

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

SCIENTIFIQUE

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

POLE UNIVERSITAIRE –KOLEA-

THESE

En vue de l'obtention du grade DOCTORAT LMD

Option : Finance

Les déterminants des exportations de la datte en Algérie

Présentée par :

ABDELMALEK Hanane

Sous la direction du :

Pr. BOUSSAFI Kamel

Jury :

Pr. FERHI Mohamed	Professeur	Président	ESC
Pr. BOUSSAFI Kamel	Professeur	Rapporteur	ESC
Dr. Bouzid Amel	MRA	Co-encadreur	CREAD
Dr. NECIB Hafisa	MCA	Examinatrice	ESC
Pr. BENMANSSOUR Abdelah	Professeur	Examineur	Université de Telmcen
Pr. MESSADAOUI Youcef	Professeur	Examineur	Université de Blida

Année universitaire : 2019-2020

Dédicace

A mon père

A ma chère mère

A mon frère et sœurs

A mon mari

A toute ma famille

A toutes mes amies

Remerciement

La réalisation de ce travail a été possible grâce à la contribution de plusieurs personnes à qui je voudrais témoigner toute ma reconnaissance.

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude et ma sincère reconnaissance au P. Kamel BOUSSAFI pour la qualité de son encadrement, sa bienveillance, ses critiques, ses suggestions et ses précieux conseils tout au long de la réalisation de ce travail.

Je tiens également à remercier vivement au Dr. Amel BOUZID pour son encadrement, ses précieuses idées, sa disponibilité ainsi que pour ses conseils judicieux.

Mes remerciements iront à tous les membres de jury qui ont accepté de consacrer le temps qu'il le faut pour évaluer mon travail de recherche.

J'aimerais adresser mes remerciements particuliers à tous les responsables et aux cadres d'entreprises et ceux des organismes qui m'ont accueillie au sein de leurs établissements et qui ont répondu au questionnaire élaboré dans le cadre de notre enquête.

Ces remerciements ne seraient pas complets sans une pensée pour tous mes enseignants ayant contribué à ma formation universitaire ainsi que mes amies pour m'avoir aidée et encouragée à bien mener ce travail.

Sommaire

Sommaire :

Dédicace	
Remerciement.....	
Sommaire	I
Liste des tableaux	VI
Liste des figures	IX
Liste des graphes	XI
Introduction générale	1
Chapitre préliminaire : Les fondements théoriques du commerce international.....	7
Introduction.....	8
I- Les théories classiques	9
I-1- Le mercantilisme	9
I-2- L'avantage absolu.....	9
I-3- L'avantage comparatif.....	10
I-4- La version moderne et nuancée du modèle classique : Helber, Stuart Mill et Graham 12	
I-5- La théorie d'Heckscher-Ohlin.....	13
I-6- Les perfectionnements sur le modèle HO	14
I-7- Le paradoxe de Léontief	15
II- La nouvelle théorie du commerce international	16
II-1- L'approche Néo-Technologique.....	16
II-2- Modèle néo-factorielle.....	19
II-3- Les économies d'échelle	19
II-4- La différenciation des produits	20
II-5- Le commerce intrabranche	22
II-6- La théorie de la demande représentative de Linder	22
II-7- La théorie de la demande de différence	23
II-8- L'intégration économique et la NEW economic-geography	23
II-9- La théorie de la politique commerciale stratégique	25
II-10- L'économie de la connaissance.....	26
Conclusion.....	28

Chapitre 01 : Les déterminants macroéconomiques et microéconomiques des exportations agricoles	29
Introduction.....	30
I- Les déterminants macroéconomiques des produits agricoles	31
I-1- Revue de littérature	31
I-2- Effet conjugué de l'offre et la demande sur les exportations.....	32
I-3- Effet conjugué du taux de change et l'inflation sur les exportations	34
I-4- Effet conjugué de la croissance économique sur les exportations.....	36
I-5- Effet conjugué des autres déterminants macroéconomiques sur les exportations	38
II- Les déterminants microéconomiques des exportations des produits agricoles ...	40
II-1- Les facteurs de succès à l'exportation	41
II-2- Les barrières ou les freins à l'exportation	54
Conclusion.....	60
Chapitre 02 : Les spécificités de la filière datte.....	61
Introduction.....	62
I- Généralités sur les dattes et le palmier dattier	63
I-1- Historique et origine	63
I-2- La distribution géographique du palmier dattier	63
I-3- Importance socio-économique du palmier dattier	64
I-4- Exigences écologiques du palmier dattier.....	64
I-5- Composition chimique des dattes	66
II- La chaîne de valeur de la filière datte.....	67
II-1- La production	68
II-2- La récolte et stockage.....	69
II-3- Triage et nettoyage	74
II-4- Traitement.....	75
II-5- Emballage, stockage et entreposage	77
II-6- Valorisation et transformation des dattes	79
II-7- Commercialisation	80
III- Normalisation – Certification - Labellisation.....	82
III-1- Normalisation.....	82
III-2- Certifications	88
III-3- Labellisation	89
Conclusion.....	91

Chapitre 03 : Evolution de commerce extérieure de la filière datte en Algérie	92
Introduction.....	93
I- L'historique des politiques de développement agricole en Algérie	94
I-1- L'autogestion	94
I-2- La révolution agraire.....	96
I-3- Les réformes agraires de 1980 à 1986	97
I-4- L'après 1986	98
I-5- Les politiques agricoles sahariennes	100
II- La situation de la filière datte en Algérie	105
II-1- Les superficies en palmier dattier	105
II-2- La production de datte.....	107
II-3- La consommation nationale des dattes en Algérie	109
II-4- L'exportation des dattes	111
III- La politique de soutien des exportations de dattes en Algérie.....	116
III-1- Programmes de promotions des exportations phoenicicoles	116
III-2- Le soutien financier de l'Etat.....	118
III-3- Les régimes douaniers	119
III-4- Les principaux avantages fiscaux accordés aux exportateurs.....	120
III-5- Dispositif réglementaire	121
III-6- Autres mesures.....	121
III-7- Les organismes de promotion d'exportations des dattes	122
Conclusion.....	126
Chapitre 04 : Enquête sur les exportatrices de la datte en Algérie	127
Introduction.....	128
I- Approche méthodologique.....	129
I-1- Sélection de l'échantillon.....	129
I-2- Elaboration du questionnaire.....	130
I-3- L'administration du questionnaire.....	130
I-4- Conditions de déroulement de l'enquete.....	130
I-5- Technique de dépouillement et traitement des données.....	131
II- Identification et analyse des résultats de l'enquête	132
II-1- Identification des caractéristiques des entreprises enquêtées	132
II-2- Les caractéristiques du dirigeant.....	135
II-3- L'entreprise et les premier pas à l'exportation	137

II-4- Qualité-Normalisation-Certification	143
II-5- Conditionnement	146
II-6- L'avantage marketing.....	149
II-7- Les compétences humaines	152
II-8- La politique des prix	153
II-9- L'innovation et le savoir-faire.....	155
II-10- Les politiques de soutien de l'État en faveur des exportations des dattes ...	156
II-11- Les obstacles à l'exportation	159
Conclusion.....	164
Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte en Algérie	165
Introduction.....	166
I- Généralité sur les séries temporelles	167
I-1- Stationnarité des séries temporelles	167
I-2- Teste de racine unitaire	167
I-3- Le processus VAR.....	170
I-4- Co intégration et Modèle à Correction d'erreurs	173
I-5- Estimation des Modèle à Correction d'Erreur	174
II- Spécification du modèle.....	178
II-1- Le modèle de base.....	178
II-2- Présentation des variables	178
II-3- Présentation du modèle.....	178
II-4- Sources des données	179
II-5- Anticipation des résultats	179
III- Analyse et interprétation des résultats.....	180
III-1- L'analyse descriptive des séries	180
III-2- Etude de la stationnarité des séries	181
III-3- Test de la relation de cointégration.....	182
III-4- Test de causalité	189
III-5- Analyse de la décomposition de la variance et réponse de fonction impulsionnelle	191
Conclusion.....	194
Conclusion générale	196
Bibliographie	200
Annexes	218
Résumé	232

Liste des tableaux

Liste des tableaux :

Numéro	Titre du tableau	Page
1	Production d'une même quantité de vin et de drap	10
2	Production hebdomadaire d'un ouvrier	11
3	Besoins factoriels des échanges pour un millions de dollars	15
4	Stade d'évolution de la datte et appellations	69
5	Températures et durées optimales pour la conservation des dattes Deglet Nour	79
6	Possibilités de transformer les dattes	79
7	Evolution de la superficie du palmeraie dattier en Algérie entre 1995 et 2018	105
8	Superficies et nombre de palmier complanté des principales wilayas productrices de dattes en 2018	106
9	Evolution de la superficie du palmier dattier en Algérie entre 1995 et 2018	107
10	La production et rendement des principales wilayas productrices de datte	108
11	Les principales variétés produites en Algérie	108
12	Part de la consommation nationale Algérie (1995-2017)	109
13	L'évolution de la part des exportations par rapport à la production des dattes en Algérie (1995-2017)	111
14	La part des exportations des dattes dans les exportations agricoles et les exportations totales en Algérie (1995-2017) en millions de \$	113
15	La destination de la production algérienne des dattes sur la période 2006-2016	114
16	Répartitions des exportations des dattes par pays (chiffre de 2019)	115
17	Répartition des entreprises selon la nature juridique	132
18	Répartition des entreprises selon le statut juridique	133
19	Répartition des entreprises interrogées en fonction de leur taille	133
20	Position des entreprises à l'égard de l'objectif d'exportation	137
21	Répartition des entreprises enquêtées en fonction de nombre d'opération d'exportation	139
22	Résultats relatifs aux choix du client	142
23	L'évolution du CA des entreprises enquêtes en DA	143
24	Labels obtenus pour les produits des entreprises enquêtées	146
25	Types d'emballages utilisés par les entreprises enquêtées	147
26	Résultats relatifs aux choix de l'emballage	148
27	Résultats relatifs à l'indication de l'indice géographique	148
28	Résultats relatifs sur la traduction des emballages	148
29	Résultats relatifs aux réseaux logistiques du produit	150
30	Résultats relatifs à l'utilisation du site internet	151
31	Résultats relatifs sur la prospection de nouveau marché à l'étranger	151
32	Les résultats relatifs aux prix des dattes destinés à l'exportation	153
33	Résultats relatifs aux prix de vente	154
34	Résultats relatifs aux technologies utilisées par les entreprises	155
35	Résultats relatifs aux effets des activités d'innovation	156
36	Résultats relatifs aux politiques de soutien à l'export	156
37	Résultats relatifs aux obstacles humains	159
38	Résultats relatifs aux obstacles de production	159

39	Résultats relatifs aux obstacles de la logistique	160
40	Résultats relatifs aux obstacles de financement	160
41	Résultats relatifs aux obstacles réglementaires	161
42	Résultats relatifs aux obstacles de commercialisation	162
43	Résultats relatifs aux obstacles de communication	163
44	Statistiques descriptives des séries étudiées	180
45	Test Augmented Dickey Fuller	181
46	Estimation de la relation de long terme Modèle 01	182
47	Estimation de la relation de long terme Modèle 02	182
48	Test de stationnarité sur le résidu de la relation de long terme	183
49	Estimation de l'ECM	184
50	Détermination du nombre de retards p	186
51	Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)	186
52	Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)	186
53	Test sur les résidus	188
54	Résultats d'un lien de causalité à court terme selon la procédure de GRANGER	189
55	Test de causalité de Toda et Yamamoto	190
56	Décomposition de la variance de la variable Ln Exp	191

Liste des figures

Liste des Figures :

Numéro	Titre de la figure	Page
1	Le processus d'innovation entre un pays de Nord et un pays du Sud	17
2	Le cycle de vie d'un produit	18
3	Cadre conceptuel des déterminants de la performance selon Sousa (2008)	42
4	Classification des barrières à l'exportation selon Leonidou (2004)	55
5	La cartographie de la chaîne de valeur datte	67
6	La récolte la Deglet Nour : cas du tri à la parcelle	72
7	La récolte de la Deglet Nour : cas du tri à la parcelle et au local	73
8	Circuit de commercialisation des dattes en fonction des variétés	80
9	Diagramme du traitement et conditionnement des dattes	81
10	Situation des entreprises à l'égard de l'exportation	138
11	Pate de datte	147
12	Ravier 500 g	147
13	Barquette en bois de 250 g	147
14	Résultats relatifs aux compétences humaines et la formation du personnel	152
15	Les résultats relatifs aux prix pratiqués par les exportateurs	154
16	Stratégie de test de dickey fuller	169
17	Test de CUSUM appliqué aux coefficients du modèle	188
18	Résultat de réponse impulsionnelle	192

Liste des graphes

Liste des graphes :

Numéro	Titre du graphe	Page
1	L'évolution de la superficie du palmeraie dattier en Algérie (1995-2018)	106
2	L'évolution de la production des dattes en Algérie (1995-2018)	107
3	L'évolution de la production des dattes par catégorie en Algérie 1995-2018	109
4	La consommation par habitant (Kg/an) en Algérie entre 1995-2013	110
5	L'évolution des exportations des dattes en Algérie en quantité et en valeur (1995-2018)	111
6	Evolution des exportations des dattes par catégories en quantité (1995-2017)	112
7	Evolution des exportations des dattes par catégories en valeur (1995-2017)	112
8	Le classement des premiers pays producteurs de datte dans le monde	114
9	Répartition des entreprises interrogées en fonction de leur taille	134
10	Répartition des entreprises interrogées selon l'ancienneté	135
11	Répartition des dirigeants selon l'âge	135
12	Répartition des dirigeants selon le niveau d'étude	136
13	Répartition des répondants selon leur expérience d'exportation	137
14	Les résultats relatifs à l'origine de la première opération d'exportation des entreprises interrogées	139
15	Les résultats relatifs aux principaux produits destinés à l'export des entreprises enquêtés	140
16	Les résultats relatifs aux choix de la destination à l'export des entreprises interrogées	141
17	Résultats relatifs à l'adaptation des dattes à la demande étrangère	144
18	Les résultats relatifs à l'obtention de certificat	145
19	Résultats relatifs à l'évaluation de l'avantage marketing chez les entreprises enquêtées	149
20	Résultats relatifs au degré de satisfaction des exportateurs à l'égard des politiques d'aides	158

Introduction générale

Introduction :

L'ouverture au commerce international mènerait à la croissance, à la création d'emploi et par voie de conséquence à la réduction de la pauvreté. Pour les pays en développement, l'agriculture a toujours été considérée comme une opportunité de croissance. La taille du secteur agricole par rapport au reste de l'économie dans ces pays implique que la croissance du secteur peut avoir d'importants effets directs sur la croissance économique et la transformation de l'économie nationale. Selon le FAO, il représente une large part du produit intérieur brut (PIB) (d'environ 30% à 60%), il emploie une proportion significative de la population active (de 40% à 90% dans la plupart des cas), et reste une importante source de devises (de 25% à 95% dans les trois quarts des pays en développement), il produit la majeure partie des denrées alimentaires de base qui est la seule source de subsistance et de revenus pour plus de la moitié de la population de ces pays. Les liens étroits en amont et en aval qui existent à l'intérieur du secteur rural ainsi qu'avec les autres secteurs de l'économie produisent en outre un effet de stimulation de la croissance et de la génération de revenus.

Depuis le début du XXI^e siècle, les marchés agricoles mondiaux ont considérablement évolué. La forte croissance économique des économies émergentes a stimulé la demande de produits agricoles à l'échelle mondiale. Que ce soit dans les économies émergentes ou dans les pays en développement, l'évolution du revenu et de sa répartition a également amené une transformation des modes de consommation. La production mondiale a continué de croître pour répondre à la demande le commerce s'est considérablement développé, sa composition et sa structure suivant les changements de la demande et l'émergence de nouveaux exportateurs et importateurs agricoles. Les changements dans la structure des échanges comprennent également une intensification du commerce entre les pays en développement.

Selon les statistiques du FAO (2018), le commerce agricole mondial a plus que triplé en valeur entre 2000-2016. En moyenne, le commerce de produits agricoles a affiché un taux de croissance annuel supérieur à 6 %, s'élevant de 570 milliards d'USD en 2000 à 1 600 milliards d'USD en 2016. Les moteurs de cette évolution ont été la croissance économique, le produit intérieur brut (PIB) a lui aussi doublé depuis 2000, l'accroissement de la population, les progrès enregistrés dans les transports, les technologies de l'information et de la communication, les améliorations de l'accès aux marchés et la réduction progressives des barrières aux échanges sous l'égide des grandes internationales, telle que le GATT puis l'OMC, ont facilité ces échanges.

Compte tenu du dynamisme du commerce international, les échanges agricoles et agroalimentaires extérieurs de l'Algérie ont connu, au cours de ces dernières décennies, une nette évolution vers la hausse. Cette croissance vient, en réalité, à la suite de l'adoption par l'Etat d'une stratégie nationale de promotion des exportations concrétisée par la mise en place de mesures d'encouragement à la production et à l'exportation. De l'autogestion de 1963, à la révolution agraire de 1971 qui est venue confirmer l'orientation socialiste imprimée à l'économie agricole avec la nationalisation des grandes propriétés privées appartenant à des nationaux et des terres non exploitées. Puis en 1981, une restructuration cherchait d'abord à assainir la gestion des exploitations agricoles autogérées et ensuite mettre en valeur les ressources du secteur public et aménager les exploitations du secteur socialiste. En l'an 2000, un plan de développement agricole (PNDA) a été mise en place ayant pour objectif la sécurité alimentaire et le développement de la filière agricole géré par le Fond National de Régulation et de Développement Agricole (FNRDA) et élargi ensuite en 2002 à la dimension rurale et devient plan de développement agricole et rural (PNDAR).

Ainsi des avantages sont offerts par les différents accords commerciaux qu'a signés le pays avec l'UE, la Tunisie, et l'adhésion à la zone panarabe de libre-échange. A noter que l'impact d'une telle stratégie s'est répercuté positivement sur certaines filières dont le pays a réussi à s'emparer d'un avantage compétitif, à l'instar des filières d'huile d'olive, des dattes et des figues.

En Algérie, la phoeniciculture occupe une place de premier rang dans l'agriculture saharienne. En 2018, le palmier dattier en Algérie couvre une superficie totale de 168 855 ha englobant toutes catégories (Deglet Nour, dattes molles et dattes sèches). La production s'élève à 1.094.700 tonnes de toutes variétés confondues (MDAR, 2020). En termes de recettes d'exportation, les dattes sont le premier produit agricole exporté par le pays. La valeur des exportations de la filière datte est estimée à 64.19 millions de \$ pour l'année 2018 et de 22.61 millions de \$ en 2010 (Ministère du Commerce, 2020).

