hollande Avril 21-23. pp 1-16
2. Bachta M.S., 1995. Les oasis du Jérid : exigence de répartition et induction de techniques de production. Collectif édité par l'IRMC - éditions Alif pp 315-326
3. Bachta M.S., M El Abassi & R. Ferktaji, 1998. Coûts en ressources domestiques et compétitivité des produits agricoles de la Tunisie. Papier présenté au séminaire organisé par l'association des anciens de Saragosse à Tunis 10 au 12 décembre 1998- non publié. pp 1-17.
4. GID, 1997. Rapports d'activités de l'année 1996. pp 1-33.
5. Pitts E. & Lagnevik M., 1998. Measuring food industry competitiveness. Séminaire de l'Association européenne des Economistes Agricoles. Hollande Avril 21-23.
6. Schmitz A., H. Furtan & K. Baylis, 1999. The State trading and the upcoming WTO discussions. Choices (AAEA) second quarter pp: 31-33.
7. Tweeten L., 1992. Agricultural trade: Principles and policies. Boulder, Colorado, USA: Westview Press. Chap 9, pp: 205-232.

M. S. Bachta, Tunisien, Ingénieur Agronome. Spécialisation en Economie rurale (INAT), Dr. en Sciences Agronomiques-option économie rurale à la KUL. Institut National Agronomique, Tunis.

L. Zaibet, Tunisien, Ingénieur Agronome, Spécialisation en Economie rurale (INAT), Dr. of Philosophy Agricultural Economics Université de Missouri. Sultan Qaboos University. Oman.