



Agence de Promotion de
l'Industrie et de l'Innovation

Centre d'Etudes et de
Prospective Industrielles



Analyse de ***La Filière des Dattes***

Mars 2017

Sommaire

Liste des Tableaux	4
Liste des Figures	5
I. SITUATION ACTUELLE DE LA FILIÈRE «DATTE ».....	6
I.1. La datte en Tunisie.....	6
I.1.1. Structure de la production.....	6
I.1.2. Saisonnalité de la production.....	7
I.1.3. Évolution de la production de dattes.....	7
I.1.4. La collecte.....	8
I.1.5 Niveau d'intégration	9
I.1.6 Analyse économique	11
I.1.7 Le conditionnement des dattes	13
I.1.8 Exportations de dattes.....	15
I.1.9 Gestion et rémunération de la qualité	16
I.1.10 Organisation de la traçabilité	17
II ANALYSE DES MARCHÉS	18
II.1 Le marché mondial de dattes	18
II.2 Volume et tendances du marché	20
II.3 Positionnement du produit tunisien sur les marchés	20
III RAPPEL DES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS RETENUS POUR LA BRANCHE.....	23
IV LA TRANSFORMATION.....	24
IV.1 Qualité-Normalisation-Certification	24
IV.1.1 Qualité-Normalisation	24
IV.1.2 Certification	25
V PRINCIPALES MENACES ET OPPORTUNITÉS.....	26
VI DIAGNOSTIC TECHNIQUE ET RESSOURCES HUMAINES	26
VI.1 Diagnostic des ressources humaines	26
VI.2 Diagnostic technique	27
VI.2.1 Equipements/infrastructure	27
VI.2.2 Méthodes de traitement du produit	27
VII CADRE INSTITUTIONNEL	28

VIII LES CRÉNEAUX PORTEURS	31
VIII.1 Produits: dattes de bouche	31
VIII.2 Valorisation de la production	31
VIII.2.2 Valorisation des écarts de triage de dattes par séchage pour l'obtention d'une poudre pour alimentation animale	33
VIII.2.3 Élaboration d'une boisson à partir d'écart de triage de dattes : clarification par traitement enzymatique et microfiltration	33
VIII.3 La fabrication du bois du palmier dattier	34
VIII.4 La fabrication de meubles a partir du bois liquide	34
IX DÉVELOPPEMENT HARMONIEUX DE LA FILIÈRE DATTES.....	34
X BONNES PRATIQUES LIÉES A LA FILIÈRE DATTE.....	35
Annexes	37

Liste des Tableaux

Tableau 1 : Composition moyenne pour 100 g de Dattes.....	6
Tableau 2: Evolution de la production de dattes par variétés	7
Tableau 3 : Production de dattes communes et deglet nour par régions pour les deux dernières campagnes : 2014/2015 et 2015/2016.	8
Tableau 4 : Coûts de différentes tâches menées par l'agriculteur	12
Tableau 5 : Répartition des Unités de Conditionnement de Dattes par région	15
Tableau 6 : Evolution des exportations de dattes durant les campagnes 2011/2012 et 2015/2016.	15
Tableau 7 : Répartition des surfaces de palmier dattier	18
Tableau 8 : Répartition des exportations des dattes par pays (chiffres de 2015)	19
Tableau 9 : Répartition des importations des dattes par pays (chiffres de 2015)	19

Liste des Figures

Figure 1 : Evolution de la production de dattes par variétés	7
Figure 2 : Production de deglet nour par régions pour les deux dernières campagnes	8
Figure 3 : Circuit de commercialisation des dattes en fonction des variétés.....	9
Figure 4 : Circuit de commercialisation de la variété Deglet El Nour selon leur catégorie	10
Figure 5 : La récolte de la Deglet El Nour : cas du tri à la parcelle	10
Figure 6 : La récolte de la Deglet El Nour : cas du tri à la parcelle et au local	11
Figure 7 : Répartition des coûts des différentes tâches menées par l'agriculture	12
Figure 8 : Etapes du conditionnement des dattes	14
Figure 9 : Répartition des unités de conditionnement de dattes par région	15
Figure 10 : Exportations tunisiennes des dattes entre 2011/2012 et 2015/2016	16
Figure 11 : Répartition des exportations de dattes tunisiennes par destination 2015/2016	16
Figure 12 : Répartition des surfaces de palmier dattier par pays exportateur	18
Figure 13 : Les exportations des dattes dans le monde en dollars	19
Figure 14 : Les importations des dattes dans le monde en dollars	19
Figure 15 : Produits dérivés de datte.....	32

I. Situation actuelle de la filière «datte »

I.1. La datte en Tunisie

I.1.1. Structure de la production

Les oasis tunisiennes constituent des centres importants de production agricoles. Elles couvrent une superficie totale estimée à près 41.000 ha et abritent environ 10% de la population tunisienne totale. Les oasis se concentrent principalement dans quatre gouvernorats : Gabès, Gafsa, Kébili et Tozeur. Selon leur situation géographique, trois types d'oasis peuvent être distingués en Tunisie : les oasis littorales (17%), les oasis montagnardes (6%) et les oasis sahariennes (77%).

Les oasis tunisiennes sont aussi réparties entre les oasis traditionnelles représentant 38% du total de la superficie (15000 ha) et les oasis modernes qui représentent 62% du total de la superficie (26000 ha)

Le nombre total des oasis est de 261. Leurs répartitions par gouvernorat sont comme suit :

- Kébili : 140 oasis (54%)
- Tozeur : 74 oasis (28%)
- Gabès : 35 oasis (13%)
- Gafsa : 12 oasis (5%)

On dénombre 60 000 producteurs de dattes répartis comme suit :

- Kébili : 34 000 (56%)
- Tozeur : 11 000 (19%)
- Gabès : 12 000 (20%)
- Gafsa : 3 000 (5%)

Le nombre total de palmiers dattiers est de l'ordre de 5.38 millions pieds répartis comme suit :

- Kébili : 3 millions de pieds
- Tozeur : 1,638 millions de pieds
- Gabès : 0,53 millions de pieds
- Gafsa : 0,214 millions de pieds

On distingue les variétés Deglet Nour, Alligh et d'autres variétés de dattes (Bisr, Kenta, Rochdi, Kentichi, etc.), regroupées sous le nom générique de dattes communes.

La datte tunisienne possède des vertus nutritives exceptionnelles : outre le fait qu'elle est très riche en sels minéraux et en fer, elle contient également des fibres et des sucres bien assimilés.

Accompagnée d'un verre de lait, elle constitue ainsi un repas complet et équilibré, pour les petits et les grands.

Le tableau ci-après présente la composition moyenne de dattes tunisiennes:

Tableau 1 : Composition moyenne pour 100 g de Dattes

Calories	270	Vitamines
Glucides	73g	Vit.B1 0.09g
Eau	29g	Vit.B2 0.05g
Protéines	20g	Vit.PP 2.2g
Lipides	0.2g	Carotène 0.09g
Fibres	2.2g	

La récolte de la campagne 2015-2016 s'est élevée à 245 750 tonnes, dont 182 250 tonnes de Deglet Nour, et 63 500 tonnes de dattes communes, contre 225 000 tonnes pour la campagne 2014-2015, soit une augmentation de 9 %. Plus des deux tiers de la production nationale de dattes appartiennent à la variété Deglet Nour. Celle-ci est de loin la principale variété tunisienne, possédant entre autres la caractéristique de pouvoir être conservée assez longtemps et vendue "branchées".

Les unités de conditionnement de dattes fonctionnelles sont actuellement au nombre de 72, réparties entre le Nord et le Sud du pays. La capacité totale théorique de conditionnement est de 59.000 tonnes avec un taux d'exploitation qui ne dépasse pas 50 %. Le conditionnement, par le tri, la sélection et le traitement des dattes, permet l'adéquation de la qualité du produit offert aux normes exigées par les clients et l'accroissement de la valeur ajoutée des dattes exportées.

Les dattes occupent une place importante dans les exportations du secteur agro-alimentaire. Durant la campagne 2015/2016, les exportations des dattes ont atteint 104 500 tonnes, pour une valeur de 465 millions de dinars. Plus de 80 % des dattes exportées sont de la variété «Deglet Nour».

La principale destination des exportations tunisiennes demeure les pays de l'UE, à raison de 53%. Les principaux pays importateurs sont la France

(42 %), suivie de l'Italie (22 %), de l'Espagne (11 %) et de l'Allemagne (10 %) ; ceux-ci réexportant une partie de ces volumes.

Sur les marchés internationaux de dattes de bouche de haute qualité, la Tunisie, est en concurrence avec 3 autres pays exportateurs de dattes Deglet Nour : il s'agit des Etats-Unis, de la Palestine occupée et de l'Algérie.

1.1.2. Saisonnalité de la production

La récolte des dattes s'effectue de septembre à décembre pour les dattes communes, d'octobre à décembre pour la Deglet Nour du Djérid, et de novembre à mi-décembre pour la Deglet Nour du Nefzaoua. Globalement, la récolte est plus précoce dans le Djérid, ce qui accentue les problèmes dans le Nefzaoua, compte tenu des risques plus élevés de pluviométrie durant le mois de novembre.

Il résulte :

- Une offre limitée à la deuxième quinzaine du mois d'octobre avec une demande forte des usines de conditionnement qui souhaitent arriver en primeur sur le marché mondial et mieux rentabiliser leurs installations ;
- Un engorgement du marché dès mi-novembre avec l'entrée en production du Nefzaoua et la mise en marché des dattes plus humides et moins propices au conditionnement ;
- Un ralentissement rapide, voire brutal, de la production au mois de décembre ;
- La nécessité absolue du stockage pour la mise en marché sur le reste de l'année et, notamment, pour la période du mois de Ramadan.

1.1.3. Évolution de la production de dattes

En 2014/2015, la production des dattes tunisiennes s'est élevée à 225 000 tonnes, dont 164 430 tonnes de Deglet Nour, ce qui représente 73% de la production totale des dattes, et 60 570 tonnes de dattes communes (dont les plus importantes sont Allig, Kenta, Fermela, Bissr, Kentichi et Rochdi). Comparée à la récolte de 2014/2015, celle de 2015/2016 a accusé une augmentation de 20 750 tonnes (soit + 8 %) passant ainsi de 225 000 à 245 750 tonnes.

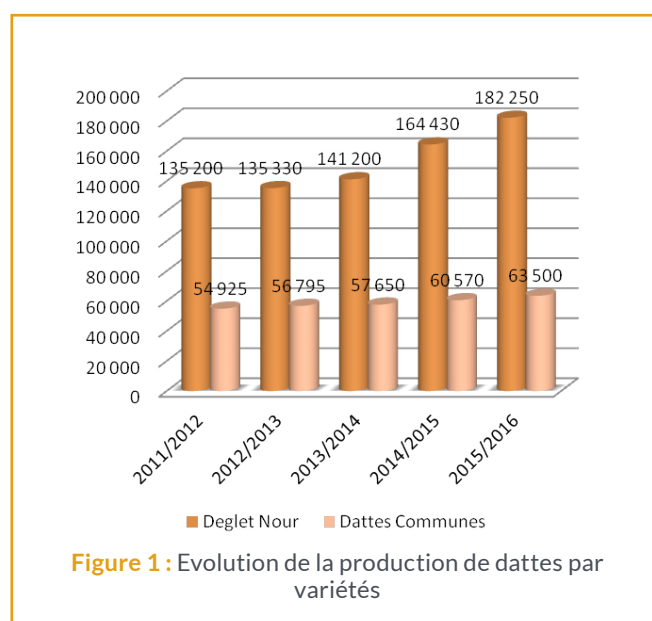
Le tableau suivant présente l'évolution de la production de dattes en Tunisie, depuis 2011/2012:

Tableau 2 : Evolution de la production de dattes par variétés

(Unité : tonnes)

Campagnes	Productions		Total
	Deglet Nour	Dattes Communes	
2011/2012	135 200	54 925	190 125
2012/2013	135 330	56 795	192 125
2013/2014	141 200	57 650	198 850
2014/2015	164 430	60 570	225 000
2015/2016	182 250	63 500	245 750

Source : Gifruits



La production de Deglet Nour et des dattes communes enregistrée au cours des deux dernières campagnes dans les régions de Kébili, Tozeur, Gafsa et Gabes est présentée dans le tableau suivant.

La part de la production de dattes dans la région de Kébili représente environ 60%, contre 20% dans la région de Tozeur (Campagne 2015/2016).

Tableau 3 : Production de dattes communes et deglet nour par régions pour les deux dernières campagnes : 2014/2015 et 2015/2016

(Unité : tonnes)

Variétés	Deglet Nour		Dattes communes		Total	
Région	2014/2015	2015/2016	2014/2015	2015/2016	2014/2015	2015/2016
Kébili	121 500	136 000	13 500	14 000	135 000	150 000
Tozeur	38 700	41 000	13 300	15 500	52 000	56 500
Gafsa	4 000	5 000	4 000	4 250	8 000	9 250
Gabès	230	250	29 770	29 750	30 000	30 000
Total	164 430	182 250	60 570	63 500	225 000	245 750

Source : Gifruits

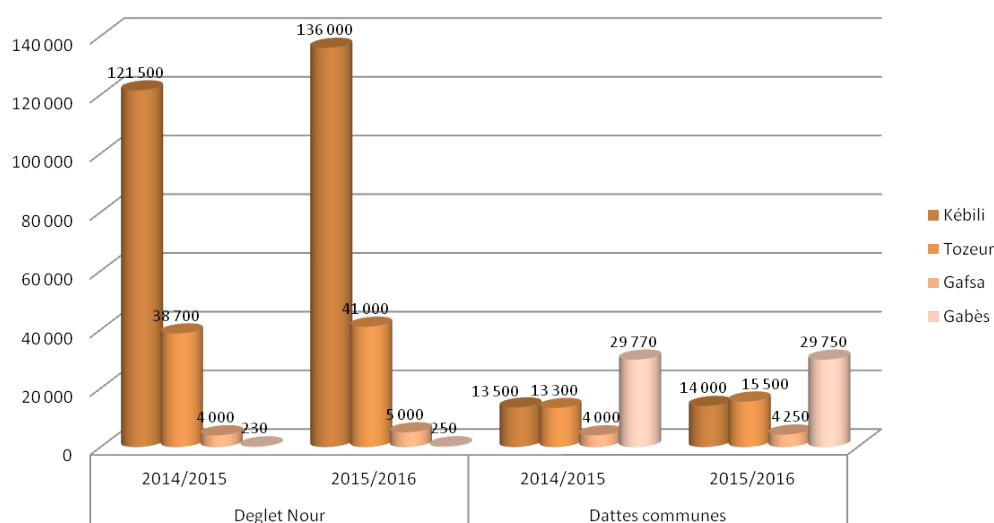


Figure 2 : Production de deglet nour par régions pour les deux dernières campagnes

1.1.4. La collecte

Les collecteurs représentent un maillon central de la chaîne d'approvisionnement, dans la mesure où environ 70 % de la production transitent entre leurs mains. Il existe 25 agréments, véritables intermédiaires entre les producteurs et les metteurs en marché via le conditionnement, ils assurent le financement mais également réalisent le stockage des dattes. Ils œuvrent principalement au regroupement et à l'achat de la datte sur les aires de production pour écouler les lots ainsi acquis au niveau des grossistes, semi-grossistes et détaillants (marché national) ou au niveau des stations de conditionnement pour le marché export. Ce sont des opérateurs individuels intervenant dans un espace le plus souvent informel en terme contractuel et réglementaire qui atteignent un nombre estimé à 400 par campagne dont la plupart traitent des volumes allant de 50 à 300 tonnes, seulement cinq d'entre eux assurant la collecte de grandes quantités

(1000 à 2 000 t/an). La plupart investissent dans l'activité de stockage moyennant l'installation de frigos.

On retrouve grosso modo trois formes de collecte de dattes en Tunisie, chaque situation amenant évidemment des prix différents aux producteurs, ainsi que des ressources distinctes de la part des collecteurs. Citons par ordre d'importance d'investissement pour les collecteurs :

- Le collecteur achetant la production que le producteur lui apporte à son entrepôt ;
- Le collecteur achetant la production récoltée et pré-triée au champ du producteur ;
- Le collecteur achetant la production du producteur sur pied, avant la récolte, en estimant la quantité et la qualité qu'il en obtiendra ; dans ce cas, le collecteur envoie sa propre main d'œuvre pour réaliser les opérations de récolte, de tri et de transport.

Une distinction doit être apportée entre les deux principales zones où les collecteurs sont actifs, Kébili et Tozeur. A Kébili, les producteurs récoltent et vendent 80 % de leur production à des collecteurs tandis qu'à Tozeur, 80 % de la récolte serait vendue sur pied aux collecteurs, ces derniers se chargeant donc de la récolte en plus du transport et de la livraison de la datte aux usines de conditionnement ou directement aux grossistes et détaillants pour le marché national.

Les collecteurs les plus importants achètent les dattes, à la fois sur pied et en vrac, déjà récoltées et triées soit par des producteurs, soit par d'autres collecteurs. Les gros collecteurs font d'ailleurs opérer deux triages avant envoi par camion à la station de conditionnement, un au champ et l'autre au dépôt. Ils obtiennent de la sorte, un meilleur prix et réussissent à tisser des liens d'affaires durables avec un nombre restreint d'acheteurs.

1.1.5 Niveau d'intégration

Les relations entre producteurs, collecteurs et exportateurs sont basées sur des accords oraux, fondés par la confiance et l'intérêt à maintenir les liens au-delà d'une transaction ponctuelle. Ces engagements sont d'autant plus respectés qu'ils fonctionnent dans un milieu social étroit, où le maintien de la réputation d'un agent économique conditionne largement ses relations avec son environnement immédiat et donc le résultat de ses activités.