Selon les statistiques de la FAO (2019), la production mondiale des dattes a augmenté de 4.6 à 8.4 millions de tonnes entre 1993-2017, principalement en Afrique du Nord et au Moyen-Orient. Cela place la datte au 5e rang des fruits les plus produits dans les régions arides et semi-arides, après les agrumes, la banane, la mangue et l'ananas. On en produit dans plus de 30 pays, les plus importants sont l'Egypte, l'Iran et l'Algérie. L'offre mondiale des dattes est assurée par l'Asie qui fournit à elle seule environ 63.9% de la production mondiale. En Afrique, les trois pays exportateurs de datte sont par ordre d'importance pour l'exportation la Tunisie, l'Algérie et l'Egypte. La Tunisie est le premier pays exportateur de dattes en valeur avec 226 milles dollars. Il contribue avec 2% de la production mondiale de dattes mais le premier producteur mondial de la variété « Deglet Nour ». Incontestablement, la Tunisie demeure le leader en tant que le principal fournisseur du marché européen, bien que l'Algérie produit 12.53% de la production mondiale de dattes, l'équivalent de plus de 5 fois la production tunisienne de dattes, la Tunisie a exporté l'équivalent de plus de 6 fois de plus de la valeur de dattes exportées par l'Algérie. L'Algérie est le 10ème pays exportateur de dattes, a exporté environ 3.08% seulement de sa production totale de dattes contre 46.3% de la production totale de dattes de la Tunisie en 2016. Contrairement à la Tunisie, La filière des dattes en Algérie est une filière orientée essentiellement vers le marché local. Selon les statistiques de la FAO, près de 95.2% de la production des dattes en Algérie est absorbé par la population locale.

Cependant, la filière datte en Algérie connaît des difficultés dans son fonctionnement et n'arrive pas à atteindre les objectifs qui lui ont été assignés par les pouvoirs publics. Le maillon de production revêt toujours un caractère traditionnel et s'oppose à des contraintes qui ont un impact direct sur la qualité de la datte. Ainsi, le déficit en eau dans certaines palmeraies, le dysfonctionnement du système de drainage, l'absence de traitement des dattes avant et après la récolte et la multiplication des mauvaises herbes sont devenues des leitmotivs dans les doléances des agriculteurs. Sur le plan commercial, le produit dattier est confronté à des contraintes majeures en raison de la désorganisation du marché de la datte et l'accaparement du produit par des multiples intermédiaires. Pour cela, plusieurs circuits sont utilisés dans le mouvement de la marchandise, échappant ainsi aux règles commerciales et rend difficile le suivi du produit. De plus, l'Algérie ne parvient pas à augmenter ses parts de marché à l'exportation. Tout ceci démontre combien de fois il est impérieux pour l'Algérie de mettre en œuvre des politiques pouvant non seulement permettre d'augmenter les exportations mais aussi de les maintenir sur une longue période.

Alors la promotion de l'exportation des dattes passe nécessairement par la promotion des entreprises compétitives capables de relever les défis imposés par la concurrence internationale.

La compétitivité dépend des facteurs aussi bien internes qu'externe à l'entreprise, adaptée à un environnement facilitant et encourageant toute initiative d'aller au-delà des frontières nationales.

Sur le plan empirique, plusieurs études ont été réalisées sur la filière datte en Algérie (Benziouche 2008, Benziouche 2012, Benziouche 2013, Benziouche 2017, Sahli 2013, Cheriet 2017, Bara 2011, Zedour Brahim 2011, cheriet et al 2013). Cependant, ces travaux n'ont abordé en aucun cas l'analyse quantitative et économétrique des déterminants de l'exportation des dattes et surtout les stratégies politiques à mettre en œuvre en vue d'améliorer la part de marché de l'Algérie sur le plan international. Par ailleurs, le problème d'écoulement des dattes est l'une des contraintes identifiées par le Ministère du Commerce et l'association des exportateurs des dattes. Ce qui justifie une fois encore la nécessité d'analyser les déterminants de l'exportation des dattes en vue d'augmenter les exportations mais aussi de les maintenir sur une longue période. L'objectif principal de cette étude est donc d'identifier et d'analyser les facteurs macro-économiques, socio-économiques, institutionnels et techniques qui expliquent les niveaux actuels de l'offre et des exportations des dattes en Algérie et d'estimer leurs effets.

Le commerce des produits agricoles a beaucoup retenu l'attention de la communauté internationale en raison de la fragilité de son secteur, du caractère instable des prix mondiaux des produits de base agricoles et des distorsions des échanges induites par les principaux acteurs des différents marchés de produits de base agricoles. Le marché mondial des dattes est l'un des nombreux marchés agricoles qui a attiré et suscité une attention considérable de la part de la recherche au cours des deux ou trois dernières décennies.

A cet égard, les autorités publiques algériennes ont donné une attention particulière à ce secteur, durant ces dernières années, vue sa fragilité et son importance en tant qu'une alternative de ressource en devise aux ressources hydrocarbures. Or, les exportations des dattes restent marginales par rapport au potentiel phoenicicole et par rapport à la production. A cet effet, l'étude des facteurs déterminants les exportations de cette filière s'avère important et le but de notre travail est de déterminer les problèmes qui bloquent les exportations de ce produit. La question que nous tentons de répondre tout au long de ce travail de recherche est la suivante :

Quelles sont les plus importants et significatifs déterminants des exportations de la datte en Algérie ?

Pour répondre aux questions posées, nous avons envisagé les hypothèses suivantes :

H1 : Les termes de prix, le taux de change et les termes de l'échange représentent les principaux facteurs macroéconomiques qui influencent les exportations phoenicicoles.

H2 : L'effet de chaque déterminant à court terme est différent à long terme.

H3 : Les entreprises exportatrices étudiées reconnaissent la persistance des contraintes, notamment d'ordres institutionnels et administratifs qui compliquent la démarche à l'exportation.

H4 : Les politiques et les instruments d'accompagnement sont effectivement adaptés aux besoins réels des entreprises exportatrices de datte en Algérie.

L'importance de l'étude :

La dépendance de l'Algérie à l'égard de son pétrole ne cesse de s'accroître ces dernières années. En effet, les exportations hydrocarbures continuent à constituer la part la plus importante des exportations globales. Cette dépendance vis-à-vis des ressources pétrolières constitue un handicap majeur de l'économie algérienne. C'est ce qui a été d'ailleurs montré, dès le milieu des années quatre-vingt. Période dans laquelle l'économie algérienne s'est enfoncée dans une crise, due essentiellement à sa forte vulnérabilité.

Face à l'accélération du processus de la mondialisation, et l'intensification de la concurrence internationale, l'Algérie est menée à repenser sa logique d'insertion dans les échanges internationaux, en instaurant une politique efficace en matière de diversification de la structure de ses exportations. Le développement du secteur agricole en Algérie constitue un enjeu majeur au niveau économique, public et social. Un potentiel considérable de produits agricoles qui peut être exploité pour réaliser des exportations hors hydrocarbures. La filière dattes dispose d'un énorme potentiel naturel qui apparaît à travers une large superficie de plantations englobant des millions de palmiers qui produisent une multitude de variétés de dattes.

Vue la participation marginale du secteur phoenicicole à la diversification des exportations du pays dû à plusieurs difficultés qui contraignent le secteur, l'Algérie doit passer évidemment aussi bien par la reconstruction du marché intérieur de la filière que par une politique soutenue d'exportations de la filière. C'est le deuxième point qui est au centre de l'intérêt de ce présent travail de recherche.

Ainsi, ce thème nous procure une motivation suffisante sur la nécessité d'intégrer et d'inscrire dans les programmes élaborés par l'Etat, ainsi que dans la stratégie des entreprises, le principe d'oser élargir le champ de leur activité vers l'international, une composante si indispensable pour inverser la situation économique de notre pays.

De ce fait, notre recherche se propose d'identifier les principaux déterminants explicatifs des exportations des dattes en Algérie à long et à court terme. D'autre part, la trop faible présence de nos entreprises exportatrices de dattes sur les marchés extérieurs et de la nécessité pour celles-ci de se tourner plus largement vers l'international en améliorant leur accompagnement relève d'une impérieuse nécessité. C'est ainsi que nous tentons tout au long de ce travail de revoir les contraintes et les difficultés auxquelles se heurtent nos entreprises exportatrices de dattes ainsi que la mesure dans laquelle les dispositifs d'appui parviennent-ils à les lever.

Méthodologie du travail :

Dans notre travail de recherche, nous avons privilégié trois approches méthodologiques : l'approche descriptive, l'approche analytique et l'approche économétrique.

- L'approche descriptive : des données et les variables retenues dans cette étude.
- L'approche analytique : nous servira, quant à elle, à déceler les difficultés entravant le développement de l'activité export au sein des entreprises exportatrices, et à analyser les effets et les résultats de la politique nationale de promotion des exportations des dattes en matière de soutien et d'accompagnement de ces entreprises sur les marchés étrangers. Ainsi, afin de renforcer notre analyse et d'apporter un éclairage utile à la problématique des exportations phoenicicoles en Algérie, un questionnaire d'enquête sera distribué aux entreprises ayant réalisé des opérations d'exportation.

Ainsi, nous avons adopté dans cette approche une analyse économétrique : l'étude économétrique des facteurs déterminants des exportations de la datte permettrait plus facilement de comprendre et d'identifier les déterminants de ce phénomène en Algérie. Pour parvenir à une telle finalité, nous proposons quelques déterminants macroéconomiques fondamentaux des exportations agricoles. A l'aide de la méthode de Co intégration et les modèles de correction d'erreur (ECM). Ces facteurs seront étudiés au regard de leur impact sur les exportations de la datte à long terme et leurs conséquences à court terme sur les exportations des dattes.

Les travaux antérieurs :

Dans le cas des exportations du secteur agricole et des facteurs qui l'affectent, un certain nombre d'études ont été menées dont certaines sont mentionnées ci-dessous :

David, Boris et John (2014) ont étudié les déterminants du commerce d'exportation de produits agricoles au Ghana. L'étude couvrait la période allant de 1984 à 2009. Les résultats ont montré que les exportations d'ananas frais du Ghana avaient un avantage concurrentiel et étaient fortement dictées par les prix par rapport au volume. Les résultats ont révélé que le volume et la valeur des exportations étaient associés de manière positive à la production, à l'ouverture au commerce et à l'indice de compétitivité. La relation avec la demande intérieure et l'afflux net d'investissements relevant de la directive étrangère est négative

Pakravan et al. (2010) ont examiné les variables effectives sur l'offre et la demande d'exportation de produits agricoles en Iran pour la période 1966-2007. Les résultats révèlent que les variables du taux de change réel, des prix relatifs, de la quantité de production, des prix intérieurs étaient des variables efficaces pour les équations d'offre et de demande d'exportation.

Sotja G. Dlamini et al. (2016) ont analysé les facteurs déterminant les exportations de sucre du Swaziland vers ses partenaires commerciaux au moyen d'une approche fondée sur un modèle de gravité. L'étude a utilisé des données de panel pour la période allant de 2001 à 2013. Les résultats ont montré que le PIB du Swaziland, le PIB de l'importateur, la superficie de l'importateur et la langue commune officielle avaient des effets positifs importants sur les exportations de sucre du Swaziland.

En Algérie, Benziouche (2013) a essayé d'évaluer les conditions techniques et sociales du maillon de conditionnement des dattes en Algérie. L'analyse a illustrée le mal fonctionnement de ce maillon. En effet, les unités de conditionnement des dattes, déjà insuffisantes, ont des structures et des volumes d'activité très faibles et ne s'occupent généralement que de la commercialisation des dattes sans passer véritablement au stade de la transformation et le conditionnement des dattes reste limité à certaine variété.

Sahli (2013) a essayé d'identifier dans les contraintes et les possibilités de la construction d'un signe officiel de qualité pour la datte « Deglet Nour » de Timacine (sud-est algérien) selon l'auteur, la démarche de labellisation manque d'implication de tous les acteurs acteurs (producteurs, transformateurs et distributeurs).

Cheriet (2017) explique dans son travail que les multiples contraintes institutionnelles et organisationnelles rendent difficile l'implication des acteurs et entravent la visibilité des règles de coordination des filières.

Benziouche (2017) a montré dans son étude que l'application des techniques de l'agriculture biologique à la phoeniciculture dans la région des Ziban, tout comme pour d'autres cultures en Algérie, reste à l'heure actuelle sous-exploitée, peu organisée, peu encadrée et pour laquelle l'information reste très fragmentée. Ceci s'explique par la conjugaison de plusieurs contraintes, d'ordre technique, socioéconomique et institutionnel, qui entrave le développement de la pratique de l'AB. Contrairement à la Tunisie qui a fait de grands progrès en AB. C'est actuellement un pays leader dans la production et l'exportation des dattes bio.

Organisation du travail :

Au vu des données de la problématique, la présente thèse présente plusieurs contributions, à la fois théoriques et méthodologiques. L'étude est subdivisée en deux parties. La première partie sera consacrée à la revue de la littérature économique et des travaux empiriques portant sur les déterminants des exportations agricoles, en montrant l'importance de retombées de celles-ci sur la dynamique des entreprises et la seconde partie sera consacrée à l'analyse empirique de notre étude à travers une enquête sur terrain auprès des entreprises exportatrices des dattes au niveau de la région de Biskra et une analyse économétrique.

Ce travail de recherche s'articule autour de six chapitres principaux :

Le chapitre préliminaire sera intitulé les fondements théoriques du commerce international. Ce chapitre va étudier le développement des théories du commerce international entre tradition et renouveau afin de comprendre les mécanismes du commerce international.

Le premier chapitre intitulé les déterminants macroéconomiques et microéconomiques des exportations agricoles sera consacré à identifier les facteurs déterminants les exportations agricoles basant sur une revue de littérature théorique et empirique.

Le deuxième chapitre consiste à analyser les caractéristiques de la filière datte de la production jusqu'à la commercialisation du produit.

Le troisième chapitre traite la situation du secteur agricole en Algérie particulièrement la filière datte. Ainsi, nous allons présenter les différents programmes mises en œuvre par l'Etat afin de promouvoir cette filière.

Le quatrième chapitre met l'accent sur la situation du secteur agricole en Algérie, l'évolution des exportations de la datte en Algérie et les politiques d'accompagnement des entreprises algériennes sur les marchés étrangers.

Le cinquième chapitre résume les résultats de l'enquête sur le terrain auprès des entreprises qui exportent les dattes et qui souhaitent améliorer leur déploiement à l'international s'avère indispensable.

Enfin, le dernier chapitre sera réservé à l'analyse macroéconomique à travers l'élaboration d'un modèle économétrique. Ce modèle faisant ressortir l'influence de chaque déterminant sur cet agrégat, sera un outil d'analyse pour formuler et mener une politique économique nationale adéquate.

Chapitre préliminaire :
Les fondements théoriques du commerce international

Introduction :

Les échanges internationaux se justifient par les avantages que peuvent retirer les différentes parties, que ce soit par procurer ce que nous n'ont pas, exploité la possibilité de se spécialiser dans certains secteurs d'activité, échanger de produits similaires où retirer profit de la division internationale des processus productifs.

L'échange national ne peut se développer que s'il est profitable, d'où se pose les questions suivantes :

- Pourquoi les échanges internationaux sont nécessaires pour tous les pays ?
- Pourquoi les pays échangent-ils des produits similaires ?

La justification la plus évidente de l'échange international trouve son fondement dans les théories du commerce international. La première analyse du commerce international revient au XVII^{ème} siècle chez les auteurs mercantilistes, elle a connu son décollage chez les classiques puis les néoclassiques, pour constituer aujourd'hui une branche à part.

Dans ce chapitre, on va étudier le développement des théories du commerce international entre tradition et renouveau afin de comprendre les mécanismes du commerce international. Ce chapitre se compose de deux sections :

I- Les théories traditionnelles du commerce international

II- Les nouvelles théories du commerce international

I- Les théories classiques

Les théories traditionnelles du commerce international ont dominé l'analyse économique jusqu'à la fin des années soixante-dix. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817) a été la base des travaux qui se sont succédé pendant la moitié du XX^{ème} siècle avec les économistes suédois Bertil Ohlin et Eli Hecksher d'une part, et l'économiste Paul Samuelson d'autre part.

Ces théories tendent à justifier les échanges internationaux par l'existence des différences naturelles de productivité, échange et spécialisation garantissent une allocation optimale des ressources.

I-1- Le mercantilisme :

La pensée européenne sur le commerce extérieur a été inspirée par la philosophie du mercantilisme pendant des siècles avant la publication de la richesse des nations par Adam Smith en 1776¹. Ce système considère le commerce extérieur comme un moyen d'obtention de l'or et d'accumulation de la richesse au sein du pays. Selon les mercantilistes, l'intervention de l'Etat dans la sphère économique est souhaitable autant qu'il permet une augmentation de la richesse². C'est dans cette perspective que se constituent les compagnies à chartes et que la conquête extérieure se fait l'auxiliaire de commerce³.

Selon les mercantilistes, le commerce génère un gain national dans la mesure où il permet au pays de dégager un excédent de sa balance commerciale⁴. D'après eux, le commerce international est une activité à somme nulle c'est-à-dire les gains d'un pays au détriment d'un autre était nécessairement un déficit pour les autres. A cet effet, ils ont encouragé l'exportation et limité l'importation des marchandises ce qui était très favorable aux intérêts des producteurs nationaux. Les producteurs étaient en même temps les commerçants, d'où le nom de mercantilisme⁵.

La théorie mercantiliste a été critiquée par Adam Smith, la limitation des importations va obliger le pays de gaspiller ses ressources dans la production des biens pour laquelle il n'est pas expert. Selon Smith, cette inefficacité de production réduit la richesse d'un pays même si ses trésors augmentent⁶.

I-2- L'avantage absolu :

En 1776, Adam Smith a rédigé l'un des plus importants ouvrages économiques de l'histoire : « Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations ». Dans cet ouvrage, il a conclu que la division du travail et la spécialisation permet de travailler plus efficacement et en moins de temps ce qui permet d'augmenter la richesse de la nation⁷.

Smith a considéré que le commerce entre deux nations est basé sur l'avantage absolu⁸. Selon la théorie, si un pays étranger peut nous fournir un bien à un coût inférieur que nous sommes en mesure de le produire, il est préférable d'acheter le bien de ce pays et se concentrer sur la production et la

¹-Peter H.Lindert et Tomas A.Pugel, Economie internationale, 10^e édition, ECONOMICA, Paris, 1997, p 36.

²-LASARY, Le Commerce International à la portée de tous, Edition El Maarifa, Alger 2005, p 12.

³-Frédéric Toulon, Le commerce international, édition Seuil, Paris, 1996, p 20.

⁴-Lahsen Abdelmalki et René Sandretto, commerciales des grandes puissances la tentation néoprotectionniste, édition de boeck, 1^e éditions, Paris, 2011, p 33.

⁵- Peter H.Lindert et Tomas A.Pugel, op.cit, p 36.

⁶- NajJammal et Sophie Fournier, Commerce internationale : théories, techniques et applications, éditions du nouveau pédagogique INC, Canada, 2005.

⁷-Jean Pièrre Bileau, Introduction à l'économie internationale, 4^{ème} édition, Gaetaumorin éditeur, Paris, 2000.

⁸-Dominick Salvatore, Economie Internationale, 9^{ème} édition, édition De Boeck, Belgique, 2008, P 52.

vente des biens que nous produisons plus efficacement. Cette théorie contredit les principes du mercantilisme, qui encourageait l'exportation et se limitait l'importation, afin d'accumuler des réserves d'or.

