

---

## *Le conditionnement des dattes en Algérie Constats et perspectives.*

أ. بن زيوش صلاح الدين

Département des sciences agronomiques,  
Université Mohamed Khider – Biskra -  
Sbenziouche@yahoo.fr

---

### **Résumé :**

Beaucoup d'études ont montré le disfonctionnement de la filière dattes en Algérie en amont et en aval. Le but de cette communication c'est l'évaluation des conditions techniques et sociales du maillon de conditionnement des dattes en Algérie., un segment très important de l'aval de cette filière. L'étude a été basée sur les données collectées à partir d'une enquête sur terrain dans la région de la région de Tolga, l'une des plus importantes régions phoenicicoles du pays, auprès d'un échantillon des phoeniciculteurs et des unités de conditionnement.

L'analyse a illustré le mal fonctionnement de ce maillon, et sa difficulté à réaliser ses potentialités ; qui restent en deçà des objectifs escomptés à tous les niveaux. En effet, les unités de conditionnement des dattes, déjà insuffisantes, ont des structures et des volumes d'activité très faibles et ne s'occupent généralement que de la commercialisation des dattes sans passer véritablement au stade de la transformation. D'autres parts, le conditionnement des dattes reste limité à certaines variétés 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. En revanche, les opérations de conditionnement des dattes chez les phoeniciculteurs dans la région d'étude sont très classiques et traditionnelles .

Bien qu'il a connu des réformes multiples, toutes les actions de l'Etat dans ce segment restent insuffisantes par rapport au potentiel de production en quantité et en qualité, et en regard des résultats enregistrés en Tunisie, principal concurrent sur les marchés internationaux,. Se qui signifie que plusieurs contraintes d'ordre techniques et socioéconomiques sont à l'origine de cette situation.

**Mots clés :** Dattes, Conditionnement, Difficultés, Transformation, Phoeniciculteurs., Réformes

## 1.Introduction.

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 boîtes de carton mais sont faiblement disponibles sur les marchés (Benzouche, 2000).

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 près comparable à celui des dattes molles, 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 boîtes 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.(Benzouche , 2000)

Nous allons dans cette communication procéder à une analyse microéconomique de ce maillon dans la région de Tolga l'une des régions phoenicicole du pays; notamment de point de vue qualité; grâce à la fameuse variété Deglet Nour, et ceci par une étude approfondie des résultats de l'enquête réalisée auprès des conditionneurs de dattes (4 conditionneurs) et auprès des phoeniculteurs 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 et enfin leurs contraintes.

## 2. 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. (Subdivision agricole de Tolga, 2009). 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 (DSA de Biskra, 2009). 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 45% en moyenne.

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 (Benahmed, 1998). 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 des unités de conditionnement des dattes dans la région, montre que la maîtrise technique et le savoir faire dans l'activité reste faible puisque 40% seulement ont une expérience dans le conditionnement des dattes. Cette expérience est soit héritée des parents qui pratiquent ou qui ont déjà pratiqué cette activité, soit acquise aux unités de l'OND (Association des exportateurs de dattes, 2009) 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, dans le cadre du programme du PNDA) (Benzouche, 2008). 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 courte durant l'année.

### **2.1. Stratégie des conditionneurs en matière d'approvisionnement et d'écoulement**

Afin d'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 paiement cash des quantités achetées.

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 à s'approvisionner auprès des grossistes et des collecteurs et même des phoeniculteurs.

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. En réalité donc, les marchés cibles des conditionneurs sont les marchés extérieurs vis-à-vis desquels ils adoptent une même stratégie que les exporteurs.

La moitié des unités 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.

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 et l'absence totale de contrôle de la part des services spécialisés, surtout que le marché local est la destination première de ce produit.

## 2.2. Les contraintes des conditionneurs industriels

Notre enquête au niveau des 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 phoeniculteurs.
- la forte concurrence entre les conditionneurs pour s'accaparer des dattes de meilleure qualité et pour l'écoulement des produits.
- la mauvaise qualité des emballages produits localement contraint à l'importation d'emballages de l'étranger à des coûts très élevés en devises ; 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 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 (Ourare, 2009).
- l'insuffisance du savoir-faire spécialisé dans le conditionnement des dattes, il n'y a aucun spécialiste en conditionnement et en froid (techniciens ou ingénieurs) dans ces unités.
- le faible taux d'encadrement explique la non-disponibilité de laboratoire de qualité au niveau des unités. 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.