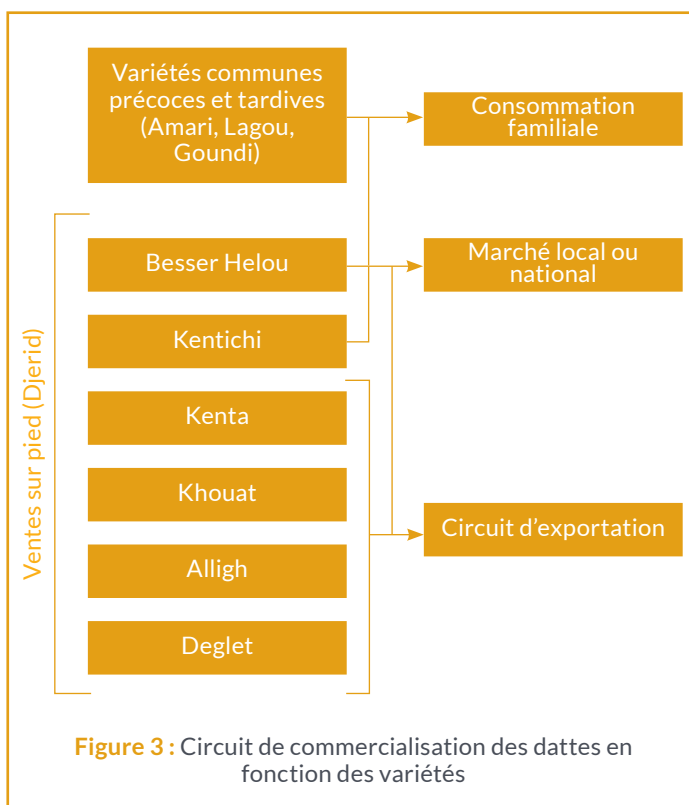
Dans notre chaîne, nous avons 3 arrangements contractuels :

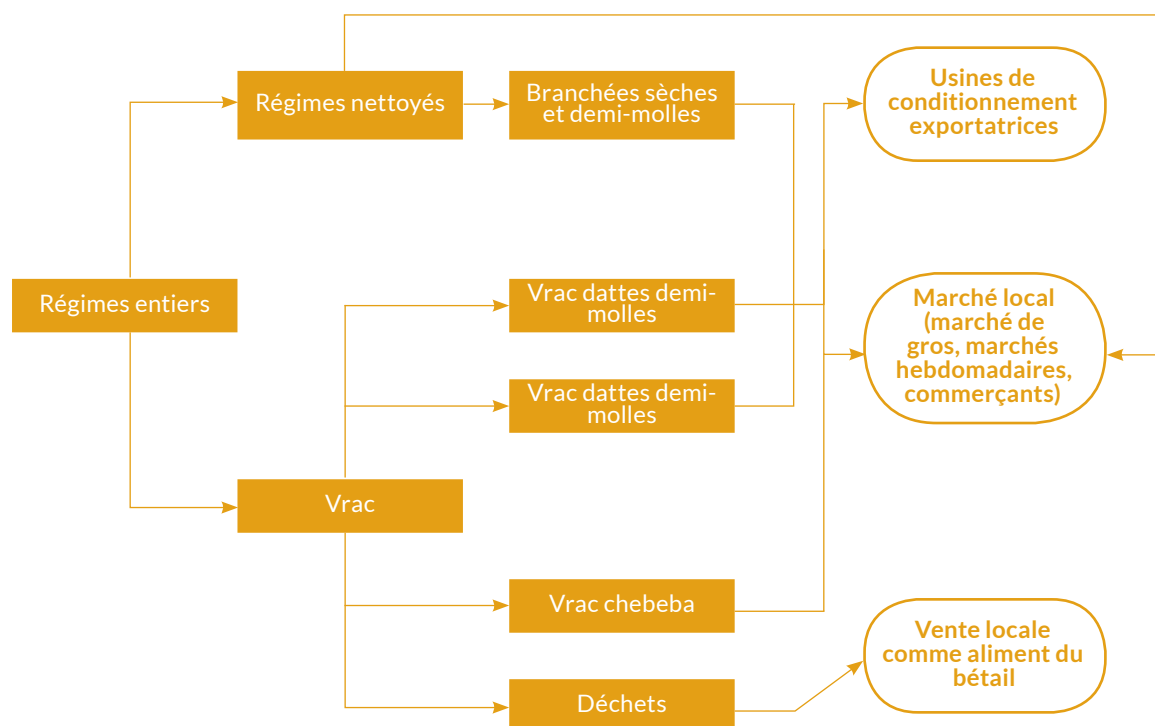
- Agriculteur-Collecteur
- Collecteur-Entreprise exportatrice
- Entreprise exportatrice-Agriculteur

Ces contrats oraux paraissent bien adaptés aux incertitudes rencontrées au sein de la chaîne d'approvisionnement car ils ne portent pas sur des

quantités et qualités précises, laissant à chaque opérateur des marges de manœuvre et d'ajustement aux aléas ou opportunités rencontrés. Ainsi les collecteurs peuvent livrer à l'usine une quantité plus faible que celle prévue pour tirer profit de meilleurs prix sur le circuit national à un moment donné. De leur côté les exportateurs peuvent rompre l'accord passé avec un collecteur si la qualité fournie par ce dernier ne leur convient pas.

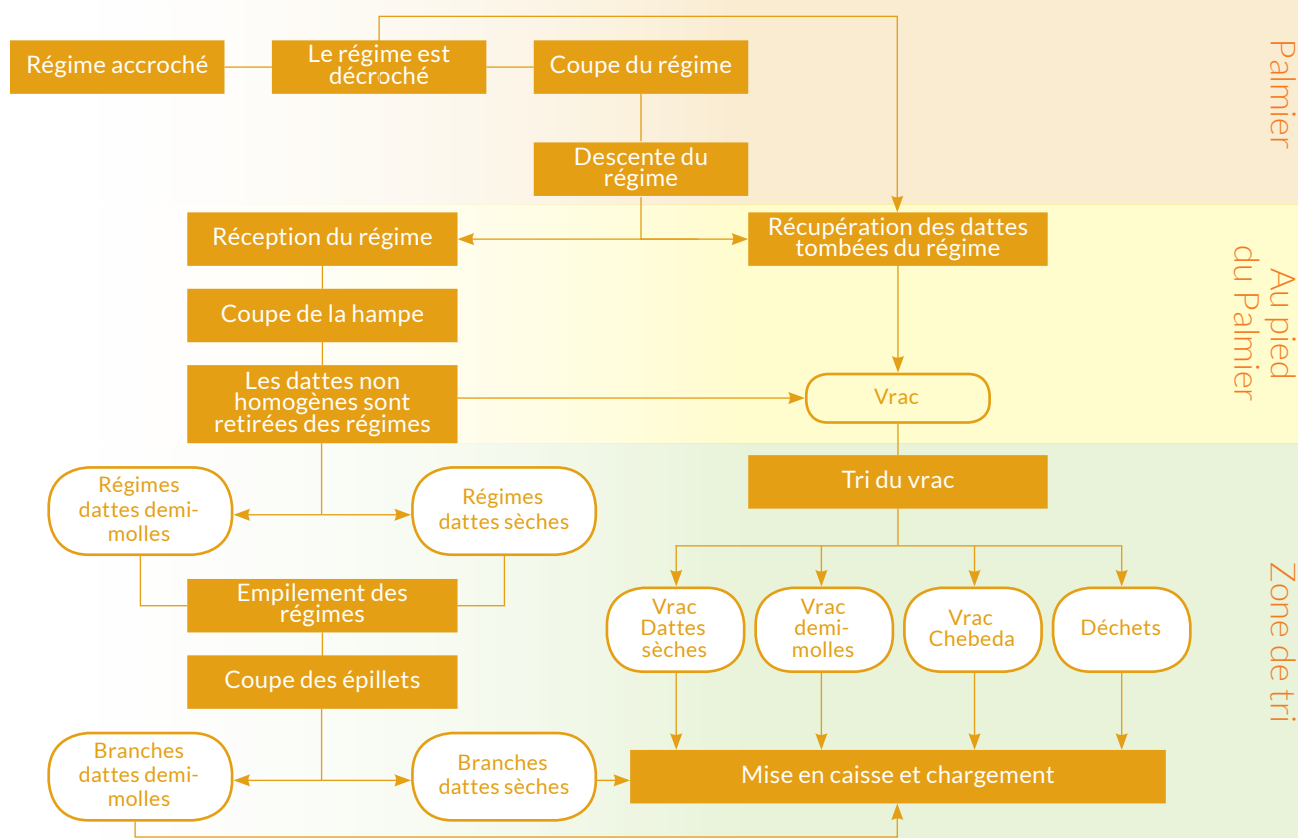
Dans ce contexte de faible coordination verticale, où producteurs et exportateurs n'échangent de l'information que par l'intermédiaire des collecteurs, la régulation des transactions passe essentiellement par les prix. En l'absence d'un prix plan cher interprofessionnel, abandonné faute d'être respecté, les prix sont largement contrôlés par les exportateurs en fonction de leurs carnets de commande au démarrage de la campagne et de l'estimation de l'offre globale. Le circuit national n'est en effet intéressant qu'en début de campagne : pour les variétés communes, avant que la Deglet el Nour





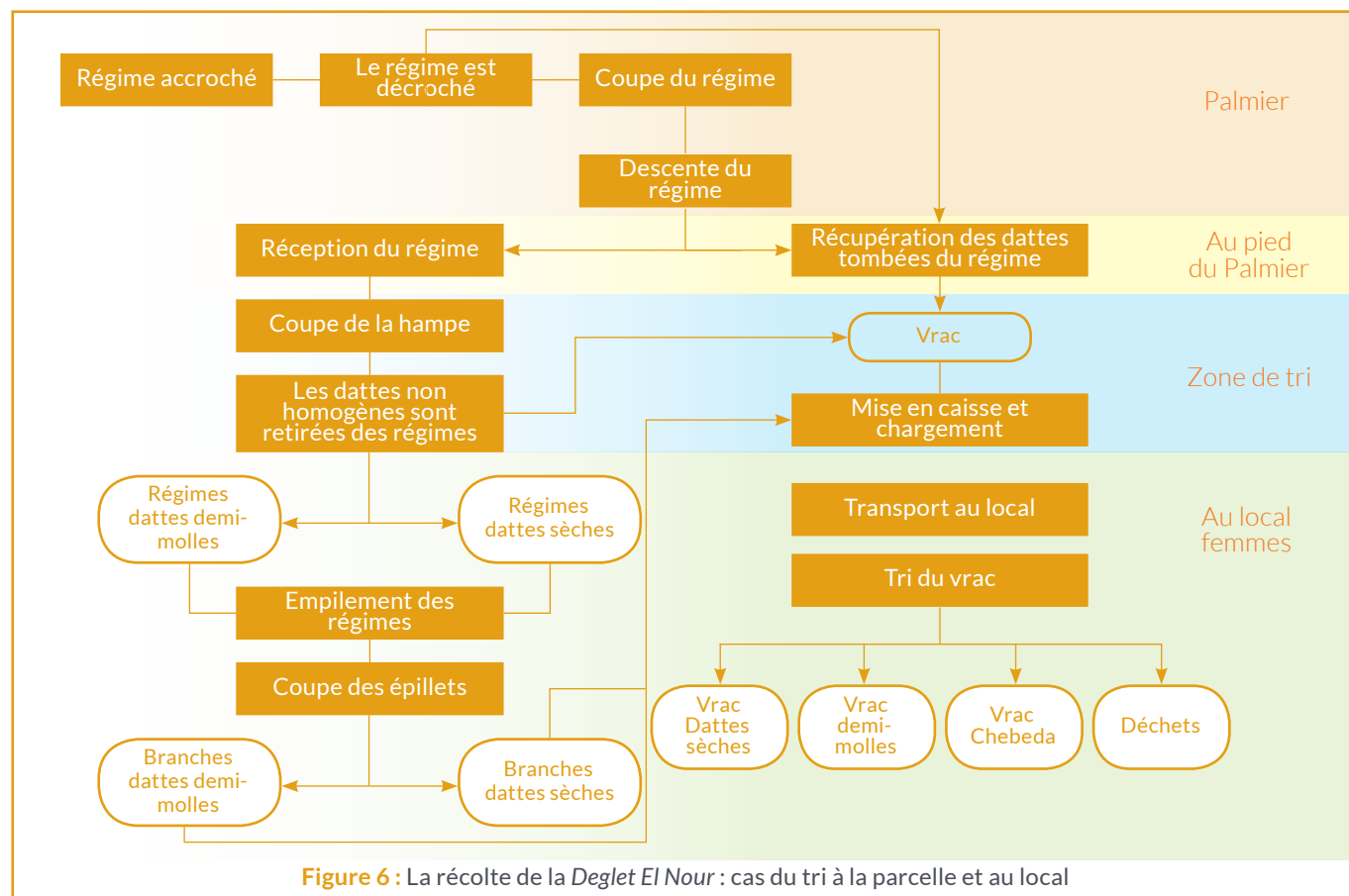
Source : CRRAO

Figure 4 : Circuit de commercialisation de la variété *Deglet El Nur* selon leur catégorie



Source : CRRAO

Figure 5 : La récolte de la *Deglet El Nur* : cas du tri à la parcelle



n'arrive sur le marché ; pour la Deglet el Nur avant que les exportateurs ne lancent leurs achats.

L'ensemble des unités de conditionnements déclarent que pour des raisons de renforcement de la rentabilité de leurs entreprises, des activités de transformation en sirop de datte et en pâte de datte ont été développées. En effet, l'écart de tri représente entre 20 et 30% ce qui peut être valorisé par la transformation donnant lieu à une valeur supérieur sur d'autres marchés non traditionnels où les Industries Agroalimentaires sont fortement demandeur en ces produits dérivés de datte.

I.1.6 Analyse économique

On peut résumer les différentes tâches menées par l'agriculteur ainsi que leurs coûts sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Sur la base de ces données le kilogramme de dattes coûte à l'agriculteur : 0.612 dinars

L'agriculteur peut vendre sa production selon deux modes :

- La vente sur pied : qui débute à partir du mois de juillet.

- La vente par kilogramme : qui débute à partir du mois d'octobre.

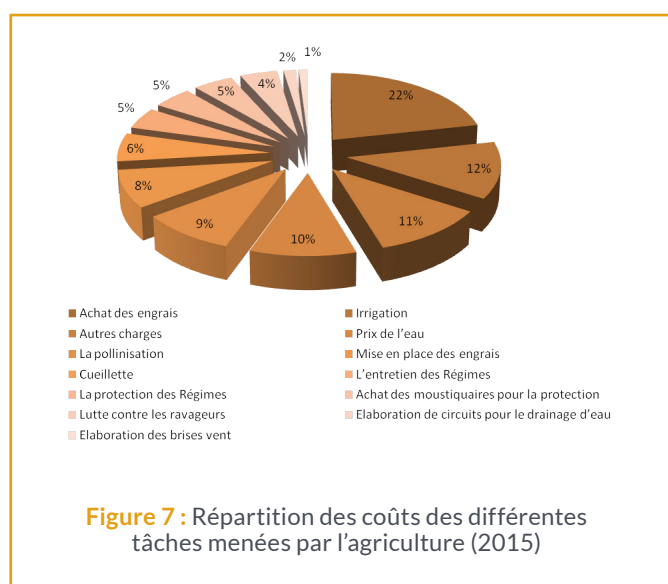
A- La vente sur pied : qui débute à partir du mois de juillet.

- L'achat se fait fin août - début septembre. Le collecteur passe dans les parcelles et propose aux agriculteurs une somme calculée sur la base d'une estimation du rendement moyen de chaque palmier multiplié par le nombre de palmiers.
- Les opérations de récolte, de tri et éventuellement de transport jusqu'à l'opérateur aval sont à la charge du collecteur, pour un coût d'environ 100 dinars par tonne. Ce coût tend à augmenter avec la rareté de la main-d'œuvre spécialisée nécessaire à cette opération (chef de chantier, grimpeurs spécialisés, ouvriers au sol).
- Les régimes étant récoltés à environ 75-80 % de maturité, les dattes en vrac et branchées sont séparées et les dattes branchées sont mises en caisse.
- Le prix d'achat est fixé par le marché ainsi que les exportateurs imposent des limites aux collecteurs pour les prix d'achats.

Tableau 4 : Coûts de différentes tâches menées par l'agriculteur (Chiffre de 2015)

Les tâches	Jours de travail ou quantité	Prix unitaire	Prix total par hectare (dinar)
La pollinisation	-	3 dinars/palmier	450
	121 500	136 000	13 500
Lutte contre les ravageurs	30 jours	7 dinars/jour	210
L'entretien des Régimes	-	1.500dinars/palmier	225
La protection des Régimes	-	1.500/palmier	225
Achat des moustiquaires pour la protection	150 kg	1.500/kg	225
Cueillette	30 jours	10/jour	300
Achat des engrais	15 tonnes	70/tonne	1050
Mise en place des engrais	40 pieds	10/pied	400
Elaboration de circuits pour le drainage d'eau	10 jours	7/jour	70
Elaboration des brises vent	-	-	50
Irrigation	60 jours	10/jour	600
Prix de l'eau	20.000 m 3	0.025/m3	500
Autres charges			550

Source : MARH



Les frais d'achat de datte sur pied par kilogramme (2014) : 0,210

Frais de pré triage	: 0,057
Frais de protection	: 0,089
Transport cueillette	: 0,058
Total	: 0,414

Les achats sur pieds représentent d'énormes risques pour les entreprises de conditionnement exportatrices. En effet, la qualité de la matière est primordiale pour l'entreprise, ça peut lui permettre de diminuer les coûts de production ainsi que de présenter un produit de meilleure qualité à ses clients.