Tableau n°01 : Production d'une même quantité de vin et de drap

Pays	(en personne-heur dans deux pays différents)	
	Vin	drap
A	80	90
B	60	100

Source : Jean Pièrre Bileau, Introduction à l'économie internationale, 4^{ème} édition, Gaetaumorin éditeur, Paris, 2000, p165.

D'après le tableau ci-dessus, le pays A produit la même quantité de drap que le pays B en moins de temps, par contre le pays B produit la même quantité de vin que le pays A en moins de temps. Donc le pays A possède un avantage absolu dans la production de drap et le pays B possède un avantage absolu dans la production de vin. Le pays A, se concentrera donc sur la production de drap et importera son vin, tandis que le pays B produira du vin et importera le drap¹.

Smith démontre aussi que l'échange n'est pas un jeu à somme nulle dans lequel l'un ne gagne que ce que l'autre perd. Le profit de chaque nation n'est pas conditionné par l'obtention d'un excédent commercial. De plus, le commerce extérieur permet d'accélérer la croissance de capital en augmentant la productivité du travail².

Il a essayé aussi de retrouver entre des règles de spécialisation qui peut exister entre les régions d'un pays bien que les facteurs de production étaient immobiles³.

L'explication offrait par Adam Smith à réaliser un succès, mais le modèle a été taillé sur mesure⁴. En particulier, il ne permet pas de répondre à la question suivante : que se passerait-il si un pays n'avait aucun avantage⁵ ? Cependant, des solutions de cette situation se trouvent dans les analyses de Ricardo.

I-3- L'avantage comparatif :

En 1817, David Ricardo a publié la première édition de son ouvrage (Des principes de l'économie politique et de l'impôt) où il a rédigé sa théorie des avantages comparatifs⁶.

Selon la théorie, un pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il est plus efficace par rapport à ses partenaires, et de les échanger sur un marché international contre des produits consommés par sa population mais non produits⁷. Ricardo a démontré que le commerce international

¹- Jean Pièrre Bileau, op.cit, p-p 164-165.

²-Alain Samuelson, Economie international contemporaine : Aspects réels et monétaires, édition l'économie en plus, offices publications universitaire, Alger, 1993, P 66.

³- Henri -F- Henner, Commerce international, 2^e édition, MONTCHRESTIEN, Paris, 1992, p-p 40-41.

⁴-Patrick A.Messerlin, Commerce international, édition THEMIS Economie, presse universitaire, 1^e édition, Paris, 1998, P 35.

⁵-Gérard-Marie Henry Dynamique du commerce international : nouveau protectionnisme ou libre échange ?, éditions EYROLLES, Paris, 1992, P 109.

⁶- Pièrre Bileau, op.cit, 2000, P165.

⁷- Romain Cruse, Géopolitique d'une périphérisation du bassin caribéen, presse d'université du Québec, Canada, 2011, p 29.

n'est pas un jeu à somme nulle dans lequel un pays obtient ses gains en détriment d'autres pays. Le libre-échange procure un gain quel que soit la situation du pays. Un pays peut bénéficier du commerce extérieur même s'il est le plus avantageux pour tout, ou le moins avantageux pour tout, que le reste du monde¹.

Le modèle Ricardien est un modèle très simple. Il explique pourquoi les pays ont intérêt à commercer. Le modèle se base sur un seul facteur de production qui est le travail. Selon ce modèle, le pays ne diffère que par leur productivité du travail. Alors ils doivent exporter les produits qui produisent plus efficacement que leurs partenaires et importer les autres².

Afin de bien expliquer sa théorie, Ricardo illustre son analyse par un exemple, en retenant les hypothèses suivantes :

- 1- Les facteurs sont immobiles et le travail est le seul facteur de production.
- 2- Les relations entre les nations sont analysées pour un état donné des dotations nationales en facteurs.
- 3- La concurrence est pure et parfaite sur le marché des biens et le marché du travail³.

Tableau n°02 : Production hebdomadaire d'un ouvrier

Produits	E-U	France	Production comparées
Tissus en mètre	10	6	1.67
sacs de Blé	6	2	3
Coûts comparatifs	10/6	18/6	

Source : Peter H.Lindert et Tomas A.Pugel, op.cit, p-p 70-71.

Il a pris comme exemple un travailleur américain et un travailleur français. Le travailleur français produits 2 sacs de blé ou 6 m de tissu par semaine, tandis que le travailleur américain produit 6 sacs de blé et 10 m de tissu. Les Etats-Unis sont avantagés dans la production des deux produits mais elles ont intérêt à se spécialiser dans la production agricole car son avantage comparatif y est plus élevé et la France a intérêt à se spécialiser dans la production du tissu car c'est pour ce produit que son désavantage comparatif est le plus faible.

Selon Ricardo, les produits sont échangés sur les marchés nationaux en raison de la quantité de travail incluse dans leur production ; le coût d'opportunité s'établit à 10 m de tissu contre 6 sacs de blé en France ($18/6=6/2$).

L'échange international permet aux pays d'améliorer leurs niveaux de bien-être même s'ils possèdent un avantage absolu dans les productions. Dans ce cas, les États-Unis obtiennent plus de 10 m de la France bien qu'elle est désavantagée dans les deux productions et au même temps la France obtient 6 sacs de blé pour 18 m de tissu⁴.

¹- Peter H.Lindert et Tomas A.Pugel, op.cit, p-p 70-71.

²-Paul Krugman et al., Economie internationale,9^e édition, Pearson éducation, France, 2013, P 51.

³-Alain Redslob, Economie International : fondements et politiques, collection dirigée par LTtec économie, France, 1991, p-p 47-50.

⁴- Henri-F-Henner, op.cit, p-p 44-46.

Ricardo a démontré que le libre-échange est un facteur de développement économique car il permet aux nations de bénéficier de plus de produit ce qui va augmenter le revenu réel mondial¹.

L'objectif principal de la théorie est la description de l'efficacité de la spécialisation car elle permet à chaque pays d'améliorer sa situation mais cela ne peut être réalisé que par l'échange.

La théorie de l'avantage comparative présente des limites tel que² :

- Le travail n'est pas le seul facteur de production des biens ;
- Ricardo n'a pas pris en considération l'échange des produits identiques dans son modèle, alors que celui-ci est devenu tout à fait dominant aujourd'hui.
- Les coûts réels sont supposés constants dans toutes les nations alors qu'ils varient d'un pays à l'autre.

I-4- La version moderne et nuancée du modèle classique : Helber, Stuart Mill et Graham :

I-4-1- La théorie des valeurs internationales :

La théorie des valeurs internationales a été initiée par John Stuart Mill, il a montré que le pays qui fait l'échange le plus favorable est celui dont les produits sont très demandés en fonction de la taille de son économie³.

Stuart Mill exprime la théorie des valeurs internationales dans les termes suivants : « Les valeurs auxquelles un pays échange son produit avec les pays étrangers, dépendent du montant et de l'extensibilité de leur demande pour ses marchandises comparées à sa demande pour les leurs⁴ ».

Le prix international donc est déterminé par deux éléments⁵ :

- le montant de demande réciproque qui indique la quantité des marchandises que le partenaire est convenu d'atteindre par rapport à un certain volume des marchandises qu'il importe.
- l'extensibilité : signifie qu'un changement de demande induit à un changement des prix.

Ricardo a montré dans ses analyses que l'échange volontaire entre les pays conduit à un gain mutuel. A partir des mêmes hypothèses John Stuart Mill a montré que les marchés fixaient les prix et donc les conditions de l'échange volontaire mais il a trouvé que la répartition de ces gains peut être inégale car si toutes les nations gagnent, les uns peuvent gagner plus que les autres⁶. Cette répartition des gains est déterminée en fonction de la demande réciproque des pays coéchangistes⁷.

¹-Nicole Duvert-Marc et Montoussé-Gilles Renouard, Sciences économiques et sociales : Tle ES, Bréal éditions, France, 2007, P100.

²- Aniche née Khouider Fathia, Essai d'analyser de la contribution du commerce extérieur à la croissance économique, mémoire de Magister en sciences économiques, université de Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2014, p 11.

³- Frédéric Toulon, Commerce internationale, op.cit, P 23.

⁴- Alain Redslob, op.cit, P 50.

⁵- Chaimi Yamina, L'étude des déterminants de demande d'importation en Algérie, mémoire de Magister en sciences économiques, université d'Oran, 2012, p21.

⁶-Jean-Marc Siroen, Les relations économiques internationales, Bréal édition, Paris, 2002, P 38.

⁷-André Dumas, Economie mondiale : les enjeux du jeu commercial, monétaire et financier, 4^e éditions, édition de boeck, Paris, 2009, P15.

I-4-2- La théorie des coûts d'opportunité :

La théorie des coûts d'opportunité était proposée par Haberler en 1936 sur la base de la théorie des avantages comparatifs ou la loi du coût comparatif.

Selon la théorie, le coût d'un produit est égal au montant d'un produit qui doit être abandonnée pour produire une unité additionnelle du premier produit.

Haberler voyait que le pays qui produit le bien avec le plus faible coût possède un avantage comparatif dans cette production et un désavantage comparatif dans le deuxième bien¹.

I-4-3- F.Graham :

La théorie de l'avantage comparatif de Ricardo permet d'identifier les produits qu'un pays souhaite l'exporter à un moment donné. Or, cette théorie est limitée car elle ne permet pas de savoir si cette spécialisation sera valable et avantageuse dans l'avenir qu'elle l'est actuellement.

En 1923, F. Graham introduit un modèle simplifié, où lors de l'échange le gain statique immédiat était détruit progressivement par une perte dynamique. Les structures d'offre du modèle de Graham ou les structures de demande pourront affecter un changement dans le temps de l'avantage ricardien de l'échange.

L'analyse de Graham repose sur des hypothèses d'évaluation des coûts de production, lui permettent de distinguer l'avantage statique de l'avantage dynamique (avantage court/ avantage long) dont le pays peut bénéficier.

Il a montré aussi que la demande peut réduire le gain de l'échange, et fait apparaître une contrainte externe renforcé².

I-5- La théorie d'Heckscher-Ohlin :

La théorie des deux économistes suédois Eli Heckscher et Bertil Ohlin a pris ses sources dans les analyses de la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo. Ces derniers visent à expliquer que la présence d'un avantage comparatif dans un pays revient à l'abondance de facteurs de production tels que les ressources naturelles, la main d'œuvre et les capitaux³.

Afin expliquer la configuration des échanges, Heckscher-Ohlin démarrent leurs analyses par poser la question suivante : comment se fait-il que les prix puissent changer d'un pays à l'autre, avant qu'ait eu lieu l'ouverture des échanges entre pays⁴ ?

Cette théorie stipule que la spécialisation dans la production d'un bien nécessite un facteur le plus abondant, donc chaque pays augmente le prix de ce facteur pour le rendre relativement rare, alors que l'importation rend les facteurs rares relativement moins rares. L'égalisation des coûts relatifs des produits suppose celles des raretés relatives de facteurs. Alors, l'échange international qui découle tend à réduire avec le temps le prix des facteurs entre les pays qui échangent⁵.

¹-Dominick Salvatore, op.cit, P 60.

²-Henri-F-Henner, op.cit, p, p 85, 87.

³-Antoine Panet Raymond et al, le commerce international : une approche Nord-Américaine, 3^eédition, CHENELIERE EDUCATION, Canada, 2013, p-p 40-41.

⁴- Peter H.Lindert et Tomas A.Pugel, op.cit, P 69.

⁵-Alain Redslob, op.cit, P 76.

Massivement, le modèle d'Heckscher-Ohlin repose sur plusieurs hypothèses :

- 1- Deux pays, notés H et F.
- 2- Deux biens, X et Y.
- 3- Deux facteurs de production, le travail L et le capital K.
- 4- Une technologie identique entre les deux pays pour chacun des biens.
- 5- Rendements d'échelle constants.
- 6- La concurrence est pure et parfaite dans le marché des biens et facteurs.
- 7- Aucune distorsion de type droit de douane, taxes, subvention.
- 8- Le plein emploi des facteurs dans les deux pays.
- 9- L'immobilité des facteurs au plan international, alors qu'ils sont parfaitement mobiles à l'intérieur du pays.
- 10- Préférences identiques et homogènes.
- 11- Des dotations factorielles relatives différentes entre les deux pays.

La différence entre les facteurs de production de chaque pays est l'hypothèse la plus importante car cette différence conduit à des coûts relativement différents des produits ce qui va permettre l'apparition d'un échange international bénéfique pour les deux coéchangistes.

Un pays aura un avantage comparatif dans la production d'un tel produit lorsqu'il y aura une différence de rareté des facteurs de production de ce produit, lorsque les fonctions sectorielles de production sont identiques d'un pays à l'autre¹.

I-6- Les perfectionnements sur le modèle HO :

I-6-1- Le théorème d'égalisation du prix des facteurs :

L'économiste américain Paul Samuelson a complété les idées de Heckscher-Ohlin. Ses hypothèses reprennent celle d'Ecksher Ohlin en les complétant, elles sont les suivantes ²:

- L'homogénéité des facteurs de production ;
- L'identité des techniques ;
- La parfaite mobilité des produits.

En partant des hypothèses énoncées ci-dessus, le théorème de Paul Samuelson peut s'exprimer comme suit : « Le libre-échange égalisera non seulement les prix des marchandises mais aussi les prix des facteurs dans les deux pays, de sorte que tous les travailleurs percevront un taux de salaire identique, et que toutes les unités de terre rapporteront la même rente dans les deux pays, même si les facteurs ne peuvent pas passer d'un pays à l'autre³».

L'idée de ce théorème avait déjà été proposée par E.Heckscher en 1919 et citée par Bertil Ohlin en 1933, mais il a été prouvée par Paul Samuelson d'où vient l'appellation du théorème Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)⁴.

¹- Henri-F-Henner, op.cit, 1992.

²- Frédéric Teulon, La nouvelle économie mondiale, 4^e édition, presse universitaire de France, Paris, 1998, P56.

³- Peter H.Lindert et Tomas A.Pugel, op.cit, P 87.

⁴-Radji Smail, La politique commerciale cas de l'Algérie : Etat des lieux et perspectives, mémoire de Magister en sciences économique, université de Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2014, P 27.

I-6-2- Théorème de Stolper-Samuelson :

Sous les hypothèses mentionnées du modèle, Stolper et Samuelson ont trouvé que la libre circulation des biens entre les pays conduit à l'égalisation de leurs prix. A l'ouverture, l'échange des biens entre les pays conduit à une augmentation du prix du bien export, et donc une hausse de la rémunération du facteur utilisé intensivement dans la production.

« L'égalisation de prix relatifs des biens qui vient du libre-échange de ces biens conduit à l'égalisation internationale des prix relatifs des facteurs, en l'absence de spécialisation intégrale : c'est le théorème de Heckscher-Ohlin-Samuelson¹».

I-6-3- Le théorème de Rybezynski :

Le théorème de Rybezynski décrit la structure de la production d'une économie ouverte au commerce, lors d'une augmentation de l'un de ses facteurs de production.

Selon Rybezynski : « Si le prix relatif des biens est constant et que les deux biens continuent d'être produits, l'augmentation de la dotation d'un facteur entraînera une augmentation de la production du bien utilisant intensément ce facteur et une réduction de la production de l'autre bien »².

I-7- Le paradoxe de Léontief :

L'étude empirique de Léontief (1953) est la première tentative de confronter le modèle d'Heckscher Ohlin à des données remettant en cause ce qui apparaissait comme le cœur de la théorie néo-classique du commerce international³.

En 1947, Léontief a examiné la structure du commerce extérieur américain pour vérifier une affirmation qu'Ohlin exprimait déjà en 1933 : « L'offre abondante de toutes sortes de sources naturelles et de capital par tête aux USA où leur pauvreté en travail...suffit à expliquer pourquoi les produits laitiers qui exigent beaucoup de travail sont chers et ne sont pas, ni ne seront probablement exportés dans l'avenir de ce pays ». Il a construit une matrice initiale d'input-output lui permettant de calculer des coefficients techniques de production liant la production aux besoins directs et indirects en travail (hommes-années) et capital (investissement). Léontief calcul les inputs totaux nécessaires à la production d'une unité de produit (1 millions de dollars) exporté et importé par les Etats-Unis pour évaluer le rapport : $(K_m/L_m)/(K_x/L_x)$ ⁴.

Tableau n°03 : Besoins factoriels des échanges pour un million de dollars

	Exportations	Substitut d'importation
Capital (Prix 1947)	2 550 780	3 091 339
Travail	182,313	170,004
K/L	13,991	18,184

Source : Alain Samuelson, Economie internationale contemporaine : Aspects réels et monétaires, op.cit, p 89.

¹- Saeed Tayaro, Commerce international et investissements directs étrangers : complémentarité ou substituabilité ?, thèse de Doctorat en sciences économiques, université de Poitiers, France, 2016, p 51.

²-Jean-Louis Mucchielliet et Thierry Mayer, Economie internationale, édition DALLOZ, Paris, 2005, p- p 151-152.

³- Frédéric Teulon, La nouvelle économie mondiale, op.cit, P 57.

⁴-Alain Samuelson, op.cit, p-p 89-90.

D'après ses calculs, il a trouvé un ratio égal à 1.3 alors qu'il doit être inférieur à 1 pour que le théorème H-O soit vérifié. Ce résultat qui contredit le théorème d'Hecksher Ohlin a été appelé paradoxe de Léontief, les Etats-Unis peuvent très bien exporter des produits intensifs en travail qualifié et importer des produits intensifs en travail peu qualifié. Ce résultat a abouti à une série d'études empiriques utilisant la même méthode pour différents pays¹.

Le paradoxe de Léontief a pris en considération l'importance des droits de douanes après la deuxième guerre mondiale car ce facteur a empêché la vérification empirique du théorème HOS².

La théorie orthodoxe du commerce international trouve ses fondements dans le modèle de Ricardo et puis le modèle d'Heckcher-Ohlin-Samuelson (HOS). L'explication des échanges internationaux repose sur l'hypothèse des différences des techniques de production chez Ricardo et les différences de dotations factorielles chez HOS. Ces théories forment le cadre indépassé dans lequel ont pris naissance les nouvelles théories du commerce international³.

II- La nouvelle théorie du commerce international

La nouvelle théorie du commerce international apparaît à la fin des années soixante-dix sur la base d'une critique de la théorie traditionnelle. Le principal auteur de la nouvelle théorie du commerce international est Paul KRUGMAN. Son analyse montre que la concurrence internationale n'est pas pure et parfaite.

Les nouvelles théories du commerce international prolongent les travaux anciens, réalisés dans le cadre des théories traditionnelles, dans les années 1960 et 1970, telles que l'analyse de Raymond Vernon et Posner à travers l'approche néo-technologique, qui vise à introduire le rôle du progrès technique et de l'innovation dans le commerce international et l'analyse de Linder (1961) qui explique les flux de commerce international par le rôle de la demande. Elle introduit aussi des explications fondées sur les marchés imparfaits et les rendements croissants.