## 3. Le conditionnement des dattes chez les phoeniculteurs.

La quasi-totalité des phoeniculteurs de la région d'étude, soit 79.16%, font toujours le conditionnement de leur production alors que les 20.83% ne le font pas toujours ou le font sur quelques variétés seulement. Néanmoins, les opérations de conditionnement des dattes chez les phoeniculteurs 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 destination.

Tableau 1 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	%
Total	120	100	95	79.16	25	20.83

Source : Données de l'enquête.

### 3.1. Description du conditionnement des dattes chez les phoeniculteurs

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. 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 (Belguedj, 2004). 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. Parfois, ils sont subdivisés en régimes plus petits puis mis dans une boîte de carton.

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 boîtes d'emballage de différents poids de 1 kg jusqu'à 10 kg. 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. La mise en place dans la daïra d'un grand nombre de chambres froides, a encouragé 19% 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, ou dans des chambres louées .

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.

### 3.2. Les contraintes de conditionnement chez les phoeniciculteurs.

Parmi les causes qui empêchent les producteurs de conditionner leur production, il y a :

- pour 28.33% des producteurs enquêtés, le coût d'achat élevé de l'emballage et le prix du transport pour aller les chercher.
- d'autres enquêtés (37,5%), déclarent que l'emballage et le conditionnement des dattes dans leurs régions sont généralement non rentables.
- Pour 15.83%, la mauvaise qualité des dattes due aux aléas climatiques ou à la mauvaise conduite des palmeraies.
- pour 8,33%, c'est l'absence de lieu de stockage.

**Tableau 2 Répartition des exploitations enquêtées selon les contraintes du conditionnement des dattes.**

Type d'exploitations	Total des Exploitations Enquêtées		Problèmes de stockage		coût d'emballage élevé		Faiblesse des Prix		Mauvaise qualité	
	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%	Nbr	%
Total	<b>120</b>	100	10	8,33	46	28.33	45	37,5	19	15.83

Source : Données de l'enquête.

La totalité des producteurs de la région ne font pas la désinsectisation ni aucun traitement des dattes (**Benziouche, 2010**). Bien qu'elle soit rarement faite dans les vergers, elle est inexistante durant le stockage et le conditionnement .

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 (Djerbi, 1993) et faire des dégâts surtout sur les dattes à destination du marché national.

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 sur le marché européen (Benziouche, 2006).

### Conclusion.

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 domaine. Un grand nombre d'unités de conditionnement-transformation a été mis en place. 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 .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 ce type d'investissement est très important déjà en 1998 (Benahmed, 1998),

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 et ses écarts qui restent inconnues, tant à l'échelle nationale qu'à l'extérieur.

Les opérations de conditionnement des dattes chez les phoeniciculteurs dans la région d'étude sont très classiques et traditionnelles 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 et chimique. La fixation des prix à la production se fait sur présentation des dattes.

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. Elle a permis une diversification et amélioration de la qualité du conditionnement à un niveau plus au moins acceptable.

### **Référence bibliographique.**

- Association des exportateurs des dattes de la wilaya de Biskra, Rapport d'activité 2009.
- Belguedj A. Analyse diagnostic du secteur du palmier dattier en Algérie; Etude des marchés des produits du palmier dattier au Maghreb. PNUD, 2004.
- Benahmed G . Analyse de la filière datte en Tunisie. Mémoire de DEA, ENSA de Montpellier, France, 1998, 200 p.
- Benziouche S. Analyse de la filière datte en Algérie, étude de cas les daïras de Djamaa et Mghaer. Thèse de magister en Sciences Agronomiques. INA, Algérie 2000. 400 pages
- Benziouche S. L'agriculture dans la vallée de Oued Righ : Quelques éléments d'analyse. Revue des sciences humaines, n°10, 2006 ; Université de Biskra, p. 100-112.
- Benziouche S. l'impact du PNDA sur les mutations du système de production oasisien dans le sud algérien. Rev Rég Ar n°21, 2008; IRA Tunis: pp1321-1330
- Benziouche, S, F Chehat, La conduite du palmier dattier dans les palmeraies des Zibans; (Algérie) Quelques éléments d'analyse. *Revue EJSR EUROJOURNALS*, n°42, 2010 pp644-660.
- Djerbi M. Les maladies des palmiers dattiers dans le moyen orient et l'Afrique du nord. Al watan printing press, Liban, 1993. 150p
- DSA. Direction des services agricoles de Biskra. Rapport d'activité, Algérie 2008.
- Ourare N. Le financement des exportations en Algérie, étude des exportations des dattes du Biskra. Algérie. Mémoire de licence en sciences économiques, Univ de Biskra, 2009. 159 p.
- Subdivision agricole de la daïra de Tolga, Rapport d'activité, Algérie 2009.