De ce fait, les grandes entreprises particulièrement ne cessent de travailler sur l'amélioration du système d'approvisionnement et en particulier au niveau de l'agriculteur pour appliquer les bonnes pratiques culturales. Deux buts essentiels sont visés :

- La diminution du taux d'infestation.
- La diminution du taux de tombée.

B- Les collecteurs pratiquants l'achat au tonnage :

Ils traitent entre 100 et 300 tonnes par campagne. Ils jouent le rôle d'intermédiaire entre les usines peu nombreuses et les agriculteurs, et n'achètent que les variétés et catégories demandées par les exportateurs. Leurs représentants locaux, situés sur les zones de production, sont alimentés par les agriculteurs du village qui font eux-mêmes leur récolte et livrent à leur rythme, sans contrainte particulière concernant les délais de livraison, la quantité, les variétés et catégories souhaitées. Les collecteurs achetant de plus grosses quantités s'approvisionnent aussi auprès de collecteurs achetant sur pied auxquels ils ont redistribué les avances de l'usine.

Ce type de collecteur prend peu de risque car il n'effectue aucune opération de sous-traitance ni de transport. Ses charges sont essentiellement constituées des frais de téléphone, frais du local et

paiement des ouvriers. Sa rémunération est basée sur une commission fixe au kilogramme de dattes collectées, de l'ordre de 0,05 DT/kg quelles que soient la variété et la catégorie. Pour augmenter ses gains, il cherchera à traiter la plus grosse quantité possible de dattes par campagne, sachant que la production ne semble pas limitante dès lors que les acheteurs sont trouvés. Mais ce mode de rémunération ne l'incite pas à faire monter les prix d'achat aux producteurs, au contraire d'un paiement proportionnel au montant de la transaction.

Quelle que soit la prise de risque encourue, plus élevée avec l'achat sur pied, la rémunération de cette activité occasionnelle et temporaire paraît suffisamment intéressante pour attirer un ensemble d'acteurs disposant d'une trésorerie (par exemple des médecins, ingénieurs, pharmaciens) au détriment de sa professionnalisation. En effet il n'existe ni recensement de ces opérateurs, ni taxation puisqu'ils opèrent au sein de circuits informels. Les tentatives de professionnalisation de l'activité ont jusqu'ici échoué. Elles pourraient de fait réduire le nombre d'opérateurs intéressés, alors que la collecte doit se faire sur une période courte n'excédant pas trois mois, tout en mobilisant des sommes élevées transitant jusqu'ici par ces circuits informels. Pour l'heure seuls les plus gros collecteurs ont l'obligation d'être en conformité avec les clauses du cahier des charges, sans que soit déterminé le tonnage minimal à traiter imposant la mise aux normes.

Les dattes sont classées selon leur variété et leur qualité.

On distingue généralement trois types et cinq catégories :

Trois types

- extra
- catégorie I
- catégorie II

Cinq catégories

- dénoyautées
- pâte et sirop
- branchées
- naturelles
- conditionnées

I.1.7 Le conditionnement des dattes

L'industrie du conditionnement est définie comme

étant l'ensemble des opérations effectuées, après la cueillette et le ramassage de la production, au niveau des stations permettant de présenter un produit fini, constitué de dattes entières prêtes à être consommées. L'industrie est donc structurée selon 4 niveaux au minimum : collecteurs, emballeurs ou conditionneurs, transporteurs et agents qui approvisionnent le marché national. Le conditionnement concerne principalement les dattes destinées à l'exportation. Celles destinées au marché local sont généralement vendues en vrac.

I.1.7.1 Etapes

Le conditionnement joue un rôle important dans l'amélioration de la qualité des dattes exportées. Cette influence se détermine lors des différentes étapes de conditionnement qui se résument comme suit :

I.1.7.1.1 La désinsectisation

Les insectes, et surtout la pyrale, constituent l'ennemi principal des producteurs et notamment des conditionneurs. Cette étape consiste à traiter les insectes qui infectent les fruits sous l'action d'un gaz toxique dans un espace clos. Cette procédure est connue sous le nom de «fumigation». Le gaz utilisé dans la fumigation est le bromure de méthyle, produit qui sera prohibé d'ici deux ans à travers le monde, dû à ses effets néfastes sur l'environnement.

Les stations de conditionnement et certains acteurs institutionnels sont conscients que des solutions de rechange devront être adoptées, mais aucune solution de rechange idéale, efficace et économique ne semble avoir été trouvée pour l'instant. Des organisations gouvernementales et para-gouvernementales ont commencé à identifier les solutions de rechange. Le CO2 serait une alternative pour remplacer la fumigation par le bromure de méthyle. Notons que des tests en milieu réel ont été réalisés depuis 2014 par l'ANPE en coordination avec le Gifruits, une équipe de chercheurs de l'INAT et des experts de l'ONUDI dans le but de se débarrasser, définitivement, du bromure de méthyle.

I.1.7.1.2 Le triage

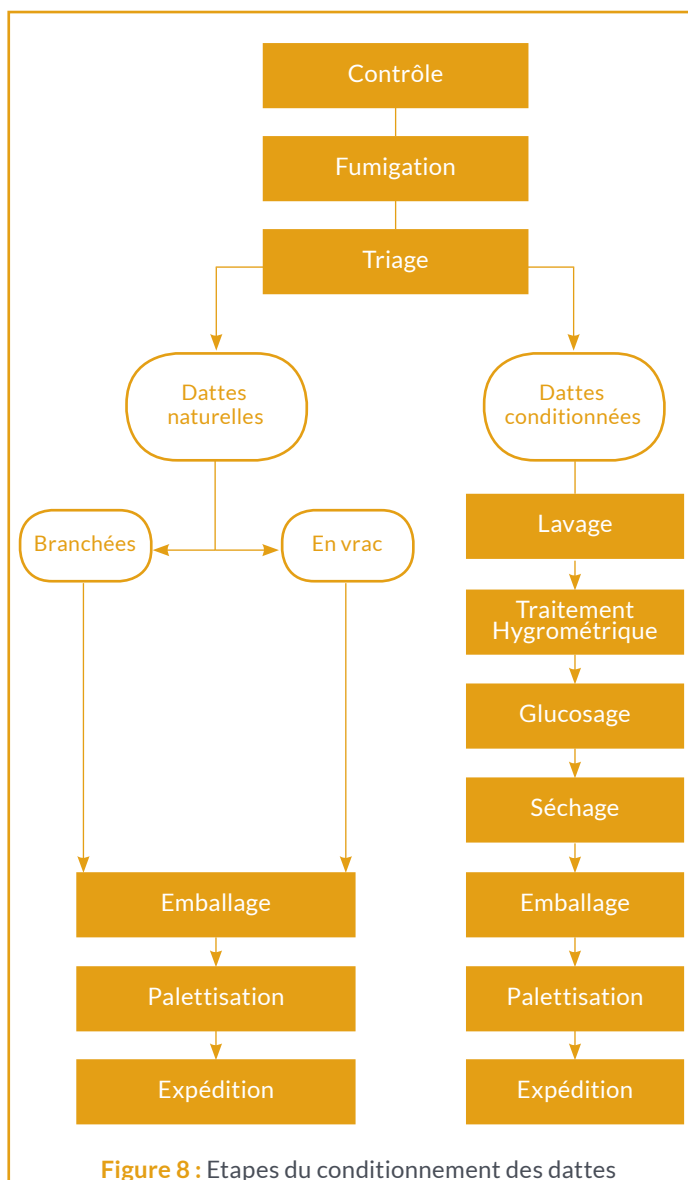
Cette étape est précédée d'un pré-triage et une classification des dattes lors de leur arrivée à l'usine, ce qui engendre trois catégories de produits de récoltes :

- Les dattes branchées ;
- Les dattes en vrac de bonne qualité «qualité extra ou I» ;
- Les dattes de seconde qualité ou dattes II ;

Le triage consiste à répartir les dattes en groupes homogènes suivant le degré de maturité, la taille et la qualité.

I.1.7.1.3 Le conditionnement

Le conditionnement constitue l'étape finale du traitement des produits pour qu'ils répondent aux cahiers des charges des clients devenant de plus en plus exigeants. La figure suivante présente d'une manière simplifiée les différentes étapes par lesquelles doivent transiter les dattes à l'intérieur d'une station de conditionnement.



I.1.7.2 Etat des stations

Le nombre actuel d'unités de conditionnement de dattes est de 72, réparties également entre le nord et le sud du pays. La capacité totale des unités de conditionnement est estimée à 59000 tonnes avec un taux d'exploitation ne dépassant pas 50 %. Certaines stations (du nord) étaient à l'origine des centres de traitement et d'emballage de fruits qui ont été transformés en stations de conditionnement de dattes.

Bon nombre d'entreprises possèdent une implantation d'usine respectant le flux continu du produit et respectent les normes récentes d'hygiène en industrie alimentaire (système d'éclairage, système ventilation, lave-mains, matériaux recouvrant les planchers et les murs des stations). Certaines stations ont cependant procédé à de sérieux investissements en la matière.

Le contrôle de qualité ne semble pas être répandu dans toutes les entreprises. Il s'effectue visuellement sur les lignes de triage et d'emballage par le personnel de production. Certaines stations ont cependant introduit un contrôle de qualité des produits finis, à partir d'échantillonnages prélevés sur les lignes de production.

En Tunisie, la branche de conditionnement de dattes occupe depuis plusieurs années une place importante dans la balance commerciale agroalimentaire. Elle constitue également une source de revenus appréciable pour les agriculteurs du sud tunisien et joue un rôle social stratégique dans l'équilibre des systèmes de production des oasis. Deglet Nour est la principale variété tunisienne. Elle est très prisée par le marché à l'exportation. Elle possède des caractéristiques organoleptiques spécifiques (goût, saveur, texture...) et peut être conservée assez longtemps sous forme branchée

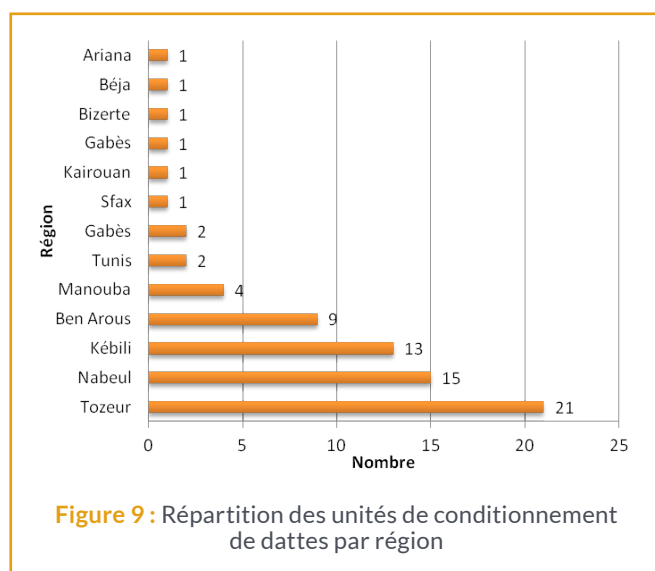
Les plus importantes entreprises de conditionnement de dattes sont :

- VACPA à Beni Khalled avec 1230 emplois.
- Nouri Compagny à Tozeur et à Ben Arous avec 850 emplois.
- Horchani dattes à Tozeur avec 750 emplois.

Tableau 5 : Répartition des Unités de Conditionnement de Dattes par région

Région	Nombre d'unités
Tozeur	21
Nabeul	15
Kébili	13
Ben Arous	9
Sfax	1
Gabès	1
Bizerte	1
Tunis	2
Manouba	4
Ariana	1
Béja	1
Kairouan	1
Gabès	2
Total	72

Source : GIFruits



1.1.7.3 Emballage et packaging

De multiples formats d'emballage existent actuellement, mais les conditionneurs estiment que la recherche de nouveaux formats est souhaitable afin de mieux démarquer le produit tunisien des autres.

Bien que l'emballage se soit fait historiquement dans de gros contenants de l'ordre de 1,2 ou 5 kg, la tendance du marché occidental tend de plus en plus vers des contenants beaucoup plus petits, de l'ordre de 150 à 250 grammes par paquet. Tous types de matériaux coexistent pour ces conditionnements. Le plus souvent, c'est le client qui dicte ses conditions en la matière, même parfois, fournit l'emballage. A noter également, qu'une majorité des emballages sont importés d'Europe. Aux dires des propriétaires des stations, les délais de livraison, les prix obtenus et la qualité des produits seraient meilleurs en Europe qu'en Tunisie.

L'emballage sous vide ou sous gaz semble intéresser de plus en plus les principales stations de conditionnement tunisiennes. Emballées sous vide, les dattes peuvent être conservées jusqu'à deux ans sans altération du goût et de l'apparence.

1.1.8 Exportations de dattes

Le tableau présente l'évolution des exportations de dattes en quantités et valeurs durant les campagnes 2011/2012 et 2015/2016.

Au cours de la campagne 2015/2016, les exportations de dattes ont atteint 104 500 tonnes pour une valeur de 465 000 millions de dinars contre 95 600 tonnes et une valeur de 441 000 millions de dinars réalisés pendant la campagne 2014/2015, enregistrant ainsi une augmentation de 5 % en quantité. En outre, les exportations de la variété «Deglet Nour» sont passées de 76 480 tonnes en 2014/2015 à 83 600 tonnes en 2015/2016 contribuant ainsi à 87 % des exportations, ce qui révèle la dominance de cette variété.

Depuis 1992/93, l'Etat tunisien ne fixe plus les prix pour les dattes. La fixation des prix relève dorénavant du marché, le Groupement Interprofessionnel des Fruits jouant cependant un rôle particulier en invitant les conditionneurs et exportateurs à s'entendre sur un prix plancher annuel (communément appelé prix référentiel à la station), mais de l'avis de l'ensemble

Tableau 6 : Evolution des exportations de dattes durant les campagnes 2011/2012 et 2015/2016

Campagne	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
Quantité Totale (tonne)	95 421	103 002	87 001	95 600	104 500
Valeur Totale (1000 DT)	329 240	362 150	382 782	441 000	465 000
Prix unitaire moyen (DT/Kg)	3,4	3,5	4,4	4,6	4,5

Source : GIFruits

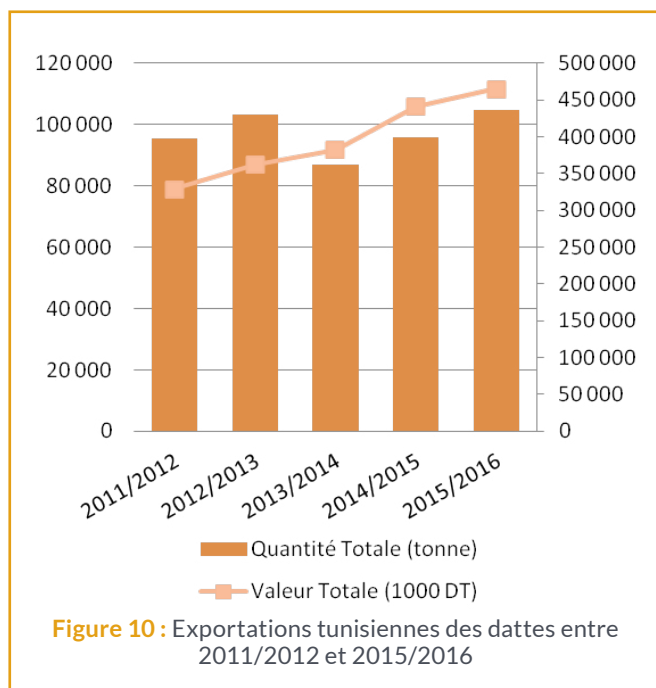


Figure 10 : Exportations tunisiennes des dattes entre 2011/2012 et 2015/2016

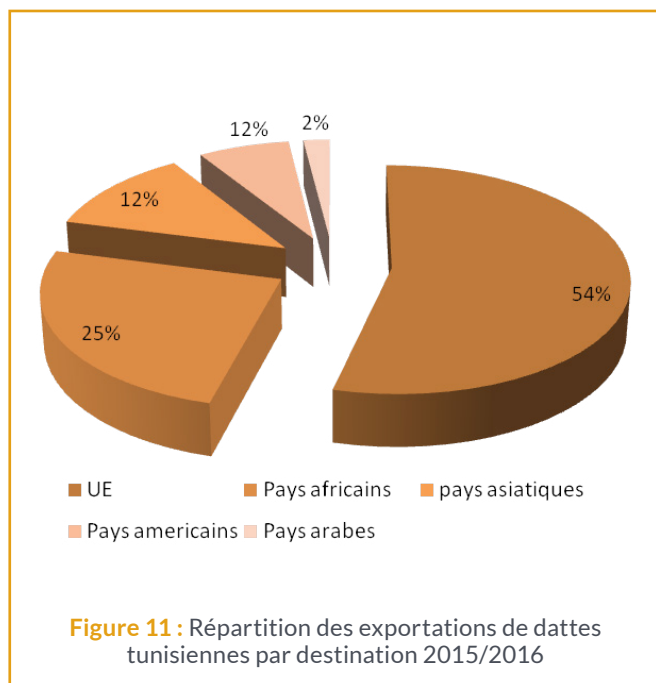


Figure 11 : Répartition des exportations de dattes tunisiennes par destination 2015/2016

des acteurs, ce type d'entente n'est pas respecté par les stations mêmes.