Les théories contemporaines du commerce international estiment que les marchés internationaux-clés sont les suivants :

- Les rendements d'échelle croissants ;
- Le développement des échanges intra-branche ;
- L'activité des firmes multinationales.

La nouvelle théorie prétend d'expliquer les caractéristiques des échanges commerciaux qui ont été vérifiés empiriquement et n'ont pas été expliqués par la théorie traditionnelle.

II-1- L'approche Néo-Technologique :

Avec intégration d'une nouvelle dimension dans l'analyse des échanges commerciaux mondiaux qui est l'innovation, cette approche va mettre l'accent sur le rôle de l'innovation, il distingue deux éléments nouveaux à même d'expliquer la dynamique contemporaine du commerce international⁴:

¹ - Alain Redslob, op.cit, p-p 89-90.

²-Frédéric Teulon, La nouvelle économie mondiale, op.cit, P 58.

³- Max Maurin, Les fondements non néoclassiques du protectionnisme, thèse de Doctorat en sciences économiques, université MONTESQUIEU, Bordeaux IV, France, 2013, p-p 61-62.

⁴-Nesreddine Benchikh, choix stratégique en matière d'exportations hors hydrocarbures : référence au cas de l'Algérie, thèse de Doctorat en sciences économiques, université d'Oran, 2011, p 21.

- La première fondée sur l'écart technologique entre les pays développés par M.V.Posner 1961.
- La seconde concerne la théorie du cycle du produit, développée par R.Vernon en 1966.

II-1-1- L'écart technologique :

La théorie de l'écart technologique a été développée par Posner en 1961 et par Hufbauer (1965-1970). Elle a contredit l'hypothèse du théorème d'Heckscher-Ohlin, selon laquelle la technologie est identique entre les deux pays pour chacun des biens.

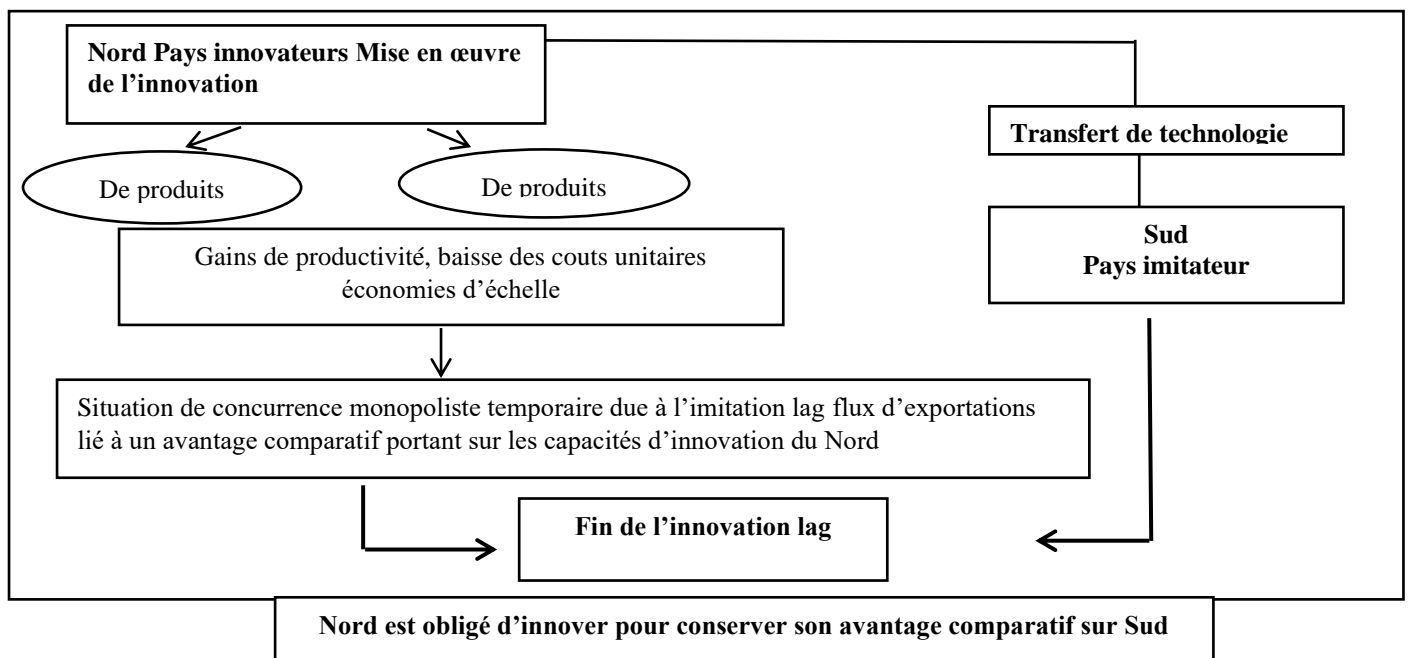
Contrairement aux hypothèses de Ricardo, la technologie selon Posner n'est pas donnée, mais elle se développe selon un processus dynamique à travers une série d'innovation, créant deux écarts : un écart d'innovation au niveau de la production (le temps nécessaire pour que les producteurs des pays étrangers imitent ce nouveau produit), et un écart de demande au niveau de la consommation (temps nécessaire pour que les consommateurs des pays étrangers expriment leur demande de ce nouveau produit)¹.

Le pays qui dispose d'une avance technologique et introduit un nouveau produit bénéficie d'un avantage absolu de production et d'exportation sur les autres partenaires commerciaux pendant un certain temps. Ensuite, ces nouveaux produits seront imités à cause de la diffusion des technologies, malgré ça le processus continue et d'autres innovations viennent prendre le relais.

Selon Posner, l'écart technologique entre les pays constitue le déterminant du commerce international ; les pays en avance exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et les pays en retard sont spécialisés et exportent des produits banalisés.

Cette analyse est intéressante car elle permet de dynamiser et généraliser le modèle de Ricardo².

Figure n°01 : Le processus d'innovation entre un pays de Nord et un pays du Sud



Source : A.FIGLIUZZI, Economie internationale : faits-théorie-débats contemporains, édition Ellipses, Paris, 2006, p 207.

¹- Alain Redslob, op.cit, P111.

²- Jean-Louis Mucchielliet et Thierry Mayer, op.cit, P 130.

II-1-2- Le cycle produit :

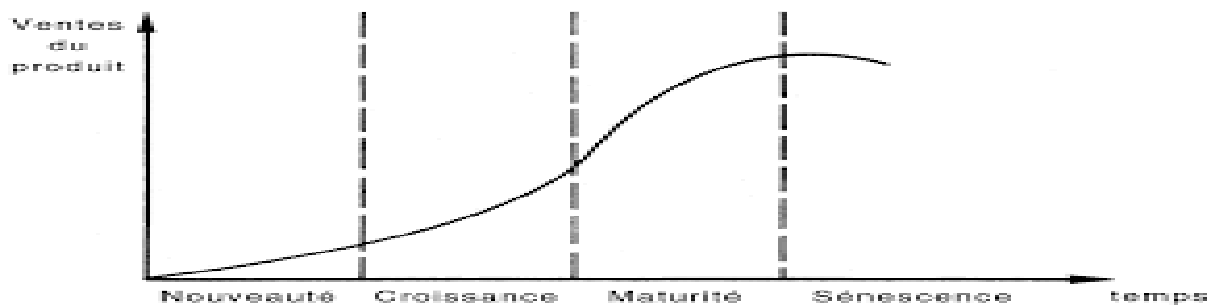
La théorie de cycle produit a été introduite par Vernon, c'est une prolongation de la théorie de l'écart technologique de Posner en prenant l'idée de monopole lié à l'innovation.

VERNON donne l'explication la plus complète¹ selon laquelle chaque produit parcourt un cycle de vie alimenté par un second courant de l'approche néo-technologique. Vernon a distingué trois ou quatre phases à chacune desquelles correspond un état de la balance commerciale des produits.

- Dans la phase de croissance : le produit standardisé commence à être progressivement exporté par le pays innovateur qui dispose d'un monopole temporaire vers d'autres pays industrialisés.
- Dans la phase de maturité : la technologie se banalise et l'oligopole se stabilise ; les flux des échanges s'inversent : les pays innovateurs deviennent importateurs et les pays développés imitateurs deviennent exportateurs.
- Dans la phase de déclin, les pays développés innovateurs et imitateurs abandonnent le produit complètement banalisé et les importent aux pays moins développés².

Finalement, l'enchaînement des phases de développement du produit et la structure des échanges est déterminé par quelques facteurs tels que : la demande de produit, les écarts de PIB par tête entre les pays, l'élasticité-prix de la demande et les modalités d'approvisionnement des marchés internationaux³.

Figure n°02 : Le cycle de vie d'un produit



Source : Rainelli.M, «Commerce international», Edition La découverte, Paris, 2003, P52.

Le modèle d'innovation technologique étend le cycle du produit, permettant à l'entreprise de rester compétitive. Les implications de ce modèle du cycle de produit et d'innovation technologiques sont directes⁴ :

- 1- Les pays du Nord fabriquent des biens et des services nouveaux ;
- 2- Les pays du Sud fabriquent des biens et des services rendus à maturité ;
- 3- Un État peut participer fermement à la course à la R & D pour rester compétitif tandis qu'un autre pays peut compter sur sa capacité à produire à un meilleur prix et attirer des industries en cours de croissance et de maturité.

¹- Alain Redslob, op.cit, P 112.

²-Alain Samuelson, Economie internationale contemporaine : Aspects réels et monétaires, op.cit, p-p 111-112.

³-Gaille Le GUIRRIEC-MILNER, Economie Internationale : les consommateurs, les entreprises, les Etats au défi de la mondialisation, Gualino éditeur, lextenso éditions, Paris, 2009, P 39.

⁴-Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, Le commerce international : théories, politiques et perspective industrielles, 3^e édition, presses de l'université de Québec, Canada, 2006, p 151.

II-2- Modèle néo-factorielle :

L'approche néo-factorielle a pris en compte le facteur capital humain qui constitue une des bases de la spécialisation internationale dans l'analyse théorique des échanges internationaux et dans l'explication empirique des déterminants des spécialisations¹.

Une des ressources importantes du biais introduit dans les calculs de Léontief peut, en effet, provenir de la non prise en compte le capital humain. Ce capital humain renvoie à l'investissement dans l'éducation et permettant d'obtenir du travail qualifié ce qui augmentera la productivité de la main d'œuvre.

A partir de la prise en compte de la qualification du travail, Kenen (1965) a considéré le capital humain comme out-put de la combinaison des facteurs travail et capital. Il a utilisé les données de 1947 pour estimer le capital humain incorporé dans les industries exportatrices et importatrices des Etats-Unis en capitalisant l'excès de revenu du travail qualifié par rapport au travail non qualifié. En utilisant un taux de rendement de 9%, il a réussi à éliminer le paradoxe de Leontief².

Ainsi Keesing distingue huit catégories de travailleurs, depuis les plus qualifiés (scientifiques et ingénieurs) jusqu'à la main d'œuvre non spécialisée. Cette décomposition est appliquée à l'étude empirique d'un milliard de dollars d'exportation et d'un milliard de dollars de substituts aux importations pour 14 pays où il a déterminé les contenus en travail qualifié (trois premières catégories de qualification) et les contenus en travail non qualifié (les cinq autres). Il a montré que les exportations américaines sont plus intensives en capital humain ce qui signifie que les Etats-Unis avaient la main d'œuvre la plus formée.

Baldwin a abouti à la même conclusion, si on prend en considération que le travail qualifié est un facteur complémentaire du capital, dans ce cas le paradoxe de Leontief trouve une nouvelle explication : « le contenu élevé en travail qualifié des exportations des Etats-Unis correspond à une dotation relativement importante en travail qualifié et en capital³ ». En s'appuyant sur une étude des échanges des biens entre les pays développés et en développement, Wood (1994) a montré que le commerce international est déterminé par la différence de qualification des facteurs terre et travail⁴.

II-3- Les économies d'échelle :

L'échange ne tire pas nécessairement profits de différences entre les partenaires comme il était expliqué dans la théorie traditionnelle mais d'économies d'échelle dans l'activité productrice. Ces économies peuvent être deux types⁵ :

II-3-1- Les économies d'échelles internes :

Il existe des économies d'échelle internes lorsque le coût unitaire de production diminue de manière continue, lorsque la taille de la firme augmente et plus elle produit, plus son coût moyen baisse. Elle confère un avantage aux grandes entreprises de diminuer leurs coûts de production ou de gagner des

¹- Radji Smail, op.cit, p 33.

²- Jean-Louis Mucchielliet et Thierry Mayer, op.cit, p 158.

³-Bernard Guillochon et Annie Kawacki, Economie internationale : commerce et macro-économie, 4^e édition, DUNDO, Paris, 2003, p-p 47-48.

⁴-Jean-Louis Mucchielliet et Thierry Mayer, op.cit, P 160.

⁵- Christian Aubin et Philippe Norel, Economie internationale, édition du seuil, Paris, 2000, p-p 60-61.

parts de marché au détriment des petites firmes. Dans pareil cas, le marché peut s'organiser soit autour d'un monopole, soit autour d'un oligopole¹.

II-3-2- Les économies d'échelle externes :

L'existence des économies d'échelle externes suppose que l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par la taille du secteur ou bien du marché².

La présence des économies d'échelles externes favorise les nations qui produisent des grandes quantités. Ainsi, elles permettent aux nations de bénéficier de la même façon des autres nations même si elle entre la première fois dans la production d'un bien. Trois conséquences importantes découlent de cette situation³ :

- 1- La taille du marché intérieur d'une nation peut être un facteur explicatif des échanges internationaux.
- 2- Les spécialisations internationales résultant de cette situation sont stables, même si les avantages comparatifs changent.
- 3- Des « accidents historiques » conduisant à la production d'un bien dans un pays donné peuvent se révéler décisif dans la création des flux commerciaux internationaux.

Les accidents historiques jouent un rôle important dans la détermination de la structure des échanges commerciaux. Lorsque ces économies d'échelle sont importantes, un pays qui dispose initialement d'une industrie de grande taille peut bénéficier d'un avantage qui ne peut être rattrapé par un pays voisin, même si les mêmes biens sont fabriqués à moindre coût sans ces conditions, certains pays peuvent préférer une situation d'autarcie au libre-échange.

Selon Paul Krugman : « L'effet conjugué des économies d'échelle externes et internes peut donner corps à un processus auto entretenu d'agglomération spatiale. Sous certaines hypothèses, la réduction des barrières aux échanges conduit à une concentration des activités à rendements croissants dans les pays ou les régions dont la géographie économique est la plus favorable. Ces processus d'agglomération profitent aux régions centrales mais compromettent les chances de développement des territoires éloignés des zones les plus riches⁴».

II-4- La différenciation des produits :

La différenciation entre produits désigne l'existence de différences objectives ou subjectives faisant que deux biens ne sont pas considérés comme identiques par tous les consommateurs même s'ils appartiennent à la même branche. Cette différenciation entre les produits peut être renforcée par les firmes en utilisant plusieurs techniques comme la publicité afin de détenir le monopole sur le marché. L'introduction de cette hypothèse dans l'explication des échanges internationaux permet de comprendre l'existence du commerce intra-branche. La différenciation des produits peut en effet donner lieu à deux types de commerce international⁵.

¹-Gaille Le GUIRRIEC-MILNER, op.cit, P 44.

²-Bernard Guillochon et Annie Kawacki, op.cit, P 69.

³- Michel Rainelhi, la nouvelle théorie du commerce international, 3^e édition, la découverte, Paris, 2003, P 63.

⁴- Paul Krugman et al, op.cit, P 164.

⁵- Michel Rainelhi, op.cit, p-p 63- 64.

II-4-1- La différenciation horizontale par la qualité et la variété des produits :

La différenciation est dite horizontale lorsque les produits sont de même qualité, mais se distinguent en fonction de leurs caractéristiques réelles ou perçues par le consommateur¹. Cette différenciation pousse les consommateurs d'un pays à acheter des produits étrangers car ils préfèrent la variété (le commerce international leur permet d'accroître l'éventail des biens) ou bien parce que les producteurs étrangers offrent des produits qui correspondent plus précisément aux préférences des consommateurs².

Afin de capter le goût des consommateurs, les entreprises vont diversifier leurs produits en multipliant les gammes et les types de produit et en basant sur des éléments radicalement nouveaux et sur la publicité pour rendre le produit différent de ceux des concurrents aux yeux des consommateurs³.

La différenciation horizontale a été traitée par l'approche de Hotelling. Il est exposé dans les travaux de Kelvin Lancaster à partir de 1966. Selon lui : « le consommateur ne demande pas des biens mais des caractéristiques qui sont présentes, à des degrés divers, dans les biens⁴».

II-4-2- La différenciation verticale :

La différenciation verticale repose sur la différenciation par la qualité. Dans cette approche, tous les consommateurs ont des goûts identiques mais des revenus différents. Dans ce cas, le choix des consommateurs dépend de leurs revenus où les consommateurs qui ont des revenus élevés sont disposés à acheter la qualité supérieure, alors que ceux à revenus faibles demandent le produit de qualité inférieure. La demande est alors déterminée par le prix et la qualité des biens offerts par les producteurs. Il est donc possible de construire une courbe de demande reliant les prix des différentes qualités et les qualités demandées.

Le commerce international est déterminé par les répartitions nationales des revenus : le pays se spécialisera dans la production des biens de qualité supérieure quand leur revenu moyen qui est le plus élevé, alors que le pays avec le revenu moyen le plus faible fabriquera des biens de qualité inférieure. La diminution des prix dû au commerce international peut avoir des conséquences négatives comme la sortie du marché des firmes produisant les qualités inférieures⁵.

L'existence du commerce international s'explique par la différenciation des produits. La recherche de cette différenciation pousse le consommateur à demander des produits étrangers lorsqu'ils présentent des caractéristiques différentes de celles offertes sur le marché intérieur. Cela conduit à des échanges croisés de produits semblables entre pays, qui peuvent être réparés par des flux commerciaux confirmés par B. Lassurdié-Duchin.

¹- Mathilde Lemoine et al, Les grandes questions d'économies et de finance internationales, 3^e édition, de boeck, Paris, 2016, p 89.

²-Michel Rainelli, op.cit, P 64.

³-Gaille Le GUIRRIEC-MILNER, op.cit, p-p 41- 42.

⁴- Michelle Rainelli, op.cit, p 49.

⁵- Michelle Rainelli, idem, p-p 51-52.

II-5- Le commerce intrabranche :**II-5-1- Mesure par l'indicateur de Grubel et Lloyd :**

L'échange intra branche ou croisé de produits proches désigne les importations et exportations de produits similaires entre pays par exemple les automobiles, les chemises pour homme ou les micro-ordinateurs. Il s'oppose à l'échange inter-branche fondé sur l'avantage comparatif est portant sur des produits issus de branches différentes.

Les échanges intra-branches sont généralement mesurés par l'indicateur de Grubel et Lloyd qui s'écrit :

$$I = 1 - \frac{\text{somme des valeurs absolues des soldes par branche}}{\text{exportations totales} + \text{importations totales}}$$

Cet indicateur prend la valeur zéro lorsque l'intra-branche est intense dans une branche (tous les échanges sont intra-branches) la valeur des exportations est proche de celle des importations. Il prend la valeur maximum 1 lorsque tous les soldes sont proches de zéro (aucun produit de la même catégorie ni à la fois exporté et importé).