Soulignons que la Deglet Nour, étant très demandée, tant sur le marché local qu'international, peut se vendre au plus du double du prix que la majorité des variétés communes. En plus de la variété, plusieurs autres facteurs contribuent à déterminer le prix des dattes ; mentionnons entre autres la qualité, le type de conditionnement, la date de disponibilité et la disponibilité totale sur le marché.

La principale destination des exportations tunisiennes de dattes, pour les campagnes 2014/2015 et 2015/2016, demeure l'Union Européenne (France, Italie, Allemagne, Belgique, Espagne), qui absorbe

environ 54 % des dattes exportées. La part des pays arabes est de 2 %, celle des pays du continent américain est de 7 %, les pays asiatiques 12 %. Les marchés africains ont absorbé environ 25 % du total des exportations.

La liste des principaux exportateurs de dattes en Tunisie fournie par le groupement interprofessionnel des fruits, est assez longue comportant 65 exportateurs de dattes réparties entre les régions de; Arianna, Ben Arous, Bizerte, Gabès, Kébili, Nabeul, Sfax et Tozeur. (Voir Annexes)

Une concurrence très rude au sein de la filière qui pousse les exportateurs à se différencier pour pouvoir acquérir le plus de marchés. Les entreprises se trouvent obligées de modifier leurs façons de faire, d'essayer de développer des méthodes de prévision et avoir une vision stratégique pour pouvoir bien agir et améliorer leurs positions concurrentielles sur le marché international tant sur le plan compétitivité prix que sur le plan compétitivité hors prix qui se traduit par le développement de plus en plus important ces dernières années notamment en matière d'exigence qualité, de certification et de label. Ainsi, les certifications (Bio, Biodynamique, BRC, IFS, Demeter, ISO22000..) se succèdent au sein des entreprises de conditionnement et d'exportation des dattes répondant aux demandes exigeantes des marchés extérieurs. Ainsi les conditionneurs – exportateurs sont dans l'obligation de travailler en étroite collaboration avec les agriculteurs, par conséquence une multitude de formes de fidélisation se sont développées comme le programme d'amélioration du système d'approvisionnement (PASA) développé par la société VACPA dans le but d'améliorer la qualité de la matière première et d'assurer une traçabilité parfaite de ses produits. Egalement le programme de fidélisation développé par la société Beni Gherib à Hazoua offre beaucoup d'avantage aux producteurs en matière d'assistance technique et de prix garanti à la vente.

1.1.9 Gestion et rémunération de la qualité

Nous désignons ici sous le terme de qualité de la datte des paramètres organoleptiques (couleur, texture, goût en bouche, teneur en sucre), un calibre et la présence d'insectes ou de traces d'insectes. Ces critères sont largement déterminés par la réglementation et l'exigence des clients européens, premier débouché de la datte tunisienne avec 85 % des exportations. Or, ces exigences en terme de

qualité et d'uniformité des produits sont de plus en plus fortes (taux d'infestation, homogénéité, calibre).

Les normes CEE-ONU DF-08 concernant la commercialisation et le contrôle des dattes entières décrivent les caractéristiques minimales que doivent présenter les dattes exportées en Europe. Ces normes sont actuellement révisées et vont devenir de plus en plus strictes. Les dattes font l'objet d'une classification en trois catégories : catégorie « Extra », catégorie « I » et catégorie « II » avec des tolérances croissantes concernant les défauts admis (respectivement 3%, 5% et 8% concernant les fruits souillés ou contaminés par des insectes ou acariens). Mais certains pays comme l'Allemagne et la Suisse ont des tolérances nationales plus restrictives. Cette classification n'est prise en compte qu'au niveau des exportateurs, où se gèrent l'homogénéisation et la normalisation de la qualité exigée par les importateurs internationaux. Aucune stratification des lots livrés n'est réalisée en amont de la chaîne d'approvisionnement de la Deglet el Nour branchée.

Or de nombreux facteurs viennent influencer la qualité des dattes comme nous l'avons vu précédemment. Pour autant aucun critère d'évaluation ni de grille de classement standardisé n'est utilisé depuis les agriculteurs jusqu'à l'entrée des usines. Seule une classification en grandes catégories visibles au moment du tri est mise en œuvre : vrac et branchées et demi-molles, sèches, chebeba, déchets. Cette dernière catégorie regroupe les dattes (i) non fécondées de couleur jaune ou verte, (ii) avec l'enveloppe fripée, (iii) de très petit calibre ou (iv) tachées ou à infestation apparente. Le tri des variétés telles que Alligh ou Khouat Alligh est même moins restrictif puisque ne sont distinguées que deux catégories : vrac consommable par les humains et déchets.

Ces critères ne sont pas normalisés et peuvent s'avérer subjectifs et sujets au seuil de tolérance de l'individu effectuant le tri. De fait la précision du tri varie en fonction du type d'opérateur réalisant la récolte et le tri. Les femmes sont ainsi reconnues comme plus expérimentées et précises pour cette opération. De plus, les conditions de tri (dans un local sur une table dans une assiette ou tri à la parcelle sur la bâche) ont un impact sur sa précision. En conséquence, les différentes catégories arrivant à l'usine ne présentent pas une réelle homogénéité

suivant la nature de l'opérateur amont.

L'absence de prise en compte fine de la qualité dans les relations entre producteurs, collecteurs et exportateurs se retrouve dans le système de rémunération qui ne reconnaît que les grandes catégories citées ci-dessus. Les efforts réalisés par les agriculteurs en terme, par exemple, de pose de filet ou d'éclaircissage, ne sont en effet pas répercutés sur le prix d'achat de la datte sur pied. D'où une faible diffusion de ces techniques puisque les dattes achetées au tonnage ne sont pas différenciées en fonction de leur qualité organoleptique ou de leur taux d'infestation. Mais il est vrai que la mise en place d'un système de classement plus sophistiqué, couplé à un système de rémunération différencié, aurait un coût de contrôle et de gestion que la filière ne paraît pas prête à prendre en charge actuellement.

En conséquence les exigences des marchés européens ne sont pas explicitement intégrées dans les modes de fonctionnement et d'organisation de la chaîne d'approvisionnement, et sont source de tensions entre les opérateurs. Sans lien direct avec les marchés, les agriculteurs développent des comportements opportunistes visant à augmenter leur profit en mélangeant parfois les catégories (mélange vrac/branché, sèches/demi-molles), ce qui provoque le mécontentement des exportateurs qui eux-mêmes ne sont pas toujours à même de respecter les commandes de leurs clients européens.

I.1.10 Organisation de la traçabilité

Jusqu'à l'année de 2006 la traçabilité des lots n'était possible qu'à partir de l'entrée usine, et son application était laissée au libre arbitre de l'entreprise, en fonction de ses choix stratégiques en matière de positionnement sur les marchés internationaux (certifications ISO notamment). Mais la situation évolue à partir du 1er janvier 2007, date à laquelle la filière tunisienne d'exportation de dattes avait mis en application un système de traçabilité conformément au règlement CE 178/2002.

Ce système est basé sur le principe que chaque opérateur de la chaîne d'approvisionnement doit pouvoir au minimum tracer le produit depuis l'opérateur qui le précède (fournisseur) et doit connaître la destination de ses produits dans les entreprises clients. Le GIF, en collaboration avec le Ministère de l'agriculture à travers le CRDA, a

engagé une action institutionnelle pour appuyer les opérateurs privés dans cette démarche.

Deux experts, l'un français et l'autre tunisien, ont été chargés de l'appui et du suivi de la mise en place de la traçabilité. Cependant, chaque entreprise ou opérateur de la chaîne d'approvisionnement a dû mettre en application par ses propres moyens un système de traçabilité en adaptant les niveaux de précision à ses contraintes techniques et économiques. Les experts ont préconisé une mise en place en trois étapes. Le GIF a édité deux « manuels de la traçabilité », l'un pour le gouvernorat de Tozeur et l'autre pour celui de Kébili. On trouve dans ces manuels des fiches terroirs oasis et la liste des principaux collecteurs, fournisseurs des usines. Cependant, moins de la moitié du nombre total de collecteurs figure dans le manuel. Il manque donc un maillon de la chaîne d'approvisionnement (petits collecteurs achetant sur pied et vendant à un collecteur achetant au tonnage) et le maillon production n'est pas détaillé (agrégation au niveau de l'oasis).

La prochaine étape consiste à recenser les pratiques culturelles (système d'irrigation, les traitements appliqués, les dates de pollinisation, le type de protection des régimes) pour chaque oasis et de renseigner une base de données. Le CRDA est chargé de ce lourd travail, dont on peut interroger la pertinence ou la faisabilité dès lors que les pratiques culturelles peuvent varier d'une parcelle à l'autre au sein d'une même oasis. C'est pourquoi les organismes institutionnels ont pour objectif à plus long terme d'établir une traçabilité à la parcelle, opération dont le coût pourrait s'avérer important vu l'émiettement du foncier.

II Analyse des marchés

II.1 Le marché mondial de dattes

Selon les statistiques FAO, la production mondiale de dattes s'est accrue de 4,4 à 7,2 millions de Tonnes entre 1993 et 2014.

L'Asie domine l'offre internationale avec 63,9% de la production. L'Afrique du Nord représente 35,5% de la production mondiale. L'Amérique produit 0,4% et l'Europe 0,2% (Moyenne 1993-2014).

Sur une moyenne de 21 ans, entre 1993 et 2014, l'Égypte est leader avec 16% de la production, suivie

par l'Iran (15%), l'Arabie Saoudite (13%). Les Emirats Arabes Unis et le Pakistan représentent chacun 10 % de la production toutes variétés confondues.

Les surfaces cultivées en Tunisie sont d'environ 4 % des surfaces mondiales tandis que trois pays (Emirats Arabes Unis, Iran et Arabie Saoudite) totalisent la moitié des surfaces plantées en palmiers dattiers dans le monde.

Si l'on considère les dix premiers pays exportateurs de dattes en valeur, c'est à dire les pays concurrents de la Tunisie sur le marché international, la Tunisie arrive en sixième position avec environ 4% des surfaces répertoriées. Notons également que ces dix pays détiennent $\frac{3}{4}$ des surfaces mondiales du verger de dattier.

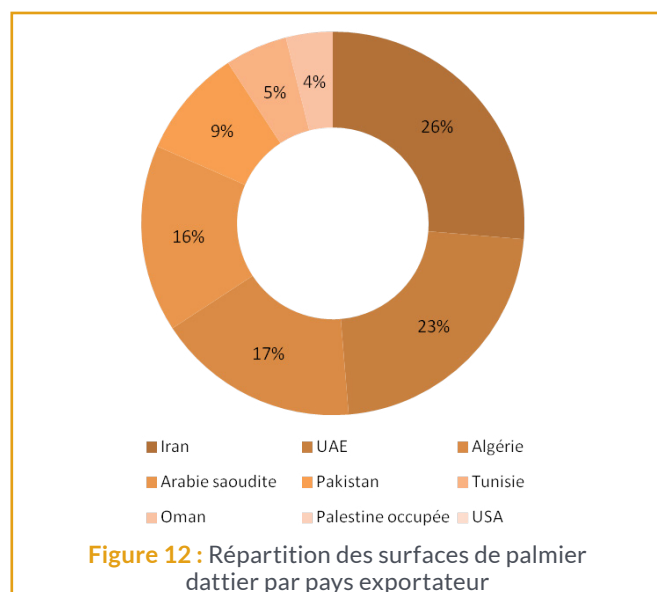
La répartition des surfaces de palmier dattier par pays exportateur se présente comme suit :

Tableau 7 : Répartition des surfaces de palmier dattier par pays exportateur

(Unité : ha / %)

Pays	Surface	Pourcentage
Iran	238 862	26%
UAE	200 000	22%
Algérie	154 372	17%
Arabie saoudite	150 744	17%
Pakistan	84 689	9%
Tunisie	41 000	5%
Oman	31 352	3%
Palestine occupée	2 600	0%
USA	2 145	0%
Total	905 764	100%

Source : FAOSTAT



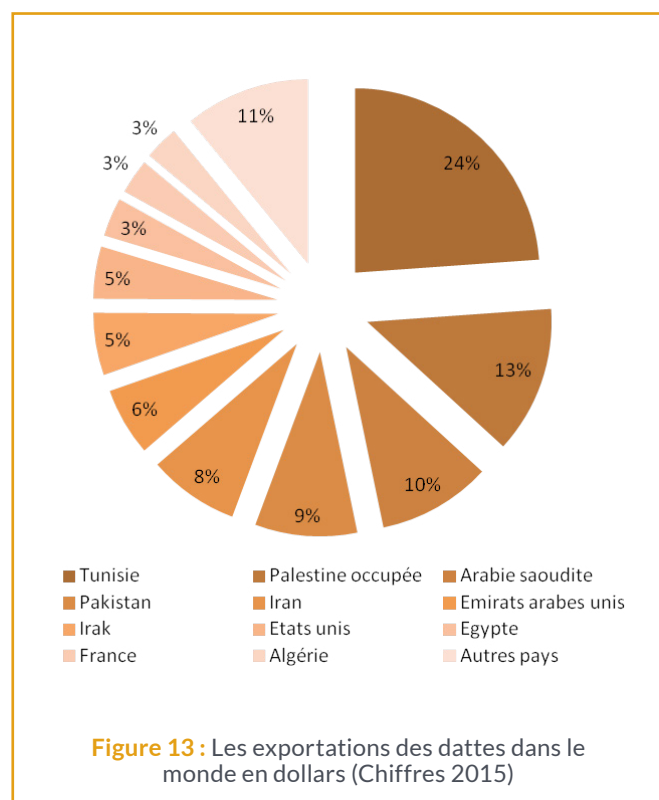
La Tunisie est le premier pays exportateur de dattes avec 233 962 milles dollars, soit 24% des exportations mondiales. Les exportations de Palestine occupée en cette matière représentent 13% (132 398 milles dollars) en dépit de sa faible surface cultivée. L'Arabie saoudite arrive à la troisième position avec 103 571 milles dollars (10%). Le tableau suivant présente le top10 des pays exportateurs des dattes dans le monde.

Tableau 8 : Répartition des exportations des dattes par pays (chiffres de 2015)

(Million de \$/ %)

Pays	Exportation en million de \$	Pourcentage
Tunisie	234	24%
Palestine occupée	132	13%
Arabie saoudite	104	10%
Pakistan	86	9%
Iran	75	8%
Emirats arabes unis	59	6%
Irak	54	5%
Etats unis	46	5%
Egypte	33	3%
France	30	3%
Algérie	30	3%
Autres pays	111	11%
Total	993	100%

Source : FAOSTAT



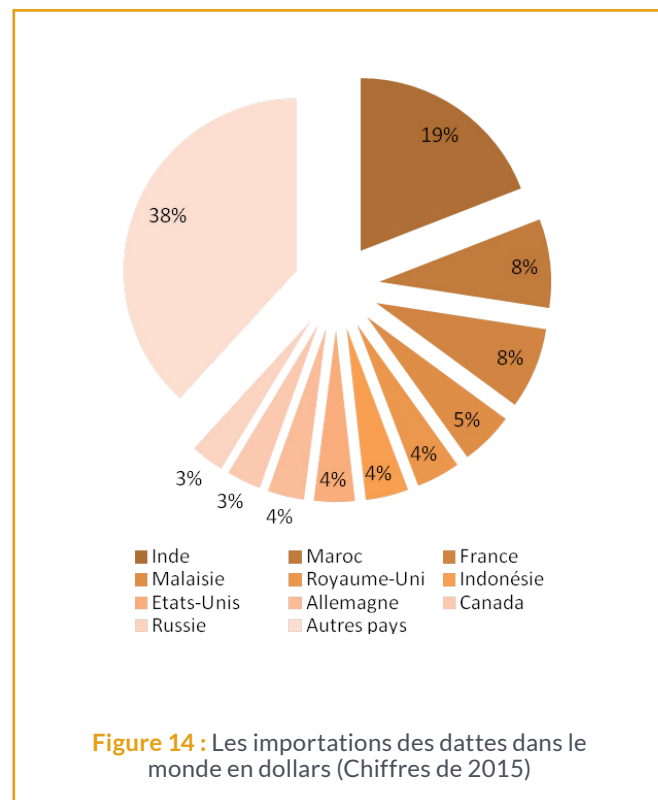
L'Inde est le premier importateur des dattes dans le monde avec 183 169 milles dollars, soit 19% des importations. Le Maroc détient le deuxième rang avec 8.3% des importations (78 519 milles dollars). En troisième position, on trouve la France avec une part de 7.6% des importations mondiales des dattes. Le tableau ci-après résume les principaux pays importateurs en cette matière dans le monde en termes de valeur:

Tableau 9 : Répartition des importations des dattes par pays (chiffres de 2015)

(Million de \$/ %)

Pays	Importations en million \$	Pourcentage
Inde	183	19%
Maroc	79	8%
France	72	8%
Malaisie	47	5%
Royaume-Uni	39	4%
Indonésie	38	4%
Etats-Unis	36	4%
Allemagne	32	3%
Canada	30	3%
Russie	30	3%
Autres pays	362	38%
Total	946	100%

Source : FAOSTAT



II.2 Volume et tendances du marché

Le volume des échanges mondiaux n'a pas cessé d'augmenter, avec une progression d'environ 10% par an.

- L'Asie du sud et le moyen orient restent la région d'importation massive de dattes.
- L'Europe avec 15% des importations dans le monde est en 2eme rang.