II-5-2- Les facteurs de l'intra-branche :

Les flux croisés de biens appartenant à une même catégorie statistique dépendent de nombreux facteurs qui ne se ramènent pas tous à la recherche de différenciation par les consommateurs. On citera :

- L'échange de biens qui présentent des caractéristiques différentes mais ils appartiennent à la même catégorie comme les meubles d'aluminium et les meubles de bois, dans la catégorie « meuble ».
- Les produits bénéficiant d'innovation technologiques : lorsque un pays importe un bien et découvre qu'il existe un nouveau produit qui appartient à la même catégorie, dans ce cas le pays commence à exporter le nouveau produit et il se peut qu'il reste, un certain temps, importateur du bien ancien.
- Les produits à processus de production décomposables internationalement ; si un bien est fabriqué en plusieurs étapes, chacune étant localisée dans un pays différent, il peut y avoir échanges intra-branches si la firme concernée exporte le bien au stade de produit semi-fini et réimporte dans un état plus élaboré, après transformation à l'étrangers.

Le comportement du consommateur qui se traduit par la recherche de produits différenciés dans des pays différents est considéré comme la cause principale de l'échange intra-branche. Cette approche a connu un développement jusqu'au début des années quatre-vingt¹.

II-6- La théorie de la demande représentative de Linder :

En 1961, Linder a introduit une nouvelle explication des échanges croisés des produits similaires entre les pays en rejetant l'explication du modèle HOS qui repose sur les dotations factorielles mais à la demande intérieur². Selon Linder, l'offre n'est pas déterminée que par la demande mais il dépend

¹- Bernard Guillochon et Annie Kawacki, op.cit, p-p 81-85.

²- Khiat Kenza, Impact du partenariat Euro-méditerranéen sur les économies des pays du Maghreb, mémoire de Magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011, p 30.

aux producteurs qui jouent un rôle important dans la promotion des ventes. Ainsi, dans la mesure où la demande est expliquée en grande partie par le revenu moyen, il considère que les biens de consommation dépendent de l'élasticité-revenu tandis que celle des biens de production est liée au stock de capital¹.

Dans son analyse, il s'intéresse beaucoup plus à l'intensité des échanges croisés entre les pays développés qu'à la nature des biens échangés et à leurs caractéristiques. L'analyse reste n'est pas claire pour expliquer l'intérêt des partenaires de la diversification à l'échelle internationale qu'à l'échelle nationale pour répondre à la demande de variété².

II-7- La théorie de la demande de différence :

La théorie de la demande de différence a été à l'origine du travail prémonitoire de Bernard Lassudrie-Duchêne (1971). Contrairement à la théorie des avantages comparatifs portant sur l'échange des différences, il explique l'existence du commerce international par la demande des produits étrangers, alors il devient indispensable d'importer des produits même s'ils ne résultent pas d'un processus et facteurs nationaux, afin d'améliorer la satisfaction du consommateur en différenciant leurs consommations par rapport à celle de leurs voisins et compatriotes³.

L'analyse de S.B.Linder a été amélioré et complété par Lassurdie, il fait une synthèse des deux logiques, celles des disparités et celle de la similarité.

« Là où tout est semblable, décrit B.Lassurdie-Duchêne, il est inutile de rien échanger. L'échange ne peut s'expliquer que par une différence quelconque »⁴.

II-8- L'intégration économique et la NEW economic-geography :

Sur la base des nouveaux résultats obtenus par les nouvelles théories du commerce internationale et l'hétérogénéité spatiale que la géographie revient par la grande porte en économie⁵.

A partir des années 1990, Paul Krugman va traiter le commerce mondial en se basant sur la détermination de la localisation de la production. Il a défini l'économie géographique comme suit: « The localisation of production in space; that is, that branch of economics that worries about where things happen in relation to one another. It is not worth trying to define my subject more exactly than that »⁶. Paul Krugman a considéré le commerce international comme est un cas spécial de la géographie économique⁷.

¹- Didier Lecaillon et Jean- Marie, Economie contemporaine : analyse et diagnostics, 3^e édition, de boeck, Bruxelles, 2008, p 379.

²- Khiat Kenza, Impact du partenariat Euro-méditerranéen sur les économies des pays du Maghreb, mémoire de Magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011, p 30.

³- Jean Claude Berthéleny, introduction, « revue économique politique », Dollaz, vol11, n 5, 2005, p 526.

⁴- Lahsen Abdelmalki et René Sandretto, Le commerce international : analyses, institutions et politiques des Etats, édition de boeck, Belgique, 2017, p 66.

⁵- Isabelle Généau de Lamarlière et Jean-François Staszak, Principes de géographie économique, édition Bréal, Paris, 2000, p 32.

⁶- Steven Coissard, « Perspectives. La nouvelle économie géographique de Paul KRUGMAN. Apports et limites », Revue d'Économie Régionale & Urbaine, n°1, mai2007, p113.

⁷- Edgar Vieira Posada, Développement régionaux d'espaces sous-nationaux, transfrontaliers et transnationaux : une option pour l'intégration de l'Amérique Latine, Thèse de doctorat en Langues, littératures et civilisations romanes, Pontificia Universidad Javeriana, 2006, p 207.

Cette économiste vise à expliquer la localisation des activités et la concentration des entreprises à travers plusieurs modèles parmi lesquelles le modèle centre-périphérie¹.

II-8-1- Fondement théorique de l'équation de gravité dans le modèle de concurrence monopolistique :

« Le modèle de gravité est une relation empirique qui relie le volume de commerce entre deux pays à la taille des deux pays et à la distance les séparant. Cette relation est robuste dans la mesure où elle permet de prédire très précisément le volume du commerce international entre deux nations à partir de variables très simples à obtenir : Le PIB des deux pays et la distance. C'est un outil pour les économistes cherchant à étudier les volumes de commerce entre nations. Plusieurs applications en ont été faites et ce modèle a en particulier été utilisé pour étudier les effets des accords d'intégration économique entre Etat²».

Krugman propose en 1980, une analyse de l'impact des coûts de transport dans ce même cadre. L'analyse repose sur deux aspects : l'étude des volumes de commerce en présence de coûts de transport et la répartition internationale de la production.

II-8-2- L'équation de gravité :

Le modèle de gravité simple se présente comme suit :

$$\ln X_{i,j} = \alpha \ln \text{PIB}_i + \beta \ln \text{PIB}_j - \theta \ln b_{ij}$$

Où X_0 est les flux d'échange bilatéraux entre le pays i et le pays j qui dépendent positivement de l'importance du PIB (en termes réels) des deux pays, et négativement de la distance séparant ces deux pays³.

II-8-3- Les applications du modèle de gravité :

Le modèle gravitationnel a été utilisé dans de nombreuses applications. Il permet d'analyser⁴:

- Les conséquences de l'ouverture des échanges commerciaux entre les pays ;
- L'impact de la distance sur le volume des échanges ;
- Les facteurs explicatifs des flux d'échange et leurs impacts sur le volume du commerce bilatéral par exemple « mesurer les effets de création ou de détournement d'échanges associés à la formation des unions douanières, ou encore pour évaluer le degré de distorsion des échanges ».

II-8-4- Les effets d'agglomérations : (le modèle de Krugman)

L'économie géographique tente de développer les études sur la localisation des activités. L'agglomération est la concentration d'activités créées et soutenues par des causalités circulaires. Le but suivi par l'économie géographique est d'expliquer les facteurs déterminant la concentration

¹-OlivierWalther, Paul Krugman : (presque) un Nobel de géographie, *Articulo*, Journal of Urbain Research, 2008, <http://journals.openedition.org/articulo/791>.

²- Jean-Louis Mucchielli et Thierry Mayer, *op.cit*, p 233.

³- Jean Pierre Allegret et Pascal Le Merrer, *Economie de la mondialisation : vers une repture durable*, édition de boeck, Belgique, 2015, p 178.

⁴- Zakaria Sorgho, *Modèle gravitationnel appliqué au commerce : une « Success History » dans l'étude des déterminants des flux commerciaux –vue d'ensemble sur le modèle*, document de formation, Centre Africain pour le commerce international et le Développement, juillet 2013, p-p 2-13.

spatiale. L'interaction des économies d'échelle, les coûts de transport et la mobilité des facteurs peut expliquer la répartition inégale des activités d'une région à l'autre. La distribution géographique des activités est déterminée par l'interaction dans les grands marchés. Les économies d'agglomération est la cause essentielle qui pousse les firmes à se regrouper et concentrer géographiquement d'une manière d'économiser les couts et réaliser des gains¹.

II-8-5- Le modèle centre périphérie de Krugman :

En 1991, Paul Krugman a exposé le modèle centre périphérie schématisant la répartition de l'activité économique. Il a considéré deux secteurs et deux régions (le secteur agricole et le secteur industriel). L'agriculture est une activité caractérisée par une concurrence parfaite et rendements d'échelle constants et facteur travail agricole, c'est-à-dire, les paysans sont immobiles, et répartis également dans les deux régions, tans dis que l'activité industrielle est déterminée par la concurrence monopolistique, des rendements d'échelle croissants et des externalités localisées et les ouvriers qui, caractérisés par leur mobilité, sont répartis inégalement car l'activité peut se développer dans l'une et/ou l'autre région. La main-d'œuvre industrielle migre selon les divergences de salaires réels.

Finalement, il a trouvé que les coûts du commerce entre ces deux régions sont approximés par les coûts de transport².

II-9- La théorie de la politique commerciale stratégique :

En 1979, Paul Krugman a publié un article qui s'articule autour du rôle de la différenciation des produits dans l'explication des échanges internationaux. Cet article peut être considéré comme le point de départ de la théorie de la politique commerciale stratégique³.

S'inspirant de la doctrine mercantiliste, J.Brander et B.Spencer ont proposé en 1985 la politique commerciale stratégique « PSC ». Cette théorie stipule que l'Etat peut inciter les exportations en faussant le libre-échange⁴.

Selon l'argument de la PSC, les gains apparaissent par l'échange. Mais ils ne sont pas forcément répartis également entre les différents acteurs. L'intervention de l'Etat peut permettre aux entreprises nationales de s'accaparer une partie des gains réalisés par les firmes étrangères dans le cas où existent des imperfections de marché. Le mesure prise par l'Etat vise à accroître la compétitivité des firmes nationales (par la mise en place des subventions et des réductions de tarifs) et augmenter le bien-être national⁵ : l'intervention des pouvoirs publics d'un pays, modifie les conditions de la concurrence sur les marchés internationaux et permet la profitabilité de la firme nationale au détriment de la firme étrangère surtout en matière de vendre à des prix avantageés que les concurrents⁶.

¹- Kouassi Hugues Kouadio, Intégration économique : développement et croissance, thèse de Doctorat en sciences économiques, université Paris I, Panthéon, Sorbonne, 2008, p 29-32.

²- Danon Marko, Les facteurs de la compétitivité régionale, thèse de Doctorat en sciences économiques, université Nice Sophia Antipolis, 2015, p 27.

³- Nesreddine Benchikh, op.cit, p 32.

⁴- LahsenAbdelmalki et René Sandretto, Le commerce international : analyses, institutions et politiques des Etats, op.cit, p 68.

⁵- Pierre-Olivier Peytral, Economie politique de la politique d'ouverture commerciale mixte : interaction entre les groupes sociaux et l'Etat, 2004, <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00104875>, consulté en octobre 2017.

⁶- Ouazzi Azzedine, La contribution du secteur privé à la diversification des exportations hors hydrocarbures, Mémoire de Magister en sciences économiques, université de Mouloud Mammeri, TiziOuzou, 2016, p 20.

II-10- L'économie de la connaissance :

L'économiste Paul Romer est le premier qui a modifié l'économie du capital formalisée par Robert Solow qui prône la production de masse et l'économie d'échelle. Romer (1986) est ensuite suivi de Robert Lucas ont donné à la connaissance une place importante, ils l'ont considéré comme un facteur de production endogène à forte externalité¹.

Selon André Groz : « A moins de n'être qu'une métaphore, l'expression « économie de la connaissance » signifie des bouleversements fondamentaux du système économique. Elle indique que la connaissance est devenue la principale force productive. Que, par, conséquent, les produits de l'activité sociale ne sont plus, principalement du travail cristalliser, mais de la connaissance cristallisée. Que la valeur d'échange des marchandises, matérielles ou non, n'est plus déterminée en dernière analyse par la quantité de travail social général qu'elle contient mais, principalement, par leur contenu de connaissance, d'information, d'intelligence générale²».

L'économie fondée sur la connaissance ou le savoir est celle dans laquelle le développement s'exprime par les capacités d'inventer et créer des nouvelles connaissances qui sont ensuite matérialisées dans des produits. Ces capacités permettent à l'entreprise à différencier ses produits à l'infinie car l'économie de la connaissance est infinie et donc elles servent à soutenir la compétitivité de l'entreprise.

Selon la nouvelle théorie, la compétitivité basée sur des capacités (matériel et immatériel) et les compétences repose désormais sur la capacité de mobiliser les compétences de leurs ressources humaines tant que matérielles³.

Au cours des dernières années, les technologies de l'information et de la communication (TIC) ont joué un rôle important à accélérer cette tendance, comme l'a décrit Foray : « La science et la technologie jouent donc un rôle important dans l'économie fondée sur la connaissance⁴». Cette nouvelle forme d'économie aide la croissance économique en accélérant le rythme des innovations, modifiant les formes de mobilisation et diffusant des connaissances⁵.

Trois approches complémentaires caractérisent l'économie de la connaissance :

- 1- L'approche centrée sur l'innovation : l'entrée dans l'économie de connaissance nécessite une accélération du rythme de l'innovation ;
- 2- L'approche centrée sur le mode de production de la connaissance : l'entrée dans l'économie de connaissance souligne le caractère collectivement distribué du mode de production de la connaissance. Ce caractère concerne à la fois l'organisation interne de l'entreprise où les entreprises se doivent d'être apprenantes dans un décloisonnement recherche-production, et une

¹-Melbouci Leïla & Souki Hakima, Les fondements de l'économie de la connaissance : l'approche basée sur les compétences (ABC), Revue Dirassat Iqtissadia, n°01, 2014, p 6.

²- Xavier Richet et Nadji Safir, Le Maghreb à l'épreuve de la mondialisation, édition L'Harmattan, Paris, 2016, p 17.

³- Pierre-André Julien, Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance : une métaphore des romans policiers, presses de l'université du Québec, Canada, 2005, p-p 36-54.

⁴- Amal Najab, Economie de la connaissance et développement au Maroc : Cas des Technologies d'information et de communication (TIC), Revue Organisation et Territoire, n°1, 2015, p 2, <http://revues.imist.ma/index.php?journal=OrganisationTerritoires&page=article&op=view&path%5B%5D=4040&path%5B%5D=2973>

⁵- Abdelkader Djeflat, Rôle et place des TIC dans une économie fondée sur la connaissance, Le Maghreb dans l'économie numérique, Institut de Recherche sur le Maghreb Contemporain, 2007, p 239-256, <http://books.openedition.org/irmc/392?lang=fr>.

mise en relation avec des entreprises et organisations, une mise en réseau de l'entreprise qui devient entreprise étendue. La gestion et le développement des connaissances deviennent de plus en plus des objectifs en soi, l'entreprise sera capable de mobiliser son savoir effectivement et qui se reflète dans des compétences opérationnelles.

- 3- L'approche centrée sur les externalités de connaissance : caractérise l'entrée dans l'économie de connaissance par une croissance massive des externalités de connaissance, avec le caractère difficilement contrôlable des connaissances codifiées, manipulables comme de l'information¹.

L'accroissement continu de la production, de la distribution, de l'utilisation des connaissances dans les activités économiques nécessite l'émergence de l'économie immatérielle² par l'amélioration des compétences de la main d'œuvre, la diffusion des connaissances techniques dans les entreprises, la reproduction des pratiques efficaces, et la production de nouvelles connaissances³.

De ce fait, on ne peut pas considérer l'économie comme une rupture de l'économie, mais bien comme la continuité d'un développement économique basé sur l'innovation et les TIC⁴.

¹- Jean-Pierre Archambault, Les TIC, la performance et le partage des savoirs : Vers une économie de la connaissance ?, MÉDIALOG, N°49, MARS 2004, p-p 38-39.

²- Priscilla Ananian, Bruxelles, région de l'innovation : Evolution et perspectives de développement des centralités bruxelloises, UCL presses universitaire de Louvain, Belgique, 2014, p 14.

³- Réda Younes Bouacida et Bernard Haudeville, Développement de l'économie de la connaissance en Algérie et inflexion du modèle de croissance, El-Bahith Review, n° 15, 2005, p 104.

⁴- Priscilla Ananian, Bruxelles, idem.

Conclusion :

Le commerce international est un puissant moteur pour le développement des économies et des échanges commerciaux. Il a connu une évolution importante vue la libéralisation des échanges entre les pays.

Les théories fondamentales de l'échange international tendent à justifier la libéralisation des échanges internationaux. Selon l'approche classique, l'échange international n'est pas un jeu à somme nulle, elle introduit l'idée d'un gain lié à l'échange est partagé entre les participants, la spécialisation des pays s'explique par l'existence de différentiels naturels de productivité. La théorie trouve son fondement dans le concept des avantages comparatifs, elle le considère comme un argument très fort en faveur du libre-échange. Mais les analyses empiriques de la structure des échanges commerciaux ont contredit les conclusions des modèles traditionnelles, de fait la description de la structure du commerce international est insuffisante pour justifier les effets de la libéralisation des échanges ce qui a conduit à rechercher d'autres motivations des échanges internationaux.

A partir de 1980, un ensemble de travaux propose une conception radicalement distincte. Les nouvelles théories du commerce international favorisaient les écarts technologiques, les effets de la taille des firmes (économies d'échelles internes) ou de la taille des nations (économies d'échelles externes) et la capacité à produire des biens différenciés grâce à des économies d'échelle et des innovations dans le cadre d'une concurrence imparfaite, sans oublier les facteurs traditionnels. Elles fournissent une explication plus précise qui permet de mieux comprendre la rapidité du développement du commerce international. Elles restent fondées sur l'hypothèse de libre-échange entre partenaires, or l'hypothèse reste non sur certains marchés.

Chapitre 01 :
Les déterminants macroéconomiques et microéconomiques
des exportations agricoles

Introduction :

En 2017, les exportations de produits alimentaires ont pesé plus de 1200 milliards de dollars. À prix constants, c'est près de 7 fois plus qu'il y a 50 ans, soit un rythme de croissance annuel moyen de 3,8 % environ. Sur cette même période, la part des biens alimentaires dans le commerce international est tombée d'environ 20 % à moins de 8 %. La circulation des produits agricoles et alimentaires est à la fois une manifestation et un vecteur majeur de la mondialisation des systèmes alimentaires. Elle renforce l'interdépendance des pays importateurs comme des exportateurs et, au-delà des produits ainsi véhiculés, contribue à la diffusion de normes, valeurs, innovations, risques etc.

Le commerce de produits agricoles a beaucoup retenu l'attention de la communauté internationale en raison de la fragilité de son secteur, du caractère instable des prix mondiaux des produits de base agricoles et des distorsions des échanges induites par les principaux acteurs des différents marchés de produits de base agricoles. Le marché mondial des dattes est l'un des nombreux marchés agricoles qui a attiré et suscité une attention considérable de la part de la recherche au cours des deux ou trois dernières décennies.

A cet égard, plusieurs recherches sont axées à identifier les facteurs déterminants les exportations agricoles. Ces déterminants sont normalement divisés en deux parties principales : les déterminants macroéconomiques et microéconomiques sans oublier la spécificité de chaque filière agricole. Certaines études ont montré que les déterminants macroéconomiques sont importants dans certains pays, tandis que d'autres ont montré que les déterminants microéconomiques étaient déterminants pour l'exportation de produits agricoles dans le pays étudié. Ainsi, les études sur les déterminants des exportations agricoles dans les pays en développement produisent des résultats mitigés.

L'objectif de ce chapitre est d'expliquer les facteurs influençant le comportement des exportations agricoles au niveau macroéconomiques et microéconomique.

I- Les déterminants macroéconomiques des exportations agricoles

Cette section examine les facteurs macroéconomiques qui influent sur l'évolution et la performance à l'exportation des produits agricoles. Afin de déterminer ses facteurs, nous allons baser sur un ensemble de travaux théoriques et empiriques qui ont traité ce sujet.

I-1- Revue de littérature :

Il est essentiel de connaître et de comprendre les mécanismes par lesquels divers facteurs économiques et politiques influent sur les exportations pour élaborer et mettre en œuvre des mesures de politique commerciale appropriées visant à stimuler davantage les exportations et à protéger les industries nationales des éventuelles conséquences néfastes de l'évolution des marchés internationaux. Les efforts déployés jusqu'à présent pour déterminer les moteurs des exportations de divers produits agricoles ont donné des résultats assez intéressants dans la littérature économique et commerciale. Dans la mesure où certaines des conclusions sont conformes aux théories économiques et commerciales, d'autres sont soit des signaux mitigés, soit une tendance à réfuter les théories existantes¹. Dans le cas des exportations du secteur agricole et des facteurs qui l'affectent, un certain nombre d'études ont été menées dont certaines sont mentionnées ci-dessous :

David, Boris et John (2014) ont étudié les déterminants du commerce d'exportation de produits agricoles au Ghana. L'étude couvrait la période allant de 1984 à 2009. Les résultats ont montré que les exportations d'ananas frais du Ghana avaient un avantage concurrentiel et étaient fortement dictées par les prix par rapport au volume. Les résultats ont révélé que le volume et la valeur des exportations étaient associés de manière positive à la production, à l'ouverture au commerce et à l'indice de compétitivité. La relation avec la demande intérieure et l'afflux net d'investissements relevant de la directive étrangère est négative².

Pakravan et al. (2010) ont examiné les variables effectives sur l'offre et la demande d'exportation de produits agricoles en Iran pour la période 1966-2007. Les résultats révèlent que les variables du taux de change réel, des prix relatifs, de la quantité de production, des prix intérieurs étaient des variables efficaces pour les équations d'offre et de demande d'exportation³.

Erdal et al. (2012) ont utilisé les données de 1995 à 2007 et ont affirmé que la volatilité des taux de change avait un impact significatif positif sur les exportations agricoles de Turquie, mais un impact significatif négatif sur les importations de produits agricoles de Turquie⁴. Ševela (2002) a appliqué un modèle de gravité pour expliquer les exportations agricoles tchèques. À l'exception des variables conventionnelles, l'étude observe les effets des droits d'importation sur les produits agricoles, le taux

¹- David Bonansi, Determinants of Agricultural Export Trade: A Co-Integration Analysis for Cotton Lint Exports from Chad, *Global Journal of Science Frontier Research: Agriculture and Veterinary*, Vol 14, Issue 4, 2014, p-p 45-47.

²- Victor E. Oriavwote & SAMUEL J. ESHENAKE, Empirical Determinants of Agricultural Exports in Nigeria, *European Journal of Business and Management*, Vol 9, Issue 23, 2017, p 15.

³- Seyed Mohammad Alavinasab, Agricultural Export Determinants In Iran, *International Journal of Economics, Commerce and Management*, Vol 3, Issue 9, September 2015, p 239.

⁴- Kamil Sertoglu & Nezahat Dogan, Agricultural Trade and its Determinants: Evidence from Bounds Testing Approach for Turkey, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 2016, vol 6, Issue 2, p 451.

de change et l'appartenance à l'UE et à l'AELE. Les résultats de l'étude sont conformes au cadre théorique du modèle de gravité¹.

Sotja G. Dlamini et al. (2016) ont analysé les facteurs déterminant les exportations de sucre du Swaziland vers ses partenaires commerciaux au moyen d'une approche fondée sur un modèle de gravité. L'étude a utilisé des données de panel pour la période allant de 2001 à 2013. Les résultats ont montré que le PIB du Swaziland, le PIB de l'importateur, la superficie de l'importateur et la langue commune officielle avaient des effets positifs importants sur les exportations de sucre du Swaziland².

Osman Orkan ÖZER et Ozdal KOKSAL (2016) dans leur étude ont utilisé un modèle de gravité pour analyser les principaux facteurs qui ont influé sur les exportations d'agrumes de la Turquie vers ses principaux partenaires commerciaux dans la période 2007 à 2012. Conformément à l'analyse de données de panel de la régression quantile, calculée par la méthode Bootstrap, des résultats plus cohérents ont été obtenus. Les résultats indiquent que les accords internationaux tel le partenariat commercial entre l'Union européenne, la Turquie et l'accord de coopération économique de la mer Noire ont été des déterminants importants des exportations d'agrumes. Les coûts de transport, correspondant à la distance, semblent avoir une influence négative sur les exportations d'agrumes. En outre, on estime qu'une augmentation du taux de change réel en Turquie pourrait favoriser les pays qui produisent des agrumes moins chers³.

Dans leur étude, Nikbakht.Z et Nikbakht.L (2011) ont examiné les avantages commerciaux bilatéraux entre 8 pays en développement musulmans, à savoir l'Iran, la Turquie, le Pakistan, le Bangladesh, la Malaisie, l'Égypte et le Nigéria. L'étude était motivée par le fait que ces pays ont un emplacement dispersé, entre l'Afrique et l'Asie. Leur étude a révélé que le PIB avait un impact positif significatif pour les pays importateurs et exportateurs. Les résultats montrent également que la distance a un impact négatif entre les partenaires commerciaux et est significative⁴. Teboho.J.M (2016), a utilisé le modèle de gravité pour examiner les déterminants des exportations agricoles forestières et de la pêche entre les pays de l'Afrique de Sud et la SADC. Il a trouvé que l'inflation influe négativement sur les exportations agricoles forestières et de pêche⁵.

I-2- Effet conjugué de l'offre et la demande sur les exportations :

La nécessité et l'importance des exportations pour le progrès économique ont été bien documentées dans la littérature. Les approches de substitution des importations (IS) et de promotion des exportations (EP) ont été minutieusement examinées lors des travaux de développement⁶.

¹- K. Braha et al., Determinants of Albanian Agricultural Export: The Gravity Model Approach, *Agris on-line Papers in Economics and Informatics*, Vol IX, Issue 2, 2017, p 4.

²- Sotja G. Dlamini et al., Determinants of Swaziland's Sugar Export: A Gravity Model Approach, *International Journal of Economics and Finance*, Vol 8, Issue 10, 2016, p 71.

³- Osman Orkan ÖZER & Ozdal KOKSAL, Determinants of Turkey's citrus exports: a gravity model approach, *NEW MEDIT*, N. 3, 2016, p 37.

⁴- Teboho Jeremiah MOSIKARI & Joel Hinaunye EITA, Determinants Of South Africa's Exports Of Agriculture, Forestry And Fishing Products To SADC: A Gravity Model Approach, *ECONOMIA INTERNAZIONALE*, Vol 69, Issue 3, 2016, p 250.

⁵- Luyolo Matolo et al., Determinants of South Africa's Orange Trade Flows in the Top European and Asian Importing Countries, *Journal of Agricultural Science*, Vol 8, Issue 7, 2016, p 45.

⁶- Aamir Saifullah, Export Supply and Import Demand Models: An Investigation from Pakistan, *IJMS*, Vol 1, Issue 1, 2013, p 1.

Néanmoins, toute préférence par rapport à la politique du PE ou à celle du SI exige une compréhension approfondie de la demande et de l'offre du commerce d'un pays. R. K. Koshal et al. (1992), ont souligné que la stratégie de substitution des importations ou de promotion des exportations reposait essentiellement sur une connaissance claire de la fonction de la demande commerciale et de l'ampleur des élasticités pertinentes¹.

En règle générale, la performance à l'exportation est modélisée en fonction de la demande étrangère de la production d'un pays et de son indicateur de compétitivité-prix. En général, la demande étrangère est influencée par l'évolution des importations chez les partenaires commerciaux et son évolution relative par rapport aux exportations sert à mesurer l'évolution de la part de marché. L'avantage de prix relatif d'un pays par rapport à ses concurrents est souvent capturé par le taux de change réel. Une dépréciation rend les produits du pays moins chers que ceux de ses concurrents sur le marché étranger, ce qui augmentera la demande correspondante et les exportations, ce qui augmentera la part de marché. Ces facteurs sont essentiellement liés à la demande. En fait, la plupart des études ne considèrent pas explicitement les variables de l'offre lors de la modélisation des exportations².

Cependant, Rudy Rahmaddi & Masaru Ichihashi (2012) ont montré que les déterminants les plus pertinents pour la performance des exportations sont l'offre et non la demande. Dans leur étude, ils examinent le comportement global de l'offre et de la demande d'exportation en Indonésie pour la période 1971-2007. Les résultats suggèrent que le prix relatif et le revenu mondial sont des facteurs importants qui déterminent la demande pour les exportations indonésiennes. L'ampleur des élasticités relatives des prix et des revenus est supérieure à 1, ce qui implique que la demande mondiale pour les exportations est très sensible aux prix et aux revenus. Les prix à l'exportation contribuent également de manière significative à l'offre à long terme des exportations indonésiennes, dont l'ampleur de l'élasticité est supérieure à celle de la demande. Cela corrobore les hypothèses de l'étude, selon lesquelles les déterminants les plus pertinents pour la performance des exportations indonésiennes sont l'offre et non la demande³.

Conformément à certaines études précédentes, la pression de la demande intérieure est considérée comme une variable explicative supplémentaire. En fait, il est probable que les conditions nationales influencent la volonté ou la capacité des entreprises à fournir des exportations. Dans un contexte de forte pression de la demande intérieure, les entreprises travailleront à pleine capacité et ne seront pas en mesure de suivre, à court terme, l'augmentation de la demande extérieure. En revanche, pendant une récession nationale, les entreprises pourront affecter davantage de ressources aux exportations. En d'autres termes, en période de ralentissement de la demande intérieure, les entreprises tentent de compenser la baisse de leurs ventes intérieures en multipliant les efforts d'exportation alors que, dans les périodes de forte expansion, la production peut être principalement vendue sur le marché intérieur⁴. Esteves et Rua (2013, 2015) présentent une étude de la littérature rationalisant l'effet négatif de la demande intérieure sur les exportations. Elle présente également une application pour

¹- Rudy Rahmaddi & Masaru Ichihashi, How Do Foreign and Domestic Demand Affect Exports Performance? An Econometric Investigation of Indonesia's Exports, *Modern Economy*, Vol 1, Issue 4, 2012, 3, p 32.

²- Paulo Soares Esteves and António Rua, Is there a role for domestic demand pressure on export performance?, Working Paper Series, No 1594, Competitiveness Research Network, the European Central Bank (ECB), 2013, p 3.

³- Rudy Rahmaddi & Masaru Ichihashi, op.cit, p 41.

⁴- Paulo Soares Esteves and António Rua, op.cit, p 3.

l'économie portugaise, soulignant que cette relation négative est plus forte est en déclin. Une explication de cette asymétrie est la présence d'incertitude et de coûts irrécupérables pour entrer sur le marché étranger - d'après la littérature sur les investissements avec incertitude. En période de tensions économiques, les entreprises sont plus disposées à assumer les coûts irrécupérables nécessaires pour pénétrer sur un nouveau marché à l'étranger, les "exportations axées sur la survie"¹.

I-3- Effet conjugué du taux de change et l'inflation sur les exportations :

Le taux de change est un déterminant important de la compétitivité globale d'un pays et, par conséquent, a une forte influence sur les recettes d'exportation, l'amélioration de la balance des paiements et la croissance à long terme².

L'effet que le taux de change peut avoir sur les volumes d'exportation est directement lié à la surévaluation et / ou à la sous-évaluation d'une devise par rapport à une devise étrangère³. L'analyse relative à l'effet de la volatilité des taux de change sur les exportations est liée à celle du comportement des producteurs dans l'incertitude.

Selon la définition de Marston (1987), la volatilité du taux de change entraîne un mouvement aléatoire du taux de change. Un tel mouvement imprévisible présente des incertitudes dans l'environnement opérationnel et accroît l'incertitude sur les bénéfices⁴. Précisément, la volatilité des taux de change crée une incertitude dans les flux commerciaux et rend donc difficile la planification pour les exportateurs. Il peut influencer positivement ou négativement sur les exportations, en fonction du degré d'aversion au risque de l'exportateur. La volatilité du taux de change présente deux effets principaux. Ce sont l'effet de substitution et l'effet de revenu. Pour l'effet de substitution, la crainte de perdre des recettes d'exportation lorsque le taux de change est très instable contraindra un exportateur à produire pour le marché intérieur au lieu du marché mondial. Cela réduira les exportations. Dans le cas de l'effet sur le revenu, la crainte de perdre des revenus fera qu'un exportateur exportera davantage afin d'obtenir plus de revenus. Cela fera augmenter les exportations même lorsque le taux de change est très volatile⁵.

Le modèle de Clark (1973) est l'une des premières théories examinant le lien entre la volatilité des taux de change et les flux commerciaux. Clark a avancé que la variabilité des bénéfices de l'entreprise provient uniquement du taux de change et que lorsque les managers de l'entreprise sont affectés par le risque, une plus grande volatilité du taux de change - sans changement de son niveau moyen entraîne une réduction de la production, et donc des exportations, afin de réduire l'exposition au risque. Donc la volatilité des taux de change influe négativement sur les exportations⁶.

¹- Paulo Soares Esteves and Elvira Prades, On domestic demand and export performance in the euro area countries: does export concentration matter?, The Competitiveness Research Network, No 1909, May 2016, p 3.

²- Rubana Hassan et al, The Impact of the Real Effective Exchange Rate on Real Export Earnings in Bangladesh, Working Paper Series, No 1605, Monetary Policy and Research Department Bangladesh Bank, 2016, p 2.

³- Friday o. Alegwu et al, Asymmetric Effect of Real Exchange Rate Volatility on Agricultural Products Export: a case study, *economia internazionale / international economics*, Vol 70, Issue 3, 2017, p 262.

⁴- Johannes Khosa, 'The impact of exchange rate volatility on emerging market exports', *Acta Commercii*, Vol 15, Issue 1, p 2, <http://dx.doi.org/10.4102/ac.v15i1.257>.

⁵- Camara Kwasi Obeng, Effects of Exchange Rate Volatility on Non-Traditional Exports in Ghana, MPRA Paper No 79026, posted 10 May 2017, p 2, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/79026/>.

⁶- A. Adaramola, The Effect Of Real Exchange Rate Volatility On Export Volume In Nigeria, *FUTA Journal of Management and Technology Effect of Exchange Volatility on Export*, Vol1, Issue 2, December 2016, P 47.

Hooper et Kohlhagen (1978) et Ethier (1973) suggèrent que l'augmentation de la volatilité des taux de change entraînera une diminution du commerce extérieur. Leur hypothèse clé est que les individus et les institutions commerciales sont averses au risque. Par conséquent, les commerçants au risque devront faire face à des coûts plus élevés dans des situations de forte volatilité du taux de change¹.

En revanche, d'autres articles théoriques supposent une relation positive entre la volatilité des taux de change et le commerce. Franke (1991) a modélisé une entreprise neutre en termes de risque sur un marché monopolistique et compétitif, maximisant le produit anticipé de ses exportations, où les flux de trésorerie sont définis comme une fonction positive du taux de change réel. Dans cette analyse, la stratégie d'exportation de l'entreprise est essentielle, déterminée par les coûts de transaction accumulés. Ce coût est calculé en comparant les coûts associés à l'entrée ou à la sortie d'un marché étranger et les profits ou pertes accumulés au moyen des exportations. L'hypothèse d'une fonction de flux de trésorerie positif dans les taux de change implique que le taux de croissance de la valeur actuelle des flux de trésorerie dépasse les coûts encourus via l'entrée et la sortie et, par conséquent, l'entreprise profite de la volatilité croissante des taux de change².

Comme dans la littérature théorique, les résultats empiriques sont souvent mitigés en fonction de la mesure de la volatilité du taux de change utilisée ; la dimension temporelle de la volatilité des taux de change, c'est-à-dire la mesure à court ou à long terme ; le choix entre le taux de change réel et le taux de change nominal ; la nature des flux commerciaux ; la période d'échantillonnage et les pays inclus et la technique d'estimation employée. Diverses études ont examiné l'influence des fluctuations des taux de change sur les exportations de produits agricoles. Selon Batten et Belongia (1984); Kandilov (2003) et Smith (2003), Mustapha et Nishat (2004), Omojimité et Akpokodje (2010) Nessabian et Naghizadeh (2012), Yanikkaya et al (2013) affirment tous qu'il existe une relation négative entre le taux de change réel et la demande des exportations agricoles³.

Salamat Ali (2017) a utilisé une nouvelle base de données du Pakistan pour la période récente (2000-2013) pour examiner les effets de la dépréciation de la monnaie nationale sur les exportations agricoles et étudier divers canaux d'influence. Il effectue une analyse intégrée des prix et des quantités, ainsi que des flux commerciaux au niveau de l'entreprise, en utilisant les taux de change des devises réelles de facturation au niveau de la transaction. L'étude montre que les fluctuations du taux de change affectent positivement les marges intensive et extensive (IM et EM). L'augmentation de l'IM opère principalement par le canal des prix, alors que la réponse des quantités est relativement plus petite. De plus, la dépréciation améliore la rentabilité économique des entreprises et des produits et élargit la base de clientèle sur les marchés existants. Ces réponses varient considérablement selon les produits, les marchés, l'expérience d'exportation, les régimes de taux de change et les devises de facturation⁴.

¹- Bekir SENDILMEN, The Impact of Real Effective Exchange Rate Volatility on the Trade between the U.S. and Turkey: An ARDL Approach, Journal of Yasar University, Vol 12, Issue 46, 2017, p 103.

²- Bernardin Senadza & Desmond Delali Diaba, Effect of exchange rate volatility on trade in Sub-Saharan Africa, Journal of African Trade, Vol 4, Issue 1-2, 2018, p 22.