Ces importations ont beaucoup évolué selon les destinations. En effet, il y a stabilisation voire même diminution pour l'ASIE et le MOYEN ORIENT et accroissement pour l'Europe.

La France réexporte une partie des dattes importées. Elle reste néanmoins le premier marché européen pour la consommation de dattes. Seulement 30% des dattes importées sont réexportées vers d'autres pays essentiellement Européens.

Le Royaume Uni est le deuxième pays consommateur de dattes du fait d'une population indienne, pakistanaise et des pays du Moyen Orient, consommatrice de dattes. Ainsi, 3% seulement des dattes importées sont réexportées.

a) La segmentation du marché :

La Deglet Nour est d'une qualité haut de gamme; son prix est relativement élevé comparé à d'autres variétés. La Deglet Nour est une datte de consommation et non pas une variété pour l'incorporation dans des produits industriels à l'instar des dattes communes ou certaines variétés du moyen orient.

La Sayer est une variété iranienne destinée à des usages industriels, comme la pâte de dattes, le chocolat à base de dattes, les pickles de dattes. Les dattes iraniennes ont une durée de vie élevée du fait qu'elles contiennent moins d'humidité.

La Medjool et la Deglet Nour sont positionnées comme concurrents de la même catégorie, c'est-à-dire comme produits snack et/ou dessert. Toutefois la qualité de la Deglet Nour n'est pas aussi fiable que medjool aux yeux des consommateurs. La durée de vie de la Medjool est courte ; en conséquence elle est transportée dans des conditions optimales ce qui fait que son prix de vente est plus élevé.

b) Tendances des marchés :

Aussi bien la production que les consommations internationales sont en progression constante. La demande est cependant plus orientée vers les produits de qualités. Toutefois nous enregistrons une évolution dans la répartition des importations selon les destinations.

Si l'on analyse les différents produits qui constituent les exportations tunisiennes, on constate que la plupart des types de produits ont progressé. Les produits nouveaux et différenciés (dattes bio, dattes dénoyautées et dattes branchées) ont enregistré la meilleure croissance en valeur et en volume. Le taux de croissance des exportations de Deglet Nour a été d'environ 10% par an.

Le marché des dattes dans le domaine industriel est en croissance et peut constituer une opportunité si la valorisation est suffisante. Le marché des dattes Bio est également en croissance, mais la demande est relativement faible comparée aux autres. Les produits MDD pour les supermarchés constituent un réel potentiel.

II.3 Positionnement du produit tunisien sur les marchés

Productivité au niveau agricole :

La Tunisie possède près de 4% des surfaces de palmeraies dans le monde avec des rendements à l'hectare beaucoup plus faibles qu'ailleurs. En effet, pour la Deglet Nour, en moyenne 2700 à 3000 kg/ha contre 4000 kg/ha aux Emirats Arabes Unis ou en Iran et même 6000 kg/ha au Pakistan ou en Arabie Saoudite (sur des dattes ordinaires) ou 7000 kg aux Etats-Unis ou en Palestine occupée (sur des dattes haut de gamme).

La Tunisie, suivie par l'Algérie, a les plus faibles rendements par hectare parmi les grands pays exportateurs.

Situation dans les marchés cibles de la Tunisie :

5 pays représentent plus de 80% des importations européennes de dattes. La France reste le premier marché européen importateur de dattes en volume. En quantité, le marché allemand a connu une forte progression d'importation de dattes. En valeur, le marché espagnol est le plus cher.

La grande Bretagne

Le positionnement de la Deglet Nour de Tunisie sur le marché anglais est spécifique. Tout d'abord, ce marché n'est pas saisonnier (pas d'évolution remarquable en RAMADAN)

Le marché de la datte peut être réparti en cinq segments :

- Les produits économiques, principalement consommés par les populations immigrées qui recherchent en priorité un prix bas; l'origine la plus fréquemment rencontrée est l'Iran.
- Les produits haut de gamme, vendus en supermarchés et épiceries : des présentations qui rappellent la confiserie.
- Les produits de moyenne – haute gamme, en sachets, raviers ou boîtes carton :

Il s'agit généralement de petits conditionnements (inférieurs à 250g). C'est ici que l'on trouve la Deglet Nour qui vient presque toujours de Tunisie.

- Les produits biologiques, où la Deglet Nour de Tunisie domine.
- Les produits transformés, morceaux, barres...

Les acteurs majeurs de la distribution en Angleterre peuvent être regroupés comme suit:

- Des supermarchés et des hypermarchés (TESCO)
- Les chaînes issues du mouvement coopératif (COOP)
- Les discounts
- Les épiceries et les supermarchés indépendants
- D'autres formes de commerces aussi impliquées dans la grande distribution des produits alimentaires, tels que : les chaînes de grands magasins (Marks and Spencer), les épiceries fines et les magasins de luxe (Selfridges, Harrods).

Le circuit de distribution au Royaume Uni est bien organisé et il n'est pas toujours facile réussir à introduire des nouveaux produits comme les dattes, par exemple. Le marché est caractérisé par :

- Des gammes de produits très différentes
- Une dominance des MDD, qui représentent un chiffre d'affaires important.
- Un service après vente pour répondre aux attentes des consommateurs.

- Une centralisation des fonctions opérationnelles, tout est contrôlé par la centrale d'achat.

Le marché Anglais est dominé par les dattes communes iraniennes avec en moyenne 6700 tonnes qui placent l'Iran en premier fournisseur de la Grande Bretagne avec plus de 50%. Ces variétés de dattes sont relativement très peu chères.

Elles sont souvent utilisées pour faire des préparations culinaire et à usage industriel. L'industrie agroalimentaire en Angleterre est très développée et peut incorporer des dattes dans différents domaines : ainsi, on trouve des pâtes de dattes, des mueslis avec des dattes, des pickles de dattes et des sauces à base de dattes.

En deuxième fournisseur on trouve la Tunisie et la France.

La France :

C'est le premier pays importateur de dattes en Europe avec environ 30% de part de marché, ce qui représente en moyenne 25 000 tonnes de dattes importées avec une tendance à la hausse.

La France s'approvisionne à près de 90% en Algérie et Tunisie.

- La Tunisie : est le premier pays fournisseur de la France avec 13 000 tonnes en moyenne; ce qui représente 50% des importations françaises en volume et en valeur. La France est ainsi le plus gros client européen de la Tunisie.

- L'Algérie, avec près de 30% vient en second rang suivi par la Palestine occupée qui se classe en 3ème fournisseur de la France avec en moyenne de 2000 tonnes soit près de 10%.

Ces 3 pays représentent le quasi totalité des pays fournisseurs de la France en datte.

L'Allemagne :

L'Allemagne avec en moyenne 10000T représente près de 13% des importations de dattes.

Il faut signaler que les importations de l'Allemagne sont en croissance régulière.

Les principaux pays fournisseurs de dattes en Allemagne sont les suivants :

- La Tunisie est le principal fournisseur de l'Allemagne avec environ 5000 tonnes et une part de marché moyenne de plus de 50%.

- La France est au 2ème rang des fournisseurs de l'Allemagne.
- L'Iran obtient une part de marché d'environ 16% et occupe le 3ème rang des fournisseurs.

Les opérateurs distinguent clairement les deux types de consommateurs en Allemagne:

- Les premiers consommateurs sont ceux originaires des pays arabes qui demandent surtout Deglet Nour. Ils ont une meilleure connaissance des aliments. De plus ils prêtent attention à la qualité et ne sont pas sensibles aux marques et au marketing.
- Les consommateurs allemands aiment les beaux emballages et les beaux fruits. Ils sont très sensibles à l'aspect extérieur. Les produits fourrés, sont souvent demandés.
- Les consommateurs attendent des produits de qualité (gustative, présentation...).

L'Italie

Le marché est classiquement alimenté par la Tunisie en Deglet Nour suivie par l'Algérie présente en force pendant la période des fêtes ainsi que la Palestine occupée, très présent en Medjool, avec un prix moyen élevé, et une qualité de présentation impeccable.

La datte naturelle semble gagner des parts de marché : à l'origine c'était plutôt le marché ethnique qui demandait des dattes branchées ; aujourd'hui, la tendance vers le « naturel » pousse la datte branchée, même sur le marché traditionnel de Noël qui est de loin le plus important.

L'Italie est très largement un marché de dattes glucosées, surtout en supermarchés. Les dattes farcies, les dattes biologiques sont beaucoup plus rares. L'offre de dattes branchées, de dattes vrac est plus fréquente dans le sud de l'Italie.

L'Espagne :

L'Espagne, avec en moyenne plus de 6000 tonnes importées par an, est le 5ème pays Européens importateur de dattes. L'Espagne enregistre une croissance de 6% en volume.

La Deglet Nour de Tunisie se positionne comme le produit leader du marché, bien connu des distributeurs en haut de gamme.

Les dattes proviennent, pour l'essentiel, de :

- Tunisie, qui fournit près de 60% des dattes, soit

l'équivalent de 4000 tonnes. Un importateur espagnol a investi dans une unité du sud tunisien dont il maîtrise totalement la production et fournit une partie significative du marché.

- Palestine occupée qui représente près de 20% du marché espagnol en volume avec une quantité moyenne de 1000 tonnes.
- France, avec près de 10% du marché avec 660 tonnes en moyenne, est le troisième fournisseur.
- Algérie avec près de 500 tonnes en moyenne et représente environ 8% du marché.

En conclusion

La Tunisie est le premier exportateur de dattes en termes de valeurs. Il est 4ème en volumes. C'est dire la réussite et l'intelligence des opérateurs tunisiens dans cette branche. Il faut relever également les spécificités du produit Deglet Nour ; en effet La variété Deglet Nour est la seule variété qui peut être commercialisée à l'état naturel sous formes de branchettes.

Pour satisfaire les goûts et les exigences des différents consommateurs mondiaux, l'offre tunisienne s'est diversifiée et s'est enrichie, notamment par les dattes dénoyautées, les dattes farcies et surtout les dattes biologiques.

Des améliorations ont été apportées à la qualité et ce, particulièrement après l'avènement des IP des régions de Djérid et Nefzaoua.

En effet 90 % de la production nationale de dattes proviennent de terroir protégé :

Il s'agit de l'IP « Deglet Nour du Djérid » qui représente 30 % de la production avec une prédominance de dattes de texture demi-molle et l'IP « Deglet Nour de Nefzaoua » qui représente 55 % de la production de dattes dont la majorité est de texture molle.

60 % de la production tunisienne de dattes sont exportés vers 57 pays à travers le monde avec une part de marché d'environ 24%.

Malgré ces satisfactions, il y a lieu de continuer l'effort pour une qualité répondant aux attentes des consommateurs particulièrement avec l'éradication de la pyrale, le renforcement de la traçabilité ; le développement des IP et de labellisation ainsi que l'identification du produits et sa différenciation à travers un emballage adéquat.

Pour ce qui est du positionnement sur les différents marchés « campagne 2014/2015 » on peut enfin retenir :

L'Allemagne constitue un marché dynamique et prometteur sur lequel, la Tunisie n'a pas un taux de pénétration maximum et représente donc un attrait stratégique majeur, avec une dattes Tunisienne qui est appréciée et dont le prix moyen est assez élevé (en moyenne : 2,00 € par kg). En outre, le marché des produits biologiques ainsi que celui des produits élaborés transformés sont particulièrement porteurs en Allemagne.

L'Italie représente un marché plus faible en volume, un marché quasi stagnant. Le prix moyen des produits est aussi faible : 1,68 € par kg environ.

La France représente un marché plus vaste mais avec un taux de croissance faible. L'enjeu reste cependant important vis-à-vis de la concurrence algérienne sachant que la consommation française stricto sensu n'est que de 16000 tonnes. La France reste donc malgré tout le premier pays consommateur européen, mais le taux de croissance de la consommation intérieure est faible et un prix moyen assez élevé : 1,76 €

L'Espagne, est un marché plus réduit, avec une faible croissance en volume et une part de marché relativement forte de la Tunisie (plus de 60%). L'enjeu sur ce marché est de jouer sur le haut de gamme.

Le marché anglais est important mais caractérisé par une faible pénétration tunisienne cependant la Tunisie y vend assez bien ses produits : 2,19€ en moyenne.

III Rappel des orientations stratégiques et objectifs opérationnels retenus pour la branche

Une stratégie de développement de la branche dattes a été élaborée en 2000 par le Ministère de l'Agriculture en collaboration avec l'ensemble des intervenants institutionnels de la filière dattes. Le suivi de réalisation de cette stratégie incombe à un vaste Comité qui se réunit mensuellement. Cette stratégie comporte huit volets :

- Amélioration des techniques culturales.
- Renforcement de la formation professionnelle chez

les producteurs.

- Organisation de la profession des producteurs (coopératives, groupements, etc.).
- Renforcement de la recherche (contrôle Phytosanitaire, fertilisation, multiplication etc.).
- Organisation de la commercialisation (élaboration de cahier de charges pour les collecteurs, création de marchés de gros à Kébili et à Tozeur).
- Protection de la production par le biais du stockage (crédit à court terme pour les producteurs de dattes ...).
- Promotion des exportations de dattes (révision des cahiers de charges pour les exportateurs, programmes de promotion des dattes tunisiennes à l'extérieur, réalisation d'une étude de diagnostic de la situation actuelle des exportations tunisiennes de dattes).
- Renforcement de la mise à niveau des stations de conditionnement de dattes.

Un élément important a néanmoins été ajouté et souligné : la filière a un urgent besoin d'une approche de système-qualité orienté vers la qualité totale plutôt que vers la seule qualité sanitaire des produits.

La majorité des problèmes rencontrés dans la filière, et en particulier au niveau de la branche « conditionnement », sont connus et bien identifiés depuis une dizaine d'années.

Les recommandations pratiques proposées peuvent être résumées comme suit :

- Revoir les conditions et le système d'agrèage des stations de conditionnements en y intégrant l'obligation d'existence d'un système HACCP concret et efficace.
- Définir une norme d'agrèage des stations de conditionnement et l'outil de contrôle y relatif (à faire par un groupe de travail technique).
- Présenter la norme, l'outil et les enjeux aux entreprises et leur signifier le délai d'application.
- Proposer l'action de mise à niveau sur 3 ans et les implications que cela comporte (organisation, investissement, finance,...)
- Préparer un pôle technologique d'accompagnement de l'action de mise à niveau (information, nouveaux procédés,...).

- Démarrer l'action de mise à niveau par grappes.

Sur le plan matériel, les plans d'actions sur usines doivent toucher les infrastructures ainsi que les équipements et le matériel :

- Engager des travaux au niveau des infrastructures : réaliser des extensions qui permettraient une organisation rationnelle de la production en U avec au centre du U les stocks.
- Equipements et matériel : équipements périphériques, de manutention et de laboratoires.

Au niveau immatériel :

- Engager des actions groupées par groupe de 10 à 20 entreprises sur des thèmes à définir tels que le marketing, les méthodes, la qualité, comportant des stages interentreprises et des hommes-jours d'intervention en entreprises.
- Lancer un projet : système qualité dattes visant une mise à niveau de la « filière dattes » tunisienne en matière de qualité et sécurité alimentaire, en vue de la promotion des produits tunisiens dans une perspective de marché ouvert et concurrentiel tant intérieur (marché local, tourisme) qu'extérieur (exportation). Il est proposé d'effectuer une étroite collaboration avec le CTAA à la conduite "technique" de l'ensemble du projet.

Au niveau des ressources humaines :

- Mise à niveau des compétences et de la capacité de gestion de la production en injectant des compétences dans les entreprises et créer des organigrammes fonctionnels.

IV La transformation

La datte est un fruit à la fois complexe et complet. Ce produit du désert peut servir à maintes fins, tant au niveau de l'alimentation que de la cosmétologie. La datte est composée de plus de 90 oligo-éléments, de même qu'elle renferme du bêta carotène et des acides aminés. La datte serait aussi un exhausteur de goût. Il va de soit que certains intervenants voient en la transformation de la datte une voie à explorer afin de tirer parti des surplus de dattes (ou rejets et déchets de dattes) et d'incorporer au niveau de la Tunisie une valeur ajoutée à cette matière qui mérite plus d'attention.

Plusieurs intervenants sont conscients de l'existence de sous-produits ou dérivés de la datte et de la

possibilité d'opérer dans de tels créneaux. Cependant, peu de stations s'adonnent à ce type d'opérations, du moins avec une envergure suffisante. A noter que le marché pour la pâte de dattes est autant local (confiserie) qu'extérieur.

Les prix obtenus pour la pâte de dattes ne sont cependant pas très élevés. La marge de profit dépend du coût de la matière première, laquelle variera grandement selon les types de dattes (rejets, déchets, variétés communes) et selon les frais de collecte et de transport afférents.

Le dénoyautage semble constituer avec la pâte de dattes la seconde principale opération de transformation de la datte, actuellement, réalisé par la plupart des conditionneurs. Ce dénoyautage se fait manuellement et un consensus semble se dégager à l'effet qu'aucun équipement performant ne soit encore disponible sur le marché.

IV.1 Qualité-Normalisation-Certification

IV.1.1 Qualité-Normalisation

Les normes de qualité peuvent être abordées sous deux angles : la qualité minimale requise, définie par les normes officielles et la qualité commerciale déterminée par la demande et par les effets de la concurrence.

IV.1.1.1 Les normes officielles de qualité

Un certain nombre d'organisations nationales et internationales (OMC, OMS, FAO, ONU, UE) ont défini des normes de qualité pour les dattes. L'objet de ces normes est de définir les qualités que doivent présenter les dattes à tous les stades de la commercialisation, après conditionnement et emballage. Elles visent les dattes à l'état naturel ou les dattes traitées, entières et non dénoyautées, des cultivars destinées à être livrées aux consommateurs. Ces normes de qualité ne s'appliquent pas aux dattes destinées à une utilisation industrielle, ni aux dattes pressées, ni aux dattes congelées ou dénoyautées.