³- N.M. Gatawa & A.A. Mahmud, Impact of Exchange Rate Fluctuations on Agricultural Exports (Crops) In Nigeria, International Journal of Humanities and Social Science Invention, Vol 6, Issue 3, 2017, p 67.

⁴- Salamat Ali, Exchange rate effects on agricultural exports: Firm-level evidence from Pakistan, Research Paper No 09, university of Nottingham, 2017, p 1.

I-4- Effet conjugué de la croissance économique sur les exportations :

La croissance économique est l'un des éléments indispensables de l'étude économique et est influencée par de nombreux canaux. Elle a lieu lorsque le PIB réel d'un pays augmente dans le temps et qu'il est considéré comme un indicateur important du bien-être. Il met en avant la structure économique d'un pays, le PIB par habitant et le niveau de développement de ce pays¹. La relation entre les exportations et la croissance économique est un sujet de discussion fréquent, lorsque les économistes tentent d'expliquer les différents niveaux de croissance économique entre les pays. Les exportations de biens et de services représentent l'une des sources les plus importantes de recettes en devises qui atténuent la pression sur la balance des paiements et créent des possibilités d'emploi².

La littérature indique l'existence d'une possible causalité entre la croissance des exportations et la croissance économique. Cependant, les multiples travaux empiriques qui ont porté sur la relation entre les exportations et la croissance économique n'ont pas permis de trancher sur le sens de la causalité entre ces deux variables.

I-4-1- La croissance tirée par les exportations « Exports Led Growth (ELG) » :

L'hypothèse de croissance tirée par les exportations affirme que les exportations sont des moyens de promouvoir la croissance économique. Le développement des exportations et la libre entrée et sortie sont considérés comme les principales causes de la croissance économique³. Elle stimule la production de biens et de services à travers différents canaux de production, tels que la diffusion des connaissances techniques, une répartition efficace des ressources et l'augmentation des importations de matières premières et de biens d'équipement, qui se traduisent par une formation de capital plus élevée⁴.

Selon Krugman (1985), le secteur des exportations dans un pays est par nature compétitif pour son existence sur la scène mondiale. Cette concurrence conduit à des économies d'échelle, au progrès technologique et, éventuellement, à la croissance. Il ajoute que la combinaison du marché international avec le marché intérieur facilite les opérations à plus grande échelle que le seul marché intérieur. Le secteur des exportations crée des externalités positives, telles que des techniques de gestion et de production plus efficaces, qui entraînent une croissance supplémentaire. À long terme, les exportations peuvent affecter la croissance en utilisant des économies d'échelle, en introduisant des incitations pour améliorer la qualité des produits, en réduisant les inefficacités et, enfin, en innovant grâce à la concurrence mondiale. Par conséquent, l'hypothèse de croissance tirée par les exportations indique que la croissance des exportations a un impact favorable sur la croissance économique⁵.

¹- Okyay Ucan et al., The Relationship Between Export And Economic Growth In Turkey, European Scientific Journal, Special edition, June 2016, p 61.

²- Ruba Abu Shihab & Thikraiat Soufan Shatha Abdul-Khaliq, The Causal Relationship between Exports and Economic Growth in Jordan, International Journal of Business and Social Science, Vol 5, Issue 3, March 2014, p 302.

³- Sarbapriya Ray, A Causality Analysis on the Empirical Nexus between Export and Economic Growth: Evidence from India, International Affairs and Global Strategy, Vol 1, 2011, p 24.

⁴- Mohsin Raza, The Causal Relationship Between Export And Economic Growth Of Pakistan, International Journal of Economics, Commerce and Management, Vol V, Issue 2, February 2017, p 211.

⁵- Fakhre Alam and Godwin Myovella, Causality Between Agricultural Exports And Gdp And Its Implications For Tanzanian Economy, Journal of Economics, Finance and Accounting, Vol 3, Issue 1, 2016, p 3.

I-4-2- Les exportations tirées par la croissance « Growth Led Exports (GLE) » :

Contrairement à l'hypothèse de l'ELG, les partisans de l'hypothèse des exportations tirées par la croissance ont postulé que la croissance de la production favorisait les exportations grâce à une productivité accrue et à une réduction des coûts résultant de l'amélioration du capital humain et de la technologie¹.

L'hypothèse repose sur l'idée que la croissance économique induit des flux commerciaux. Cela peut aussi créer des avantages comparatifs dans certains domaines, conduisant à la spécialisation et à la facilitation des exportations². Un corps substantiel de soutien empirique a également été signalé en faveur de cette hypothèse, notamment : Granger (1969), Sims (1972), Jung and Marshall (1985), Shan and Tian (1998), Oxley (1993), Giles and Williams (2000), Safdari et al. (2011), Tang and Lai (2011), and Abbas (2012)³.

I-4-3- Exportation et croissance : une relation bidirectionnelle :

La relation bidirectionnelle ou de rétroaction entre les exportations et la croissance de la production pourrait exister. En d'autres termes, l'accroissement des exportations stimule la spécialisation, les économies d'échelle et l'amélioration de la productivité, et la croissance de la production entraîne une expansion des exportations en favorisant la spécialisation, les économies d'échelle⁴, comme indiqué par Helpman et Krugman (1985) : « export might rise from the realisation of economies of scale due to productivity gains. The rise in export might further enable cost reductions, wich might result in further productivity gains »⁵.

I-4-4- Aucun lien de causalité entre les exportations et la croissance :

La dernière possibilité est l'absence de relation ou simplement une relation contemporaine entre les deux variables lorsque les trajectoires de croissance des deux séries temporelles sont déterminées par des variables non liées⁶.

Sheehey (1990 ; 1993) affirme que le lien entre la croissance sectorielle et la croissance du PIB est commun à tous les secteurs ; ce n'est pas dû aux différences de productivité relative ou aux effets d'externalité. Il soutient que le test de causalité empirique n'a aucune pertinence pour la controverse ELG / GLE en appliquant le même test à chacune des principales sous-catégories du PIB: dépenses publiques, consommation privée, agriculture, produits manufacturés, électricité, gaz et eau. Sheehey substitue ensuite les exportations à d'autres composantes du PIB dans la fonction de production, et les résultats montrent toute leur importance. Pour prouver son point de vue, dans un test ultérieur,

¹- Ahdi N. Ajmi Et Al, Causality Between Exports And Economic Growth In South Africa: Evidence From Linear And Nonlinear Tests, The Journal Of Developing Areas, Vol 49, Issue 2, Spring 2015, P 164.

²- Dr. T.Sampathkumar & S.Rajeshkumar, Causal Relationship between Export and Economic Growth: Evidence from SAARC Countries, IOSR Journal of Economics and Finance, Vol 7, Issue 3, 2016, p 33.

³- Ahdi N. Ajmi Et Al, op.cit, p 165.

⁴- Dr. Amit Kundu, Bi-directional Relationships between Exports and Growth: A Panel Data Approach, Journal of Economics and Development Studies, Vol 1, issue 1, June 2013, p 14.

⁵- Won Hock Tsen, Exports, domestic demand and economic growyh : some empirical evidence of the middle east countries, Journal Of Economic Cooperation, Vol 28, Issue 2, 2007, p 61.

⁶- Gabriela Markova, Granger Causality Between Exports and Growth in OECD Countries: A Panel Data Approach, JÖNKÖPING University, 2016, p 9, <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:948958/FULLTEXT01.pdf>.

Sheehey (1993) utilise un secteur non exportateur substitué au secteur d'exportation dans la fonction de production et les résultats restent inchangés¹.

I-5- Effet conjugué des autres déterminants macroéconomiques sur les exportations :

I-5-1- La distance :

Bien que les changements technologiques mondiaux aient réduit les coûts commerciaux tangibles, il est également possible que les secteurs aux coûts commerciaux élevés continuent de présenter une forte élasticité de distance négative. L'agriculture constitue l'un de ces secteurs, car elle comprend des biens périssables ; cela pourrait expliquer pourquoi certaines exportations agricoles peuvent être fortement sensibles aux coûts de distance. Ceci est conforme à la littérature récente examinant la manière dont l'élasticité de la distance varie avec le degré d'homogénéité du produit. Certains produits sont devenus plus substituables, ce qui permet d'optimiser l'achat d'une fraction plus importante d'un produit donné dans des pays voisins, probablement ceux dont les coûts de transport sont moins élevés.

Berthelon et Freund (2008) constatent que les biens dont l'élasticité de substitution a augmenté ont également connu une augmentation de l'amplitude de l'élasticité en distance, bien que ces effets soient de faible ampleur. Un résultat plus significatif est que les biens homogènes sont plus susceptibles d'avoir connu une augmentation du coefficient de distance que les biens différenciés. Dans l'ensemble, les résultats suggèrent que les biens substituables et les biens à coût commercial élevé sont plus susceptibles d'accroître l'élasticité de la distance. Cela peut s'appliquer particulièrement aux produits agricoles².

I-5-2- L'ouverture commerciale :

Le commerce international joue un rôle crucial dans le développement des pays. La libéralisation rapide du commerce extérieur offre la possibilité d'accroître les exportations des pays en développement qui souhaitent atteindre le niveau des pays développés par un développement rapide. L'ouverture commerciale peut avoir des effets bénéfiques et préjudiciables sur un pays. Si l'ouverture des échanges entraîne une augmentation des exportations et une allocation plus efficace des ressources, elle est bénéfique et pourrait potentiellement accélérer la croissance en garantissant les devises nécessaires et en attirant les investissements étrangers.

La plupart des chercheurs ont concentré leurs recherches sur l'expansion des exportations, en raison de l'ouverture d'esprit ; Cependant, peu d'attention a été accordée à la croissance du taux de croissance des importations, qui pourrait en définitive aggraver la balance commerciale. En outre, le déficit de la balance commerciale reflète encore une fois les emprunts extérieurs, ce qui aggrave encore le problème du déficit. Le point important à noter ici est que si la libéralisation des échanges augmente davantage la croissance des importations que celle des exportations, comme cela est le cas dans la plupart des pays en développement, la situation pourrait se dégrader. Il est notoire que la plupart des pays sous-développés souffrent déjà de pénuries de réserves de change, d'un déficit commercial et de

¹-Tri-Dung Lam, An Empirical Analysis of the ASEAN-4's Causality between Exports and Output Growth, International Journal of Economics and Financial, Vol 6, Issue 2, 2016, p-p 498-499.

²- Christian Ebeke Mireille & Ntsama Etoundi, Does Distance Still Matter for Agricultural Trade?, AGRODEP Working Paper No 0031, African Growth & Development Policy (AGDP), 2016, p 6.

faibles investissements directs étrangers. Dans cet environnement, la libéralisation du secteur extérieur contribue à améliorer les conditions économiques¹.

L'idée selon laquelle l'ouverture commerciale joue un rôle important dans la mesure où elle accroît la croissance des exportations et des importations a fait l'objet de nombreuses études. À l'aide du modèle modifié Flavery-Gemmell et al (1994) ont examiné l'impact de l'ouverture des échanges sur les exportations et la croissance économique de 19 pays en développement. L'étude concluait que les mesures d'ouverture commerciale entraînaient une augmentation significative des exportations globales. Chadha (1997) constate également l'impact positif de la réduction des obstacles non tarifaires sur la croissance des exportations pour les quotas indiens. Ahmed (2000) a étudié la relation entre la croissance des exportations et la mesure d'ouverture du commerce au Bangladesh de 1974 à 1995 en appliquant des techniques de modèle de co-intégration et de modèle de correction d'erreurs, et a mis en évidence une relation à court et à long terme entre interne et externe².

I-5-3- L'inflation :

L'inflation pèse sur l'économie en réduisant le pouvoir d'achat des revenus, en érodant le niveau de vie et en atténuant les incertitudes de la vie. La plupart des économistes estimaient qu'une forte croissance de l'inflation était associée à une baisse des exportations qui ralentissait la croissance à tous les niveaux de revenu dans un grand groupe de pays³.

Ball et autres (2004) ont conclu que le taux d'inflation avait une incidence sur le commerce international. Lorsque le taux d'inflation est élevé dans un pays, le prix des biens et services offerts par ce pays augmente également. L'augmentation des prix rend les biens et services offerts par ces pays moins compétitifs sur le marché international. Selon l'étude menée par Gylfason (1997) sur l'association entre l'exportation et certains de ses déterminants macroéconomiques, y compris l'inflation couvrant 160 pays à l'aide de données transversales, il est conclu qu'une inflation élevée entraîne une réduction des exportations⁴.

I-5-4- Les prix :

Plusieurs études sur les déterminants de la performance des exportations de produits agricoles montrent que, dans de nombreux pays les moins avancés (PMA), les variables des prix des produits de base sont des moteurs très importants des exportations. Comme proposé par Dercon S. (1993), les prix servent généralement de canal par lequel les politiques économiques pertinentes affectent des variables agricoles telles que la production, l'offre, les exportations et les revenus. En affirmant l'importance des prix des produits de base pour la croissance des exportations, J.Kingu (2013) a découvert une association positive significative entre les prix étrangers et la croissance des exportations à court et à long terme. Contrairement à ces associations significatives, Nwachuku IN et al. (2010) n'ont constaté aucun effet significatif du prix à l'exportation sur le volume des exportations

¹- M. Aslam Chaudhary and Baber Amin, Impact of Trade Openness on Exports Growth, Imports Growth and Trade Balance of Pakistan, Forman Journal of Economic Studies, Vol 8, 2012, p 64.

²- Rao Muhammad Atif et al., Aggregate Exports Response to Trade Openness: Bounds Testing Approach for Pakistan, World Applied Sciences Journal, Vol 17, Issue 1, 2012, p92.

³- Lee Sin Yee et al., Determinants of Export: Empirical Study in Malaysia, Journal of International Business and Economics June 2016, Vol 4, Issue 1, p 63.

⁴- Farhana Rahman, Impact of Selected Macro-Economic Variables on the Export Performance of Bangladesh, IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF), Vol 8, Issue 2, 2017, p 22.

de cacao en provenance du Nigéria. De même, Abolagba EO (2010) n'a constaté aucun effet significatif des prix mondiaux sur les volumes d'exportation de cacao et de caoutchouc en provenance du Nigéria¹.

I-5-5- Revenu :

L'exportation est généralement considérée comme jouant un rôle important dans le développement économique d'un pays. À cet égard, la mesure de l'élasticité-revenus du commerce extérieur, en particulier dans les pays en développement, a fait l'objet d'une attention soutenue en raison de son incidence considérable sur les questions de politique commerciale et de balance des paiements.

Senhadji et Montenegro (1999) ont souligné l'importance des élasticités de la demande d'exportation comme suit : L'élasticité de la demande est une mesure de la sensibilité de la demande aux variations des revenus. Plus l'élasticité-revenu de la demande d'exportation sera forte, plus les exportations seront puissantes en tant que moteur de la croissance. En conséquence, les élasticités revenues de la demande d'exportation deviennent importantes pour étudier les effets de la dévaluation sur la balance commerciale².

II- Les déterminants microéconomiques des exportations de la datte

Exporter est la forme la plus commune, rapide et facile de s'internationaliser pour bon nombre de petites entreprises, car, par comparaison avec d'autres modes d'entrée, cela requiert moins de compromis de ressources, offre une meilleure flexibilité dans les décisions de l'entreprise et comporte moins de risques pour l'entreprise. Néanmoins, beaucoup d'entreprises éprouvent des difficultés ou renoncent carrément à exporter. La perception de barrières à l'exportation est l'un des principaux facteurs qui influent sur la décision de commencer, de maintenir et d'augmenter l'engagement exportateur³.

II-1- Les facteurs de succès à l'exportation :

Depuis les travaux de Tookey (1964), la recherche sur le comportement et la performance à l'export des entreprises se développe et suscite un intérêt croissant en commerce international⁴. Les recherches récentes se sont penchées sur l'identification des facteurs qui déterminent la performance à l'exportation. Toutefois, les résultats de ces recherches sont fragmentés et variés et les relations entre les facteurs pris en compte et la performance à l'exportation ne sont pas toujours significatives et constantes⁵.

¹- David Boansi et al, Determinants of Agricultural Export Trade: Case of Fresh Pineapple Exports from Ghana, British Journal of Economics, Management & Trade, Vol 4, Issue 11, 2014, p 1740.

²- Evren Erdoğan Coşar, Price and Income Elasticities of Turkish Export Demand: A Panel Data Application, Central Bank Review, Vol 2, Issue 2, 2002, p 20.

³- Arteaga-Ortiz. J & Fernández-Ortiz. R, Des obstacles à l'exportation chez les petites et moyennes entreprises : Une proposition intégrative, Revue internationale P.M.E., Vol 21, Issue 2, 2008, p 12.

⁴- Favre-Bonte Véronique, L'influence des caractéristiques de personnalité du dirigeant de PME sur la performance à l'export, XVIème Conférence Internationale de Management Stratégique, Montréal, 6-9 Juin 2007, P2, https://pdfs.semanticscholar.org/3e8d/65ff669b29411ea32a44964535d8b516fc04.pdf?_ga=2.148442167.1865974711.1585235500-798383511.1581849274.

⁵- Salem Ben Brahim, Les déterminants internes de la performance à l'exportation des PME manufacturières tunisienne, Revue Tunisienne d'Economie et de Gestion RTEG, vol 31, n°1, 2012, p 307.

Il existe trois grands courants théoriques sur le concept de la performance à l'exportation des entreprises à savoir la théorie des ressources qui considère que les principaux déterminants de la relation entre la stratégie d'une entreprise et ses performances sont les ressources internes de l'organisation, la théorie de l'organisation industrielle fait valoir que des facteurs externes déterminent la stratégie de l'entreprise, laquelle détermine à son tour sa performance économique¹ et la théorie de la contingence suggère que les facteurs environnementaux influent sur les stratégies des entreprises² (la performance de l'entreprise est le résultat d'un ajustement entre sa structure interne et son environnement).

Au regard de ces théories, de nombreuses études ont œuvré à l'explicitation des facteurs déterminants de la performance à l'exportation. Zou et Stan (1998) ont synthétisé les études portant sur les facteurs de réussite à l'exportation entre 1987 et 1997 dont 26 sont réalisées hors des États-Unis notamment en Europe ainsi que dans les pays en développement d'Asie et d'Amérique Latine. Ces chercheurs identifient une centaine de variables indépendantes et une douzaine d'indicateurs de performance qu'ils regroupent en 33 facteurs et 7 indicateurs³. Selon eux, la performance à l'exportation est influencée par des déterminants internes contrôlables, à savoir la stratégie de marketing à l'exportation, les attitudes et les perceptions de la direction. Elle est également affecté par des déterminants incontrôlables qui peuvent être internes (caractéristiques de gestion, caractéristiques et compétences de l'entreprise) ou externes (caractéristiques de l'industrie, caractéristiques du marché intérieur et étranger)⁴. Ils distinguent également trois catégories de mesures de performance à l'export : financières (objectives), non financières (subjectives) ou composites (objectives et subjectives)⁵. Comme indicateurs financiers, Zou et Stan (1998) prennent les ventes, le profit et la croissance. Par contre, la réalisation des objectifs, la satisfaction, le succès perçu et les indices composites sont pris comme indicateurs non financier. Selon Zou et Stan (1998), la performance à l'exportation se compose de sept groupes : « croissance, profit, ventes, satisfaction, succès, réalisation d'objectifs et échelles composites »⁶.