Le texte du Codex Alimentarius peut être considéré comme la norme minimale.

IV.1.1.2 La qualité commerciale

En plus des normes officielles (page suivante), la qualité commerciale concerne bien souvent l'aspect extérieur, les calibres et les couleurs des dattes, par exemple :

- Un taux d'humidité inférieur à 20 % ;
- Un taux d'infestation inférieur à 1 % ;
- Des produits calibrés ;
- Une transparence de la datte Deglet Nour.

Dans tous les cas une exigence d'homogénéité est souhaitée.

IV.1.2 Certification

La certification est une notion qui demeure nouvelle auprès des unités de conditionnement des dattes. En effet, on ne dénombre actuellement que 17 entreprises certifiées ISO 9001 et ISO 22000.

A côté de la certification ISO, le système HACCP (Hazard Analysis, Critical Control Point) qui vise l'auto-contrôle pour la maîtrise des risques sanitaires à la consommation, devient une nécessité à l'exportation (directive européenne 93/43; Codex Alimentarius). Ici également, 4 entreprises le pratique, tandis que quelques autres ont commencé la démarche.

L'industrie de conditionnement des dattes est définie comme étant l'ensemble des opérations de triage, traitement et emballage effectuées après la cueillette. Elle se fait dans des stations de conditionnement qui permettent de traiter, trier, et présenter un produit fini dans un emballage approprié constitué de dattes entières de même catégorie prêtes à la consommation. Mais malheureusement le conditionnement concerne principalement les dattes destinées à l'exportation car celles destinées au marché local sont généralement vendues en vrac.

Le conditionnement joue un rôle important dans la conservation de la qualité des dattes. Il permet de les traiter et de les protéger contre toutes altérations extérieures, c'est pour cela, qu'il est conseillé de conditionner les dattes avant leur commercialisation.

Les produits doivent répondre aux normes de qualité internationales et notamment communautaires ainsi qu'aux cahiers des charges imposés par les circuits de distribution. Même s'ils restent évidemment dépendants de la qualité en amont, les conditionneurs jouent un rôle essentiel dans la qualité du produit fini:

Tout d'abord par la sélection des fournisseurs et

le contrôle des lots ; ils ont généralement un petit nombre de collecteurs par palmeraie, avec des habitudes et critères de qualité établis ; ce sont notamment eux qui peuvent imposer, à travers des collecteurs, les moustiquaires et à imposer une traçabilité des lots.

La fumigation est pratiquée dès la réception sur tous les lots.

Les dattes conditionnées sortent des frigos, sont lavées et passent en chambres à vapeur et tunnel de séchage pour ajuster l'hygrométrie.

Avant l'emballage elles sont passées au glucose (ou au sorbitol) puis mises en barquettes, sachets ravers ou autres conditionnements.

L'infestation par la pyrale est actuellement la première préoccupation des opérateurs. L'enjeu est important sur la datte conditionnée : le taux d'infestation est encore élevé et la fumigation et le triage ne permettent pas d'éliminer totalement les traces d'insectes.

Les opérateurs de la filière, conscients de l'importance de la préservation de la qualité des fruits avant et après la récolte, ne lésinent pas sur l'emploi des nouvelles prouesses techniques en matière de pratiques culturales, de conditionnement et d'emballage

Actuellement 90 % de la production nationale de dattes proviennent de terroir protégé : Il s'agit de l'IP « Deglet Nour du Djérid » qui représente 30 % de la production et l'IP « Deglet Nour de Nefzaoua » qui en représente 55 %. Les dattes de l'IP « Deglet Nour du Djerid » est à fort pourcentage de dattes demi-molles. Les dattes de l'IP « Deglet Nour Nefzaoua » est à fort pourcentage de dattes molles

Il convient de signaler également que le Groupement Interprofessionnel des Fruits en collaboration avec les différentes instances intervenantes veille par le biais d'un système d'information satisfaisant à la traçabilité des dattes.

Aussi la promulgation d'une nouvelle norme (N°T45.14N2006) parue dans le JORT N°67 du 21 aout 2007 est entrée en application depuis 2008 et a contribué à l'amélioration de la qualité des dattes à l'exportation.

V Principales menaces et opportunités

Les principales menaces que nous avons identifiées sont :

- La difficulté des industriels tunisiens à répondre à toutes les demandes de la clientèle, tant au niveau de la qualité (cahiers des charges) que de la quantité ;
- Le risque de «perte» de certains créneaux ou opportunités qui en découlent, les acheteurs pouvant être tentés d'aller voir ailleurs ;
- La concurrence exercée par :
 - > l'Algérie qui offre des dattes moins chères mais tout de même appréciées et qui pourrait se révéler capable de relever les défis de la qualité au même titre que la Tunisie et aurait alors un avantage quantitatif certain puisque l'effectif des palmiers est au moins le triple ;
 - > les USA et la Palestine occupée, qui offrent des dattes de qualité et obtiennent des prix très supérieurs, bien qu'elles soient reconnues moins savoureuses que les Deglet Nour «originales» tunisiennes, voire même algériennes ;
 - > les réexportateurs, susceptibles de subtiliser une part non négligeable de la valeur ajoutée en concurrençant l'exportation directe avec un marketing adapté (cas présent en Suède par exemple) ;
- La concentration de la grande distribution en Europe, augmentant la pression et les exigences au niveau de la demande, risque d'éliminer ou de rendre inopérants par manque de compétitivité tous les opérateurs qui n'auront pas fait de mise à niveau en matière de qualité.
- La spécialisation à outrance en Deglet Nour, alors qu'il y a un potentiel variétal énorme qui ne demande qu'à être valorisé ;
- L'exode rural et la compétition pour la main d'œuvre locale que joue le tourisme, qui réduisent partiellement la compétitivité de la production tunisienne en diminuant la quantité et qualité de celle-ci disponible sur le marché ;
- Un danger réel existe également d'avoir un secteur du conditionnement à 2 vitesses, avec d'une part des entreprises à niveau inscrites sur les marchés dans la durée et d'autre part des entreprises inscrites sur

un marché d'opportunité à court terme et sans réels soucis de la qualité. Ces dernières sont clairement en mesure de saboter tous les efforts entrepris par les premières par la destruction de l'image de qualité sur les marchés (risque majeur à portée internationale: cas d'intoxication alimentaire) et la casse des prix, soit délibérée, soit à l'instigation d'un acheteur utilisant cette fausse concurrence pour faire pression sur les entreprises à niveau. Dans tous les cas de figure, ce danger existe car ces pratiques sont d'actualité. Elles sont dommageables pour l'ensemble de la filière, car la pression sur les prix décourage l'investissement. Il est donc impératif d'éliminer le risque de nivellement par le bas engendré par quelques opportunistes conscients ou inconscients. L'exemple récent de l'affaire de la dioxine en Belgique est parlant: l'inconscience de quelques individus a provoqué des milliers de pertes d'emplois et coûté plus de un milliard de dinars sans compter la perte d'image dans le monde entier.

D'autre part, les opportunités envisagées sont nombreuses :

- L'Europe est demandeuse pour des dattes de haute qualité et de sécurité garantie ;
- L'Europe est prête à mettre le prix pour des produits de haute qualité et sécurité ;
- Les millions de touristes qui visitent la Tunisie devraient être traités en ambassadeurs de la qualité des dattes tunisiennes ;
- Les marchés asiatiques et sud-américains représentent un potentiel inexploité mais lointain qui ne demande qu'à être développé ;
- Il y a des niches pour des dattes à haute valeur ajoutée telles que les dattes biologiques et les variétés spéciales comme la Medjool ;

VI Diagnostic technique et ressources humaines

VI.1 Diagnostic des ressources humaines

En pleine campagne, les stations de conditionnement emploient chacune un effectif très variable pouvant atteindre des centaines de personnes dont 85% de temporaires féminines rémunérées de manière horaire, 12% de temporaires masculins rémunérés de manière horaire également et 3% de permanents (cadres, ouvriers, employés) dont la moitié réellement affectés à l'usine en tant que chauffeurs

ou spécialistes en mécanique, électricité,

Les principales faiblesses de l'industrie dans ce domaine sont :

- Le faible taux d'encadrement ;
- La difficulté de trouver des cadres techniques spécialisés dans cette activité et pouvant maîtriser toutes les opérations unitaires spécifiques.

VI.2 Diagnostic technique

VI.2.1 Equipements/infrastructure

Les unités de cette branche assurent le traitement et le conditionnement de dattes orientées principalement vers l'exportation, avec comme principale variété la Deglet Nour.

En considérant les superficies actuelles des usines existantes, il est facile de se rendre compte que la capacité nationale de production des usines, dans leurs configurations actuelles, n'est pas à même de répondre à la demande internationale. En effet, dans une perspective à long terme, les sites des usines n'incorporent pas de contraintes majeures pour un développement et/ou une rationalisation ultérieure éventuelle.

La majorité des usines actuellement en opération ont environ 10 à 20 ans. Au fil des années, des ajouts ont été effectués pour aboutir aux configurations actuelles. Les constructions ont souvent été réalisées par le personnel de l'entreprise en l'absence de tout plan sur échelle du site.

De grands efforts restent encore à faire au niveau de l'infrastructure. (Génie civil, aménagements, entretien...) ainsi qu'au niveau de l'occupation du sol (lay out) et les flux.

Il est cependant important de souligner que plusieurs unités ont bénéficié au cours de ces dernières années des différents programmes nationaux (Mise à niveau, qualité) pour lancer des opérations de mise à niveau et mettre en place des systèmes de management de la qualité et la sécurité sanitaire et mêmes des référentiels spécifiques à certains marchés (BRC, IFS, EUREPGAP).

VI.2.2 Méthodes de traitement du produit

On désigne par traitements, l'ensemble des opérations que l'on fait subir aux dattes après la cueillette pour améliorer la composition

(essentiellement la teneur en eau), la texture, les caractéristiques organoleptiques (notamment la texture et la couleur), et la stabilité physicochimique et microbiologique des produits.

Les principales opérations du processus de préparation des dattes « conditionnées » sont :

- La fumigation (désinsectisation).
- Le triage des dattes en lots homogènes et l'élimination des déchets.
- Le lavage des dattes.
- Les traitements thermiques (humidification / séchage)
- L'enrobage (glucosage)
- Emballage / mise en colis.

Dans toutes les unités, ces opérations sont presque toutes loin d'être maîtrisées ; on cite en particulier : la fumigation, le triage, les traitements thermiques et le glucosage.

Le matériel de production est caractérisé par une grande hétérogénéité aussi bien pour ce qui est de son état de vétusté, que pour ses origines et son niveau technologique.

Il est peu adapté à une production industrielle travaillant en flux continu et trop d'opérations sont encore réalisées manuellement, dont notamment les déplacements des produits d'un poste à un autre, la manipulation des emballages, les pesées etc.

L'activité est basée essentiellement sur le travail manuel, vu les caractéristiques de la matière première et la nature des différentes opérations.

VI.2.2.1 Réception – Fumigation :

Il est important de signaler que pour les enceintes de fumigation, les instruments de contrôle et d'enregistrement des paramètres opératoires (dose de Bromure de Méthyle utilisée, temps d'exposition, température) sont assez vétustes et ne permettent pas une conduite rigoureuse et précise de ce traitement

Si le système de fumigation est techniquement sous contrôle, la fumigation ne l'est pas dans la mesure où aucun contrôle statistiquement valable n'existe pour mesurer le résultat du traitement (destruction des parasites) ainsi que la quantité de résidus de bromures de méthyle subsistant sur les fruits.

Il est également important de rappeler que la législation sur l'utilisation du bromure de méthyle est de plus en plus sévère en raison de sa nocivité pour l'homme et son rôle dans la destruction de la couche d'ozone. C'est un gaz dont l'usage est soumis au régime de quota en Tunisie et qui sera prohibé à moyen terme pour les raisons environnementales déjà évoquées.

De ce fait, des différentes alternatives pour remplacer le gaz du bromure de méthyle ont été développées afin d'obtenir un produit sans insectes. Parmi les méthodes proposées, c'est l'utilisation combinée de la chaleur, de phosphine (PH₃) à 2% et du gaz de CO₂ à 98%. En effet, cette méthode est plus efficace par rapport aux différentes autres méthodes testées. De plus, elle est beaucoup moins chère (de 20 à 50%) que la fumigation par le bromure de méthyle.

VI.2.2.2 Triage et conditionnement

Beaucoup de lacunes et manquements persistent encore sur le plan de l'hygiène et du lotissement, et la séparation des activités : une activité « sale » de triage et une activité « propre » de conditionnement.

VI.2.2.3 Glucosage

L'absence de maîtrise des activités manuelles se reflète dans le non-renouvellement du bain de la machine de lavage et dans le rechargement tardif du bain de « glucosage-sorbatage » qui, à partir d'un certain volume traité ne garantit plus un enrobage correct.

Il ressort de cette analyse des méthodes, que si les procédés de production utilisés sont corrects, ils ne sont pas ou peu organisés, maîtrisés et contrôlés. Les procédés connexes à la production (stockage, traçabilité, nettoyage, hygiène de production...) sont à renforcer.

De grands progrès ont été néanmoins réalisés ces dernières années, au niveau du contrôle qualité, l'organisation de la production et la gestion des flux.

VII Cadre institutionnel

Dans ce qui suit nous allons présenter les acteurs qui soutiennent le fonctionnement de la chaîne. Dans le cas de la chaîne de valeur « dattes et dérivés », nous avons considéré la collecte, comme une fonction à part entière plus qu'un service en soit, puisque le maillon

collecte est considéré comme un maillon de commande de toute la filière.

Nous allons présenter, les services concernant notamment, les fournisseurs d'intrants (engrais, moustiquaires, produits de traitements phytosanitaires...), les établissements sous tutelles du ministère de l'agriculture (Commissariat régional de développement agricole (CRDA), les établissements sous tutelles du ministère de l'industrie, (API,...) le Groupement interprofessionnel des fruits (GIFruit)) qui a un rôle de contrôle de la filière et d'appui aux agriculteurs et aux unités de conditionnement. Ainsi que les institutions de formation et de recherche existant au niveau de la région et qui sont spécialisées dans les sujets relatifs au palmier-dattier.

1. CRDA :

Le Commissariat Régional au Développement Agricole est chargé, dans le cadre du gouvernement, de la mise en œuvre de la politique agricole arrêté par le gouvernement.

Egalement le CRDA assure la réalisation des opérations d'apurement foncier et veille à suivre les opérations d'attribution des terres agricoles. Une de ses missions est d'assurer la protection des ressources par la conservation des eaux et du sol. Ainsi que de gérer l'infrastructure hydro-agricole et d'assurer la défense et la protection des végétaux.

2. APIA :

L'Agence de Promotion des Investissements Agricoles est un établissement public à caractère non administratif, ayant pour mission principale la promotion de l'investissement privé dans les domaines de l'agriculture, de la pêche et des services associés ainsi que dans les activités de la première transformation intégrées aux projets Agricoles et de Pêche.

Les services de l'APIA sont destinés aux agriculteurs et aux jeunes promoteurs, investisseurs tunisiens et étrangers, à travers notamment :

- L'octroi des avantages financiers et fiscaux ;
- L'identification des opportunités d'investissement et des idées de projets à promouvoir par les opérateurs privés Tunisiens et étrangers contribuant ainsi à la réalisation des objectifs nationaux assignés au secteur agricole;

- L'assistance des promoteurs dans la constitution de leurs dossiers d'investissement et leur encadrement durant la phase de réalisation de leurs projets;
- La formation des jeunes promoteurs agricoles et leur encadrement durant les phases d'identification, d'étude et de réalisation de leurs projets dans le cadre de pépinières d'entreprises et de programmes spécifiques de formation;
- La mise en relation d'opérateurs Tunisiens avec leurs homologues étrangers en vue de promouvoir les projets de partenariat et les échanges commerciaux;
- L'organisation de manifestations économiques, de séminaires, de journées d'informations et de rencontres de partenariat;
- La participation aux foires et aux salons spécialisés en Tunisie et à l'étranger;
- L'animation du réseau qualité mis en place au niveau des différentes filières agricoles.

3. APII :

L'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation: est un Etablissement public sous tutelle du Ministère de l'industrie et du commerce. Elle met en œuvre la politique du gouvernement relative à la promotion du secteur industriel et de l'innovation en tant que structure d'appui aux entreprises et aux promoteurs. Offre des prestations et des produits sous forme d'information, d'accompagnement, d'assistance, de partenariat et d'études. L'APII, organisée en 5 Centres d'interventions, offre ainsi des prestations à partir du siège et de ses 24 directions régionales, les 5 centres d'intervention sont les suivants :

- CFGA - Centre de Facilitations et de Gestion des Avantages
- CEPI - Centre d'Etudes et de Prospective Industrielles
- CIDT - Le Centre d'Innovation et de Développement Technologique
- CDII - Centre de Documentation et d'Information Industrielle
- CSCE - Centre de Soutien à la Création d'Entreprise

4. CTD :

Le Centre Technique des Dattes (CTD) a été créé dans le cadre de la loi n°96-04 du 19 janvier 1996.

Les principales Missions du centre sont :

- Assurer l'adaptation des résultats de la recherche avec les conditions réelles des exploitations agricoles selon les demandes et les besoins des producteurs et de leurs structures et organisations professionnelles.
- Réaliser les programmes relatifs à la mise en exécution des résultats des recherches et ouvrir pour leur adaptation aux spécificités régionales des différentes zones agricoles.
- Assurer les actions de vulgarisation permettant le transfert rapide et efficace du progrès technique dans ce domaine.
- Organiser la diffusion des techniques de production les plus efficaces en collaboration avec les différents organismes exerçant dans le domaine des recherches agricoles et constituer une banque de données en vue d'assurer une exploitation rationnelle des données et connaissances techniques enregistrées.
- Œuvrer pour l'appui du développement agricole par la formation, le recyclage et le perfectionnement des vulgarisateurs de terrain, des agriculteurs, des formateurs et enseignants agricoles.
- Assurer l'encadrement technique et économique des producteurs, afin de les aider à résoudre les problèmes
- Développer des échanges avec les organismes similaires ou de mêmes intérêts nationaux ou étrangers ainsi qu'avec les organisations internationales.
- Entreprendre toute étude et réunir toute documentation scientifique et technique se rapportant au secteur pour les diffuser auprès des utilisateurs.

5. Gifruits :

Le Groupement Interprofessionnel des Fruits (GIFRUIT) qui assume, entre autres missions, le rôle de régulateur des marchés, contribue à la promotion de la qualité des fruits tunisiens et veille à la commercialisation et à la promotion des exportations des dattes particulièrement.

Le Groupement Interprofessionnel des Fruits a été créé suite à la fusion du groupement interprofessionnel des dattes (GID), celui des agrumes et des fruits (GIAF) et celui de la vigne (GIVI). Le groupement consiste en une personne

morale d'intérêt économique public et bénéficie de la vocation civile et de l'autonomie financière.

Ses missions sont les suivantes :

- Assurer la coordination entre les maillons par lesquels passent les différents produits selon une approche filière, tout en incitant les producteurs à s'y intégrer et encourager les producteurs, les transformateurs et les commerçants des produits agricoles à travailler au moyen de contrat de production.
- Faciliter la concertation entre les professionnels et l'administration dans la fixation des objectifs des différentes filières.
- Contribuer à la régulation des marchés en se basant sur les mécanismes appropriés et ce en collaboration avec les opérateurs privés et les structures professionnelles et administratives concernées. Contribuer à la promotion de la qualité des produits et de leur commercialisation et assister les professionnels dans l'intégration de l'évolution scientifique et technologique.
- Contribuer à la promotion des exportations des produits en collaboration avec les opérateurs privés et les structures professionnelles et administratives concernées.
- Collecter, analyser et archiver les informations, mettre en place des banques de données se rapportant aux secteurs d'intervention du Gifruits.

6. Pôle du Djerid :

Le Cluster Dattes & Palmiers Tunisie initié par le Complexe Industriel et Technologique de Tozeur (Pôle de Djérid) a été créé officiellement, le 30 octobre 2015, sous la forme d'une association à but non lucratif qui supervise des projets communs unissant divers acteurs et entreprises impliqués dans la filière phoenicicole.

La nouvelle alliance fondée par 31 membres, dont un noyau dur composé de 18 industriels, 4 coopératives agricoles (540 agriculteurs) et est soutenu par 9 structures d'appui, est basée à 87 % dans le territoire du Sud-ouest de la Tunisie sur lequel elle devra concentrer ses actions et concrétiser ses objectifs.

Le nouveau réseau d'entreprises œuvrera pour la concrétisation d'un ensemble d'objectifs sectoriels et nationaux à l'instar de l'augmentation du volume

d'export, l'accroissement de la valeur ajoutée du secteur des dattes et l'amélioration de la qualité outre l'instauration d'une relation de coopération entre agriculteurs, intermédiaires, collecteurs et exportateurs en vue de promouvoir la compétitivité et l'attrait des régions productrices de dattes notamment Tozeur et Kébili.

Dans ce cadre, l'animation du cluster a été confiée au Pôle de Djérid en collaboration avec les structures spécialisées, pour la mise en concertation d'une méthodologie collaborative aux niveaux de la gouvernance du réseau d'entreprises et de la création de comités mutualisés de recherches, développement et innovation et ce conventionnellement à une stratégie génératrice qui soit de concert pour ses membres en vue de l'adoption des solutions radicales et efficaces en guise d'issues pour la situation de stagnation dont souffre le secteur des dattes et ce malgré les opportunités d'export offertes.

7. CRRAO :

Le Centre régional de recherche en agriculture oasienne, situé à Deguech au gouvernorat de Tozeur est chargé d'effectuer tous les travaux de recherche et d'expérimentations en agriculture oasienne. Il est chargé notamment d'effectuer les missions suivantes:

- déterminer, programmer et exécuter tous les travaux de recherche et d'expérimentations relatifs aux systèmes de production agricoles dans les zones oasiennes
- améliorer les systèmes de production par la mise au point des techniques et des méthodes appropriées
- étudier la conservation, la transformation et l'utilisation des produits agricoles oasiens
- effectuer toute recherche à caractère technique, économique et sociologique intéressant le milieu oasien et son environnement.
- contribuer au transfert de technologie et renforcer davantage la liaison avec le cercle de vulgarisation
- participer aux cercles de la formation continue au profit des techniciens et à la formation des agriculteurs

8. IRA :

L'institut des régions arides de Médenine a pour principales missions la réalisation des recherches

nécessaires au développement du secteur agricole et particulière de l'agriculture oasisienne, à la protection et la conservation des ressources naturelles et à la lutte contre la désertification dans les régions arides et désertiques.

9. ISET Tozeur :

L'ISET Tozeur a été créé par le décret 2004-2204 du 14 septembre 2004. Les cours ont démarré le 16 septembre 2004. Il fait partie d'un réseau d'établissements.

Il s'agit du premier établissement d'enseignement supérieur dans la région, il a donc pour mission et pour responsabilité de répondre aux besoins en formation continue et d'ouvrir les horizons aux travailleurs.

La formation est organisée sous la forme de mention et de spécialités. Actuellement quatre licences sont disponibles :

- Licence appliquée en Technologies de l'Informatique
- Licence appliquée en Génie Mécanique
- Licence appliquée en Génie Électrique
- Licence appliquée en Génie Civil.

Conclusion :

La Chaîne de valeur Palmier - dattier bénéficie d'un riche tissu institutionnel qui appui son fonctionnement malgré que l'efficacité de l'aide et de l'appui diffère d'un organisme à un autre en plus du manque de coordination entre les différents acteurs ce qui dans certains cas pose une contrainte au développement de la chaîne de valeur.

Toutefois notons que la chaîne de valeur "Palmier-dattier" est parmi les rares Chaîne où on trouve des centres de formation professionnelle et de recherche spécifique au palmier-dattier en plus des structures d'appui relevant des différents ministères de tutelle et d'un tissu d'industries d'amont et apparenté assez développé.

VIII Les créneaux porteurs

VIII.1 Produits: dattes de bouche

La demande essentielle porte sur les dattes de bouche et il y a une demande croissante pour des dattes de qualité supérieure (Extra et Catégorie I), présentées dans des conditionnements de plus en

plus sophistiqués et diversifiés et répondant à des «cahiers des charges» de plus en plus contraignants imposés par des clients/acheteurs de plus en plus attentifs au respect des normes et de la qualité. La variété la plus porteuse reste la Deglet Nour, normale et biologique.

Les principaux marchés à viser sont les pays à haut pouvoir d'achat qui sont l'Europe occidentale, l'Amérique du Nord et quelques marchés asiatiques. D'autre part, des niches existent dans les populations urbaines des pays émergents en Europe de l'Est, Asie, Amérique Latine et Centrale, au Moyen Orient et en Afrique.

L'opportunité est donc d'augmenter la production de qualité extra et de la conditionner de manière normalisée (station bien équipée, produits utilisés normalisés,...).

VIII.2 Valorisation de la production

La diversification des productions

- Pâtes de dattes
- Farines de dattes
- Dattes fourrées
- Dattes enrobées
- Produits nouveaux

La transformation

- Sirop de dattes
- Boissons
- Vinaigre de bouche
- Vinaigre industriel
- Alcool chirurgical ou industriel
- Levures

Utilisation des déchets

- Sucre de dattes
- Aliments du bétail
- Méthanisation
- Préparation de compost

Le schéma ci-après résume les différents produits dérivés de dattes. En effet, tous ces produits de dattes se sont mélangés avec l'eau afin de faciliter la séparation des composants désirables et les composants indésirables de datte. Pour certains

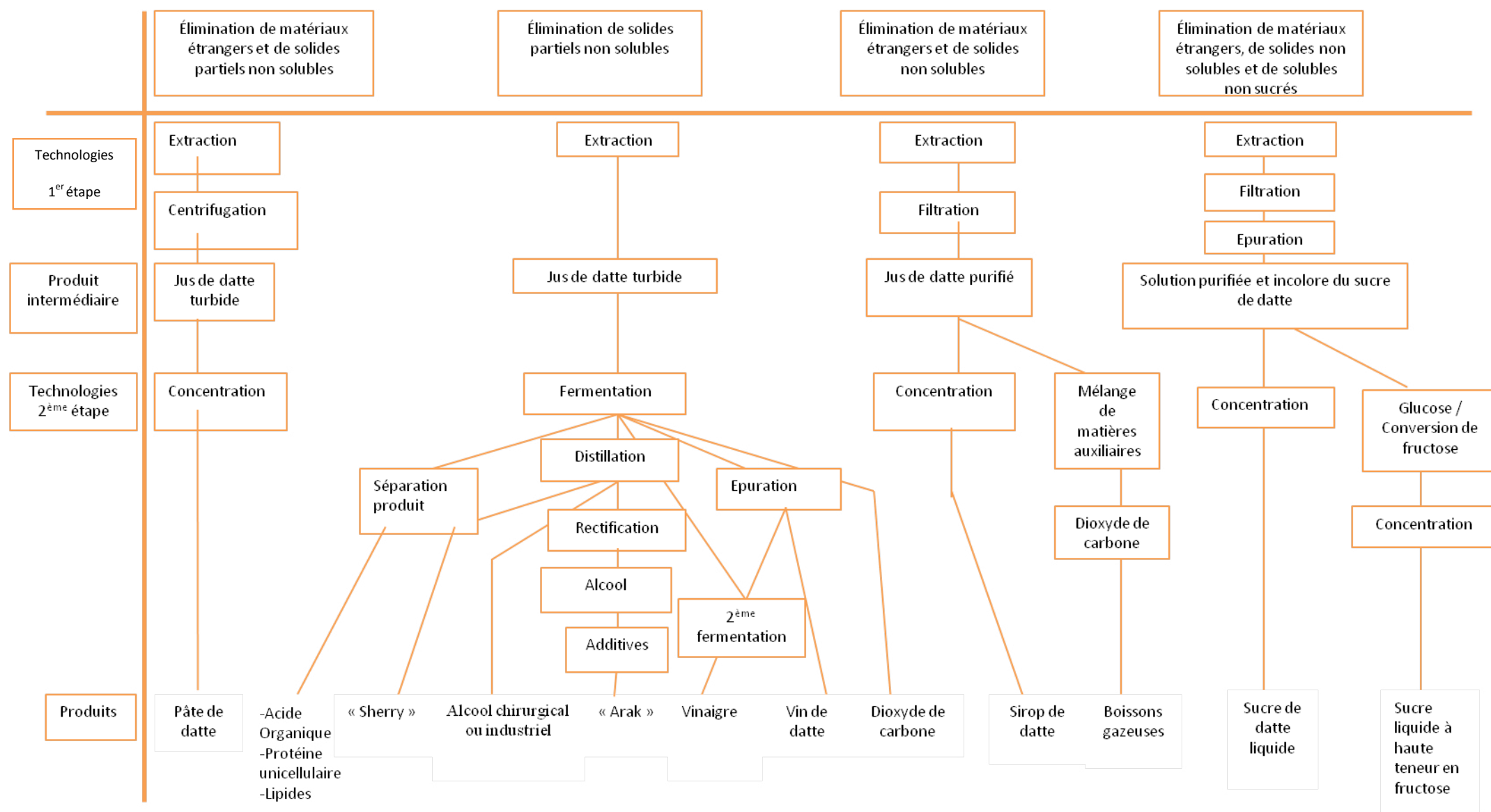


Figure 15 : Produits dérivés de dattes

Source : FAO

produits, l'eau ajoutée sera incorporée dans le produit final comme pour les boissons gazeuses et le vin de date. Dans d'autres, l'eau est ajoutée en quantité suffisante pour créer le bon milieu au procédé de production ultérieur. C'est le cas de tous les produits basés sur la conversion microbienne. Dans les deux cas, par conséquent, la quantité d'eau à ajouter est régie par le procédé et les produits ultérieurs.

Cependant, lorsque le produit final envisagé est concentré, notamment la pâte de date, le sirop de date et le sucre liquide de date, l'eau agit uniquement comme un support temporaire pour faciliter le processus de séparation ultérieur, avant qu'elle soit éliminée de nouveau par évaporation. Comme cette dernière opération est relativement coûteuse (investissement et énergie), il faut donc obtenir l'effet désiré avec la quantité minimale d'eau ajoutée. Cela entraîne un certain nombre de processus d'extraction, dans lesquels le temps de rétention, le coût d'investissement, les pertes résiduelles, la concentration de sucre sont équilibrés pour aboutir à un coût unitaire global minimal pour le jus de date extrait.

Bien que le jus de dattes (dans ses différentes compositions) ne soit pas un produit en soi, mais son extraction à partir des dattes constitue une opération essentielle dans le traitement ultérieur du produit.

VIII.2.1 Mélasse de datte

Un édulcorant naturel qui peut être utilisé pour donner une saveur fruitée et exotique aux viandes cuites, ragoûts ou légumes.

La mélasse de datte peut se marier avec de nombreux plats pour apporter une saveur exotique et fruitée. Pour une idée de recette plus traditionnelle, il est également possible de l'ajouter à la crème ou de l'incorporer au mascarpone par exemple. De plus, la mélasse de datte est également idéale pour tartiner sur du pain frais ou sur des toasts.

La mélasse de datte est préparée à base de dattes cuites dans l'eau puis filtrées pour enfin, être pressées afin d'extraire un jus. Ce jus est concentré par cuisson à feu doux jusqu'à l'obtention d'un liquide coloré et sirupeux.

La datte est l'un des meilleurs ingrédients pour le développement musculaire, il est donc très bénéfique que ce soit pour les adultes ou les enfants, notamment durant la période de guérison d'une blessure.

VIII.2.2 Valorisation des écarts de triage de dattes par séchage pour l'obtention d'une poudre pour alimentation animale

Il s'agit de valoriser les écarts de triage des dattes (noyau+pulpe) les plus répandus en Tunisie par application du procédé de séchage. Le produit visé est l'obtention d'une farine qui sera destinée à l'alimentation animale. L'analyse physicochimique de la matière première a montré que les écarts de triage des dattes présentent une teneur élevée en sucres solubles et en polysaccharides. L'étude de séchage des dattes à 50, 60 et 70°C a montré que plus la température augmente plus la durée de séchage est réduite. En effet ; les écarts de triage de dattes ont une teneur en eau initiale aux alentours de 0,38 kg/kg MS et deviennent stables à la fin du séchage à une teneur d'humidité de l'ordre de 0,15 kg/kg MS. La composition physico-chimique des poudres de dattes séchées à différentes températures montrent que ces dernières sont riches en sucres solubles et en polysaccharides et ont des teneurs élevées en potassium et en magnésium et présentent des faibles teneurs en protéines, en cellulose brute et en matières grasses.

VIII.2.3 Élaboration d'une boisson à partir d'écart de triage de dattes : clarification par traitement enzymatique et microfiltration

En Tunisie, pays grand producteur de dattes, les écarts de triage de dattes restent non valorisés malgré une valeur nutritionnelle comparable à celle du fruit de haute valeur marchande. Cette valorisation est basée sur l'extraction, à partir d'une pâte de datte, d'une boisson de datte clarifiée. Le schéma technologique du procédé d'extraction de la pulpe a été inspiré d'un procédé traditionnel. Une solution brute obtenue de la dilution de pâte de dattes a été traitée par voie enzymatique (pectinases, cellulases) et par microfiltration tangentielle. La solution brute extraite des dattes après broyage, dilution et filtration a une forte teneur en sucre. Le couplage des traitements enzymatique et de microfiltration conduit à l'élaboration d'une boisson clarifiée, modérément acide, présentant une viscosité et une turbidité relativement faibles et ayant des caractéristiques d'écoulement comparables à celles des boissons et jus de fruits connus. Les écarts de triage de dattes peuvent constituer un sous-produit apte à être transformé, par le biais de procédés usuels, en une boisson agréable et commercialisable.

VIII.3 La fabrication du bois du palmier dattier

Selon une enquête réalisée par la GIZ on dénombre 10 artisans menuisiers, dont 4 artisans à Tozeur et 6 artisans à Nefta, qui maîtrisent les techniques de la fabrication du bois du palmier-dattier mais qui fabriquent également d'autres types de bois.

Les emplois créés sont de l'ordre de 40 emplois jeunes dont les salaires sont compris entre 200 et 400 dt et ça peut atteindre les 500dt pour un ouvrier qualifié.

VIII.4 La fabrication de meubles a partir du bois liquide

Concernant la fabrication de meuble avec la technique du bois liquide il existe une seule unité qui s'appelle Royal Mondial située à Tozeur. La matière première est très abondante vu que c'est des déchets de palme qui seront broyés et transformés en plusieurs produits comme des revêtements muraux isolants, des meubles de cuisines et des tables et des chaises. L'entreprise emploie actuellement 9 ouvriers. Le promoteur pense qu'avec l'élargissement de son atelier de fabrication et un meilleur accès aux marchés, son entreprise pourrait offrir une 20aine de postes d'emplois permanents et que l'investissement dans cette chaîne de valeur est très rentable vu l'abondance de la matière première et la qualité obtenue des produits finis.

IX Développement harmonieux de la filière dattes

Les défis que rencontrera l'industrie de la datte dans les années à venir, se situeront au niveau de :

- La mise à niveau des entreprises vers la qualité totale,
- La maturité des différentes institutions actuelles pour pouvoir ajuster leurs actions en vue d'appuyer concrètement les exportateurs face à la concurrence internationale.
- L'obtention d'une qualité et d'un «produit datte de Tunisie» irréprochable impliquera nécessairement:
- La mise en place d'un programme de mise à niveau des différents acteurs de la filière,
- L'application rigoureuse des normes à tous les niveaux,

- Une coopération efficace et positive entre les différents organismes chargés de près ou de loin de la datte, avec les différents acteurs (producteurs, collecteurs, industriels), et donc une compréhension intégrée de leurs rôles respectifs,

- La mise en place de programmes d'appui techniques à la filière datte en vue de l'assainir et de pouvoir obtenir une qualité.

- Les recommandations doivent prendre en compte les différents aspects et besoins du secteur, tout en se concentrant sur la branche «conditionnement» des dattes:

- La mise en place de programmes d'appui à la maîtrise de la qualité, à tous les niveaux du secteur dattes,

- Enfin, il est utile de rappeler que de nombreux programmes gouvernementaux existent aujourd'hui, visant à améliorer le fonctionnement des institutions impliquées dans les filières agricoles, et qu'il paraîtrait utile que la filière dattes ait un «chapitre opérationnel» dans ces programmes qui seront mis en œuvre (CTAA-HACCP ; ISO-UE ; PACKTEK ; OCT, etc.).

Une Campagne de **Promotion** et Communication devrait être ciblée sur les marchés porteurs, visant à projeter une nouvelle image de la datte tunisienne, basée sur :

- Des éléments exogènes à la datte : le dynamisme du pays, sa diversité, son exotisme,....,

- La nouvelle stratégie qualité produit systèmes de la filière, et son programme de mise en place,

- La fiabilité de l'industrie en sécurité alimentaire, la qualité de ses services,

- Des visites guidées auprès d'acheteurs européens,

- Cette campagne viserait les consommateurs non musulmans, friands d'exotisme, avec un double but :

- Accroître le volume de la demande

- Désaisonnaliser la demande

Enfin, quelques actions ponctuelles pourraient avoir un impact spectaculaire :

- Promotion dans les hôtels d'une certaine catégorie;

- Distribution de «desserts de dattes» dans tous les vols de Tunis Air ;

Un objectif général à poursuivre concerne la promotion des qualités nutritionnelles de la datte en vue de viser la clientèle non traditionnelle, moins sensible à la "saisonnalité culturelle" de la consommation.

X Bonnes pratiques liées à la filière datte

A la récolte

1. Récolter sur un sol propre ;
2. Utiliser des bâches sèches pour éviter le contact des dattes avec le sol ;
3. Réaliser pendant la récolte un pré-triage (dattes cueillies – tombées à terre ; saines – abîmées) en caisses propres, distinctes et identifiées ;
4. Structurer le stock temporaire en fonction de ce pré-triage ; éviter les contacts entre lots ;
5. Réaliser des transports homogènes vers les usines, dans des camions propres ;
6. Stocker à part les dattes tombées à terre ou abîmées pendant la manutention et le transport.

A l'usine

Marche en avant

Celle-ci est impérative et appliquée strictement en industrie agro-alimentaire pour éviter tout risque de contamination croisée. La marche en avant concerne non seulement l'agencement des postes de travail, mais également la circulation du personnel et des marchandises.

Stockage des dattes à l'arrivée

7. Organiser les arrivages de manière à pouvoir maîtriser le stockage à l'arrivée dans le temps et dans l'espace ;
8. Stocker dans une enceinte réfrigérée propre ou à défaut dans un local propre, sec et aéré ;
9. Stocker de façon structurée : en zones distinctes en fonction du pré-triage à la récolte et des provenances de manière à préserver l'homogénéité des lots ; étiqueter les lots avec une traçabilité qualitative ;

Désinsectisation des dattes à l'arrivée

10. Traiter le plus rapidement possible des lots homogènes permet de limiter l'infestation ;

11. Respecter les barèmes de traitement ;

Stockage des dattes avant conditionnement

12. Réaliser un pré-triage grossier par caisse en fonction des besoins d'utilisation ;
13. Structurer le stock en fonction de ce pré-triage ; éviter les contacts entre lots ; marquer les lots ;
14. Stocker dans une enceinte réfrigérée propre ou à défaut pour une courte durée dans un local propre, sec et aéré ;
15. Proscrire tout contact avec les dattes non traitées ;

Triage

16. Orienter le triage en fonction des produits à conditionner ;
17. Le local doit être propre et en ordre avant tout travail ;
18. Trier en plusieurs passages successifs ;
19. Les dattes triées sont stockées dans des caisses propres et lavées ;
20. Étiqueter les lots triés (catégorie, destination, date) ;
21. Structurer le stockage des lots triés ;
22. Stocker à part les dattes tombées à terre ou abîmées pendant la manutention et le transport ;

Hygiène générale en zone propre

Toutes les opérations ci-dessus sont réalisées dans une zone dite « sale » distincte et séparée de la zone « propre » qui concerne toutes les opérations suivantes pour lesquelles une hygiène renforcée est nécessaire.

23. Locaux étanches : toutes portes et fenêtres fermées ;
24. Locaux aérés par air filtré
25. Locaux lavés et désinfectés tous les jours (sols, matériel) ;
26. Locaux ordonnés : chaque chose à sa place ; présence uniquement de ce qui est nécessaire ;
27. Aucun stockage de consommables (cartons, étiquettes, plastics,...) en zone de travail ;
28. Personnel en zone propre distinct ; pas de communication avec les autres dans l'usine ;

29. Personnel en tenue de travail propre avec tablier et coiffe bien portée ;
30. Mains propres (lavage régulier au savon dans des lave-mains propres ; obligatoire après passage aux toilettes) ;
31. Interdiction de manger, boire et fumer sur les lieux de travail ;
32. Interdiction de porter des dattes à la bouche ;
33. Élimination de toutes dattes tombées à terre ou abîmées pendant la manutention ;

Lavage

34. Utilisation exclusive de matériel de manutention électrique ou manuel ;
35. Changer l'eau fréquemment ;

Hydratation

36. Éliminer les dattes qui flottent ;
37. Respecter les barèmes ;
38. Désinfection périodique des enceintes (haute pression et désinfectant, rinçage) ;
39. Extraction forcée des vapeurs vers l'extérieur ;

Séchage

40. Respecter les barèmes ;
41. Utiliser des claies plastiques de préférence ; le bois est proscrit comme tous métaux non inox ;

Stockage tampon des dattes avant conditionnement proprement dit

42. Refroidir dans une zone propre séparée des locaux de conditionnement ;
43. Structurer le stock en fonction des lots présents ; lots étiquetés ;

Glucosage

44. Veiller au maintien d'un niveau minimal du bain ;

Conditionnement

45. Respecter les barèmes ;
46. Les consommables (cartons, ravers,...) sont préparés dans un local séparé et apportés en fonction des besoins ;
47. Les balances sont étalonnées régulièrement ;
48. Tout conditionnement abîmé est rejeté ;

Stockage des dattes conditionnées

49. Stocker dans une enceinte réfrigérée propre ou à défaut pour une courte durée dans un local propre, sec et aéré ;

Gestion des caisses

50. Proscrire tout contact avec les dattes non conditionnées ;
51. Les caisses sont lavées et désinfectées dans un local séparé de préférence dans une machine à laver appropriée, et ce après chaque utilisation ;
52. Les caisses propres sont stockées séparément des caisses sales, et ce hors des zones de travail ;
53. Les caisses utilisées dans l'usine en zone propre ne sortent jamais de l'usine ;

Nettoyage et désinfection

54. Les sols doivent être lavés au minimum une fois par jour ;
55. Tout matériel en contact avec le produit doit être lavé journalièrement ;
56. Le lavage doit être réalisé avec des produits de nettoyage et désinfection spéciaux pour l'industrie agro-alimentaire ;
57. Le nettoyage est réalisé de préférence à l'eau chaude (>65°) ;
58. Le matériel et les produits de nettoyages doivent être stockés dans un local séparé ;
59. Le matériel de nettoyages est nettoyé et entretenu régulièrement ;

Pour conclure

- Il n'y a pas de bonne pratique sans ordre et méthodes.
- Chaque chose à une place suffisante prévue à cet effet et chaque chose est à sa place.
- L'imprévision crée le désordre.
- L'ordre et la propreté engendrent l'ordre et la propreté : une usine propre est respectée par le personnel.

Annexes

Liste des Exportateurs des Dattes

Gouv.	Raison Sociale	Adresses Postales	Tel	Fax	Email
Tozeur	NOURI	Usine : Rte El Hamma - 2200 Tozeur	(76)462663/452273	(76)453033	etablissement.nouri@gnet.tn
	SOCOMAD	Us : Rte de Degache - 2200 Tozeur	71965225	(71)965735/75279025	nerima.trade@gnet.tn
	HORCHANI DATTES	11, Rue Ahmed Toulane, Menzah 1 1004 Tunis	(76)420099/(71)238283	(76)420594/71237678	horchani.s@planet.tn
	BIOSCA TAMARA	Z.I Nafta - 2240 Nafta+ Z.I. Ben Arous BP192 2013 ben arous	71381262	71384077	info@bioscatamara.com
	BOUABIDI DATTES	Avenue de l'environnement BP8 2260 Degache	(76)421877	(76)421899	
	GOLDEN AGRIPRODUCT(tozeur)	Av. Rarhat Hached 2200 Tozeur	76473700	76472710	Golden-Product@topnet.tn
	G.C.E/tozeur	TOZEUR	71793133/76420298	76420298	gce.exportation@gmail.com
	G.C.E/Degache	Zaouet elarab Degache	76463397	76463397	gce.exportation@gmail.com
	SOTUMEX	Avenue H. Bourguiba 2240 Nefta	(76)430534	(76)430534	benyounes2005@gmail.com
	NEPTUS زهرة الصحراء	Route de Hezoua, Nefta	76432677/71190059	76430690/71190069	
	Sté BEN GHREB SARL	Av. Maghreb Arabi - Hazoua 2223	76440103/26104600	76 440 102	benighreb@gmail.com
	NATURE DATTES	Avenue Farhat hached Dguèche	76422890	76422888	
	Royal Palm	Route EL HAJIJ - 2200 Tozeur	76 474 660	76 471 020	royal.palm@ymail.com
	Béchir Dattes				-
	SAZEX	AV. FARHAT HACHED 2260 DGUECH TOZEUR	76 420 420	76421500/76420421	
	ODYSSEE DATTES				
	GOLDEN AGRIPRODUCT(helba)				
	TAMAR				
	Fruits des Oasis du Desert	Z.IND de Nefta route de Hazoua 2240Nefta	98 450 149	76 431 409	mahmoud.nizar@ymail.com
	Entrepot Frigorifique Blouza	Z.I route el hamma Tozeur	76 454 558	75 454 558	blouzadattes@yahoo.fr

Liste des Exportateurs des Dattes

Kébili	STE BEN HASSEN	8, Rue Ahmed Tlili - 1001 Tunis	75470494/75471256	(75)470494	etsbenhassen@planet.tn
	C.C.F	Usine : Z.I Douz - BP 49 - Kébili 4260	(75)471104	(75)471104/98506203	ccf.chibani@planet.tn
	DHAOUI FRERES	Zone Industrielle Kélili	75492179,000	75492195,000	
	SOUTH ORGANIC	Rte Gabès 4280 Kébili BP 33	(75)493790	(75)493788	south_organic@gmail.tn
	GOLDEN EXPORT (SODAC)	Km05 Route Bazma 4224 Kébili	71906870/75445400	75445200	goldenexport_tunisia@yahoo.fr
	SOVAPO	Zone indust, Kebilie 4230	75493034 - 035/20812884	75 493 036	dir.sovapo@planet.tn
	IMEN ROBB	Kébili		75493170	
	BARAKA	Z,I BOUABDALLAH SOUK LAHAD	75480808	75480808	baraka.plus@yahoo.fr
	GREEN FRUITS	Zone indu. Route de Tozeur Kébili	75491884	75491885	contact@green-fruits.com
Sfax	FRIGO CONFORT EXPORT	Route Mahdia, Km 23, AMRA, Sfax	(74)447661 (74)447662	(74)447663/(74)444009	contact@degletennour.com
GABES	RIDAT	Zone industrielle El Hamma 6020 Gabès	75334400/75332999/75330622	75 333 700	ridat@tunet.tn
	Ennour Investissement	route el hajij Tozeur 2200	76 474 660	76 471 020	royal.palm@ymail.com
	GRAND SUD	Gabès 40 Av Hédi Chaker 6000 Gabès	(75) 279025	(75)274488	ridat@tunet.tn
		Imm.cristal palace les berjes du lac tunis	71965161	71965735	-
IMEDNINE	Entrepot Frigorifique Ibcha		55 634 020		abchadialyse@hotmail.fr
GAFSA	ZAIRI DATTES	Zone indust, route de Tozeur Gafsa	76 222 800	76 222 802	zairidattes@gmail.com
Mahdia	Monaco Agro	Route de sousse Km8 El Jem	73 631 211	73 631 562	Miniprix@Topnet.tn
Na	VAC'PA	Usine : B.P. 15 - 8021 Beni Khalled	71 707 043	(72)254308	info@boujebeldates.com

Liste des Exportateurs des Dattes

	CBF PLUS		(72)204610	(72)204600	cbfplus@planet.tn
	SAGES	Z.I, Route beni khalled	(72)214775	72214275	sages@planet.tn
	AMMAR GRIQUI	ZONE INDUSTRIELLE LOT 11-4200 SOLIMAN	72391068	72391068	
	SLIM	Usine : Rte de Tunis, 8020 Soliman BP 235	(72)290257/315/192	(72)290315	slimfruits@yahoo.fr
	AGRUMES DU GOLFE PLUS	Usine : Grombalia (Rte Beni Khalled)	(72)256751/257417/256420	(72)256421	stag@planet.tn
	HAJ SLIMEN BOUJBEL	BP15 Béni khalled 8021	72292057/252689	72292796/72373307	shsb@yahoo.fr
	Ets HAIFA DATTES	Route de Grombalia - Béni khalled km3	72204882/72204826	72 204 811	haifadattes@yahoo.fr
	SOCODATTES	15 Rue Ibn Khaldoun - 2040 Rades - Tunisia	(71) 442709	(71) 444078	socodattes@gnet.tn
	Sté SKOURI DATTES	Ste Skouri - El Kobba El Kbira	(72)200020	(72)200235	skouri.exportation@topnet.tn
	Sté SOCODEC PLUS	Route de Beni Khalled - EL Gobba	72200221/72200041	72200267	socodec@gnet.tn
	Sté SASSI FRIGO	Rt de Korba - km9 Korba	72358143/98610943	72 358 144	sassifrigo@yahoo.fr
	NOURI	B. Tunis Rte El Khalidia Douar Houche Naassen	(71)398033/323	(71)398328	etablissement.nour@gnet.tn
Ariana B. Arous	SODEA	Rte de Mornag - Km 02 Khélidia 2054	(71)366466/366234	(71)366255	export.sodea@gnet.tn
	FRUIDOR	12, Rue El Kounaitra - 1000 Tunis	(71)355090/79213512	(71)353084/79213375	commercial@fruits-dor.com
	SODAT	Km 4,5 Route n) 38 sidi Hssin Tunis	71587610/71578650	(71)587610	sodat2005@yahoo.fr
	ETS AGRICOLE ET FROID	AVENUE 20 MARS 1135 NAASSEN	71308486	71398029	saftunisie@yahoo.com
	SAF	BEN AROUS			-
	OASIS FRUITS	Rue 20 Mars de Naassen	98340700	70726106	oasisfruits.tn@gmail.com
	MEDIFRUIT	Usine : Lot N°4 Z.I Borj Sedria- Ben Arous	(71)431225/114/833	(71)431513	medifruit@gnet.tn
	FRUIT CENTER	Usine : Rte Raouad Km7, 2080 Ariana	71857260/71859185	(71)857260	fruits.center@gnet.tn
	STE AZAIEZ DATTES				-

Liste des Exportateurs des Dattes

Manouba	SOTUDEX	Usine : Rte Borj El Amri , Km 20	71962175/71963904	(71)963233/963904	sotudex.dattes@gnet.tn/sotudex
	UNITED MEDINE	Route de Béjaoua Km9 Sidi thabet	71552513/71552624	71552477	united_union@yahoo.fr
	Consortium Agroland	cit� ben houcin� j�daida 1124 Manouba	71 798 987	71 784 116	consortium.agroland@gmail.com
		20 avenue usa belved�re 1002 tunis			
	NAJJAR AGRO(G�n�ral Agro)	MC50 km27 Borj touta 1130 tbourba	70 658 136	70 658 053	najar.mourad@planet.tn
KAIROUAN	SAHARA FRUIT	Z,I Kairouan route de Tunis 3100 Tunis	98437217/53690080/71906378	71 906 375	info@saharafruit.com
BEJA	ETS FETHI GAIDI (jardins de carthage)				
Bizerte	UTIQUA FRUIT	Z.I. Utique , 7060 Utique - Biz�rte	(72)494064	(72)494211	info@utiquefruit.com.tn