Sousa et al (2008) proposent une recension actualisée des études réalisées sur le sujet entre 1998 et 2005. Ils recensent 52 articles dont les travaux ont été réalisés pour la plupart aux États-Unis et les autres en Europe ainsi que dans certains pays d'Asie. Ces auteurs relèvent 40 facteurs déterminant la réussite à l'exportation qu'ils classifient en facteurs internes pour 31 d'entre eux (théorie des ressources) et en facteurs externes (théorie de l'01) pour les neuf restants⁷. Dans leur modèle, ils

¹- Berbel Pineda et al, Export Performance: An Analytical Focus on the Study of the Empirical Contributions of this Variable, special edition, European Scientific Journal, May 2017, P 293.

²- Yudi Fernando, Organisational determinants of export performance: evidence from exporting firms in Batam, Indonesia, J. Business Excellence, Vol 11, Issue 1, 2017, p 99.

³- Zou, S. et Stan, S. (1998). The determinants of export performance: a review of the empirical between 1987 and 1997, International Marketing Review, Vol 15, Issue 5, p-p 333-356.

⁴- Carole Maurel, Determinants of export performance in French wine SMEs, International Journal of Wine Business Research, Vol 21, Issue 2, 2009, p 120.

⁵- Ilhem Hammami and Mustapha Zghal, Foundations of the Evaluation of Export Performance by the Leaders of SME: Construction of a Measurement Scale, Journal of Marketing Research and Case Studies, <http://www.ibimapublishing.com/journals/JMRCS/jmrcs.html>, p 3.

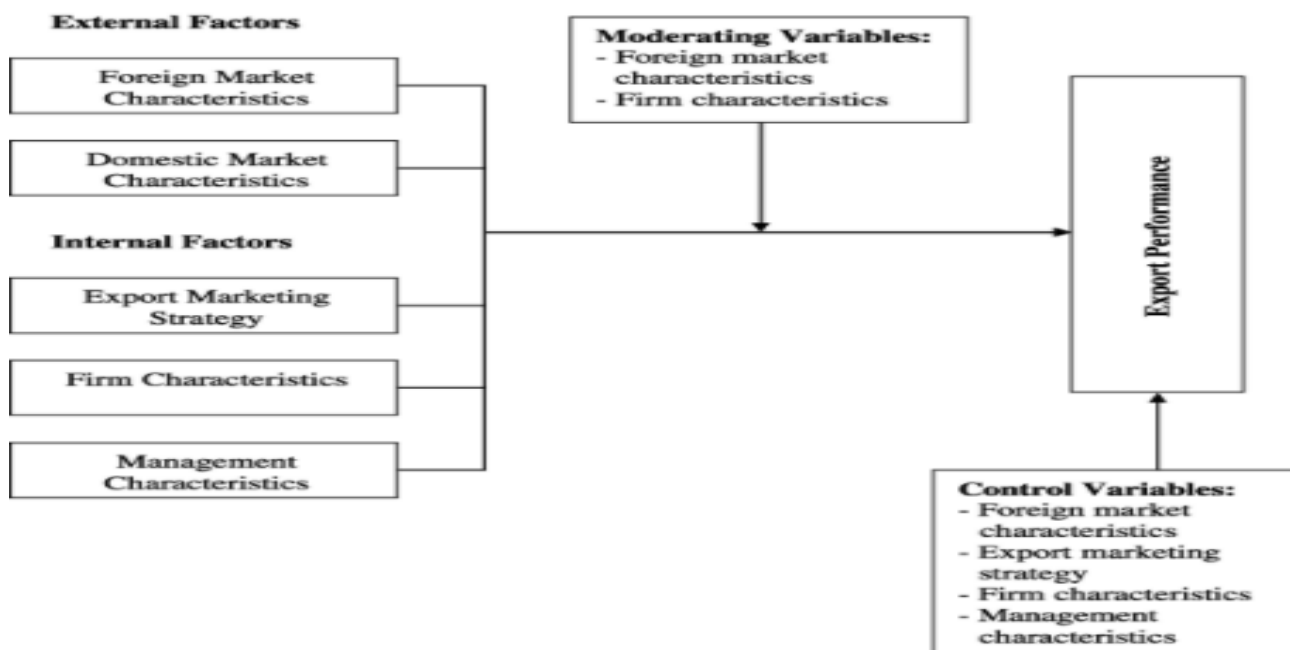
⁶- İslam Altun, Determinants of The Export Performance of SMEs: Comparative Analysis of Turkish SMEs Exporting to Middle East and European Regions, International Journal of Business and Social Science, Vol 8, Issue 3, March 2017, P 76.

⁷- SousaC.M et al., The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. International Journal of Management Reviews, Vol 10, Issue 4, p-p- 343-374.

introduisent les variables modératrices qui ont été largement ignorées dans la littérature avant 1998. Les variables modératrices utilisées par Sousa et al Sont la taille de l'entreprise, l'expérience internationale et la turbulence de l'environnement¹.

Sousa et al (2008) remarquent l'apparition de l'orientation du marché en tant que nouveau facteur déterminant des performances à l'exportation, qui en est encore à ses débuts. Les entreprises orientées vers le marché sont celles qui essaient de créer une valeur supérieure pour les acheteurs et une performance supérieure pour l'entreprise. L'orientation du marché d'exportation est positivement liée à la performance à l'exportation car les entreprises identifient et répondent aux besoins des clients et seront en mesure de mieux les satisfaire que les autres concurrents².

Figure n°03 : Cadre conceptuel des déterminants de la performance selon Sousa (2008)



Source : Sousa C.M et al., The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. International Journal of Management Reviews, Vol 10, Issue 4, p-p- 343-374.

Nous proposons maintenant de voir plus en détail l'impact de ces différents facteurs/variables identifiés dans les articles de Zou et Stan (1998) et de Sousa, Martinez-Lopez et Coelho (2008) sur la réussite à l'exportation.

II-1-1- Les facteurs internes à la firme :

Il existe plusieurs facteurs internes à l'entreprise qui déterminent son succès à l'exportation. On peut citer, à titre d'exemple, les caractéristiques et les perceptions du management, les stratégies à l'exportation, les caractéristiques de l'entreprise, les qualités et l'attitude des managers, etc. Nous avons choisi de les regrouper en trois grands déterminants à savoir les caractéristiques liées aux managers, les caractéristiques liées à la firme et les caractéristiques liées à la stratégie à l'exportation.

¹- Chen, J & Sousa C. M. P & Xinming.H, The determinants of export performance: a review of the literature 2006-2014', International marketing review, Vol 33, Issue 5, 2016, p-p 647-648.

²- Tatiana M. C. Monteiro et al, "[Relationship between Firm Size and Export Performance: An Exploratory Analysis](#)," [Economics and Management Research Projects](#), Vol 3, Issue 1, 2013, p 13.

II-1-1-1- Les facteurs de succès liés au dirigeant :

La littérature fournit un vaste support à la nature stratégique du profil du dirigeant en tant que facteurs de succès à l'exportation. Ce cadre théorique présente l'influence du profil du dirigeant sur la performance des PME exportatrices.

II-1-1-1-1- Les compétences des managers :

La compétence est définie comme la capacité des acteurs à apprendre et à exécuter des tâches. Elle est constituée des aptitudes, des habiletés et des connaissances. Selon Tarondeau (1998) : « Les compétences sont des capacités particulières de mise en oeuvre d'actifs de façon organisée dans le but d'atteindre des objectifs. Elles sont exploitées dans des actions intentionnelles et finalisées où elles se construisent et s'enrichissent par apprentissage »¹.

L'expérience du manager est l'un des paramètres clés du succès à l'exportation qui se traduit par un savoir-faire spécifique². Elle est traditionnellement acquise à travers la résolution des problèmes liés à l'implantation, la gestion et au contrôle des activités à l'étranger. Ces expériences constituent une réserve d'informations et de connaissances³ permettant de reconnaître les possibilités d'exportation, de les évaluer, d'adopter le comportement à l'exportation approprié et d'atteindre leurs objectifs d'exportation⁴.

Le niveau de formation des dirigeants est un facteur important. Un dirigeant compétent d'une entreprise devrait être plus ouvert avec une perspective internationale. Les cadres ayant un niveau d'éducation plus élevé peuvent également être plus exhaustifs dans leurs activités de recherche d'informations⁵ et donc capables de mieux appliquer leurs connaissances dans la décision et la planification du marché d'exportation. Dans certains cas, il est plus que prouvé que les dirigeants formés sont plus de succès sur les marchés d'exportation. Sousa et al (2008) déclarent qu'un dirigeant bénéficiant d'un niveau d'éducation élevé serait un facteur clé de la réussite d'une activité d'exportation⁶.

Les compétences en langues étrangères joueront un rôle clé dans la facilitation de l'entrée sur les marchés étrangers et dans la promotion et la capacité de faire affaire avec des clients étrangers⁷. La maîtrise du langage du marché cible permet non seulement aux managers de comprendre la culture locale, mais également de faciliter la négociation et la communication avec les clients⁸. Sousa (2008)

¹- Mario Sassine & Ruphin Ndjambou, Etude de la relation entre profil du dirigeant, culture et performance des PME gabonaises : clarification des compétences et de la vision, *La Revue Gestion et Organisation*, Vol 6, 2014, p 8.

²- Vijay Narayanan, Export Barriers for Small and Medium-sized Enterprises: A Literature Review based on Leonidou's Model, *Vol 3, Issue 2, 2015*, p 112.

³- Abdallah ALAOUI, Pratiques managériales et performance à l'export des PME : la prégnance des facteurs endogènes, *Humanisme et Entreprise*, Vol 1, n° 311, 2013, p 29.

⁴- Manjunatha N. & Dr. Ashwini Kumar B. J, A Bibliographic Research on Export Marketing: A Strategic Model for Export Performance, *The International Journal Of Business & Management*, Vol 4, Issue 3, March, 2016, p 199.

⁵- John R. Philemon and Severine S. Kessy, Top Management Characteristics and Firms' Performance in Tanzania: A Case of Selected Firms, *Business Management Review*, Vol18, Issue 2, 2016, p 8.

⁶- Farshid movaghar moghaddam & al, op.cit, p 5145.

⁷- Shahram Gilaninia & Al, Impact Of Managerial Factors On Export Performance Of Export Firms, *Singaporean Journal Of Business Economics, And Management Studies*, Vol 1, Issue 8, 2013, P 29.

⁸- Yu-Yue CHEN, Impacts Of Managerial Characteristics On The Export Performance Of Small And Medium-Sized Firms: Review And Implications, *3rd International Conference On E-Commerce And Contemporary Economic*

a montré que, la maîtrise des langues pour faire des affaires à l'étranger n'a pas été étudiée en tant que facteur significatif de la performance à l'exportation malgré son caractère crucial¹.

D'autres caractéristiques comme l'âge et les expériences professionnelles, les qualités du manager comme la capacité de planification et de prise de bonnes décisions, les compétences techniques, etc. contribuent à augmenter la performance à l'exportation de l'entreprise.

II-1-1-2- L'attitude du manager :

Les attitudes et perceptions des principaux dirigeants d'entreprise ont été couramment citées dans la littérature et les conclusions des auteurs s'accordent sur leur significativité dans la réussite à l'exportation². Les caractéristiques des attitudes se réfèrent à l'orientation internationale de la direction, à l'engagement de la direction en matière d'exportation, aux avantages et les obstacles perçus par la direction³.

Engagement à l'export : L'engagement à l'exportation est l'un des principaux déterminants des revenus à l'exportation. Un dirigeant engagé à l'export consacre les efforts nécessaires, permettant l'orientation des prises de décisions à l'atteinte des objectifs internationaux. L'engagement permet d'améliorer l'efficacité et l'efficacité de l'allocation des ressources et de renforcer sa satisfaction concernant la performance à l'export⁴.

Perception vis-à-vis des avantages à l'exportation : la manière dont le manager envisage les avantages à l'exportation et leur contribution aux bénéfices à l'exportation sont les bons déterminants des résultats à l'exportation.

Perception des obstacles à l'exportation : La littérature examinée par Abey et Slater (1989); Zou et Stan (1998) ont constaté que la perception du manager à l'égard des obstacles supposés à l'exportation, tels que le risque escompté, les coûts impliqués et la complexité de l'exportation, était un facteur important pour l'excellence de l'exportation⁵.

Perception vis-à-vis de la compétitivité : La perception qu'a l'entreprise de la compétitivité du produit d'exportation est liée aux revenus d'exportation des entreprises. Madsen (1998) ; Eusebio et autres (2007) ont constaté qu'une plus grande confiance dans la compétitivité des produits augmenter l'intensité de l'exportation de l'entreprise.

Development (ECED), 2017, p 170,
https://pdfs.semanticscholar.org/2fc3/5a7c4b6a0f249761079c11d1004033de2f1f.pdf?_ga=2.189367211.1865974711.1585235500-798383511.1581849274

¹- Farshid movaghar moghaddam & al, op.cit, p 5143.

²- Bankunda, Geoffrey, Corporate Managers' International Orientation and the Export Performance of Firms in Uganda, Eastern Africa Social Science Research Review, Vol 20, Issue 1, January 2004, p 32.

³- Yu-yue CHEN, Impacts of Managerial Characteristics on the Export Performance of Small and Medium-sized Firms: Review and Implications, op.cit, p 171.

⁴- Abdallah Alaoui, Hind El Makrini« Analyse des effets des pratiques managériales sur la performance à l'export. Etude empirique des PME marocaines », Management & Avenir, Vol 6, N° 72, 2014, p 19.

⁵- Fidelis Quansah & Alhassan Bunyaminu, Firm Internal Factors and Export Performance in the Ghanaian Wood Industry, International Journal of Business and Social Science, Vol 8, Issue 2, February 2017, p 176.

Orientation internationale de la direction : vision internationale et orientation internationale sont considérés comme des prévisionnistes réguliers des revenus à l'exportation. Très probablement, une entreprise internationale peut mieux voir les opportunités et éviter les menaces¹.

Orientation client de la direction : Katsikea et Skarmeas (2003) ont constaté que le niveau élevé d'orientation client de l'exportateur contribue à une performance d'exportation efficace et qu'un faible niveau conduit à une performance d'exportation moins efficace².

II-1-1-2- Les facteurs de succès liés à la stratégie d'exportation :

Dans la littérature les éléments de la stratégie d'exportation de la firme ont été largement étudiés comme des déterminants de la performance et de succès à l'exportation. Les études se sont particulièrement intéressées aux éléments du marketing mix, l'orientation stratégique à l'export, à la stratégie coopérative à l'export, à la planification et au contrôle des activités ainsi qu'à la veille stratégique.

II-1-1-2-1- La stratégie marketing à l'exportation :

La stratégie marketing à l'exportation est l'une des principaux éléments qui ont une influence significative sur la performance à l'exportation³. Elle est considérée comme moyen par lequel une entreprise réagit à l'interaction de forces internes et externes pour atteindre les objectifs de l'entreprise d'exportation⁴ en mettant en œuvre le marketing mix, notamment les produits, le prix, la promotion et la distribution dans le marketing international.

Cavusgil et Zou (1994) expliquent que parmi les déterminants affectant la stratégie de marketing figurent la décision de standardiser ou de s'adapter aux conditions des marchés étrangers⁵. La standardisation consiste lorsque l'entreprise utilise les mêmes stratégies marketing sur le marché national et le marché cible, ou lorsque les clients mondiaux sont analysés et qu'un mix marketing standard est pris en compte pour tous les marchés ; lors de l'application de l'adaptation, le marketing-mix est formé avec les besoins spécifiques de chaque segment de marché. La standardisation conduit à une entreprise plus facile ; Cependant, de nombreux opposants croient que l'adaptation est la clé du succès. Les critiques considèrent le changement et estiment que la normalisation ne peut créer un avantage concurrentiel. Par conséquent, ils estiment que les entreprises devraient utiliser des stratégies d'adaptation afin d'identifier les opportunités et créer un avantage concurrentiel⁶. Navarro et al. (2010) utilisent une mesure globale du degré d'adaptation de la stratégie marketing à l'exportation pour évaluer son effet sur la performance à l'exportation des entreprises espagnoles. À

¹- Muhammad Suhail Nazar & Hassan Mujtaba Nawaz Saleem, Firm-Level Determinants Of Export Performance, International Business & Economics Research Journal, Vol 8, Issue 2, 2009, p-p 106-107.

²- Fidelis Quansah & Alhassan Bunyaminu, Firm Internal Factors and Export Performance in the Ghanaian Wood Industry, International Journal of Business and Social Science, Vol 8, Issue 2, February 2017, p 176.

³- Emilda Handayani & Al, Analysis Of Factors Affecting The Performance Of SME Exports In Central Java Through Export Marketing Strategies, Jurnal Sains Pemasaran Indonesia, Vol XVI, Issue 2, September 2017, p 107.

⁴- Vu Nguyen Thanh & Al, The Empirical Study On Seafood Export Performance In The Mekong Delta, Vietnam, Academy of Marketing Studies Journal, Vol 22, Issue 2, 2018, p 3.

⁵- Yudi Fernando & al, Organisational determinants of export performance: evidence from exporting firms in Batam, Indonesia, Int. J. Business Excellence, Vol 11, Issue 1, 2017, p 100.

⁶- Najmeh Peyman et al, Investigating the Influence of Firm Characteristics on Export Marketing Strategies and Export Performance International, Journal of Business Research and Management (IJBRM), Vol 4, Issue 1, 2013, p 14.

l'instar de cette ligne de recherche, nous avons avancé que la stratégie marketing à l'exportation affecte positivement la performance à l'exportation¹.

II-1-1-2-2-L'orientation stratégique :

L'orientation stratégique a été introduite pour la première fois par Kohli et Jaworski (1990) et poursuivie par le biais de différentes études de Noble et al. (2002). L'orientation stratégique est la philosophie des entreprises qui démontrent leurs efforts pour obtenir de meilleures performances et montre comment un travail peut être accompli avec un ensemble de valeurs et de convictions². La littérature économique internationale identifie l'orientation entrepreneuriale à l'exportation (OE) et l'orientation vers le marché à l'exportation (OM) comme des orientations stratégiques importantes pour la performance des firmes sur les marchés d'exportation³.

➤ L'orientation entrepreneuriale :

L'orientation entrepreneuriale a fait l'objet d'une attention soutenue de la part des chercheurs en raison de son impact sur l'innovation et les stratégies proactives des entreprises sur le marché des produits. Miller (1983) déclare que les organisations à orientation entrepreneuriale acceptent les risques associés à l'innovation de produits et / ou de marchés et agissent de manière proactive avant leurs concurrents. Miller (1983) propose que l'orientation entrepreneuriale comporte trois dimensions fondamentales : l'innovation, la prise de risque et la proactivité⁴.

Cependant, Lumpkin et Dess (1996) proposent deux autres dimensions pour caractériser et distinguer le processus d'entreprise : l'agressivité concurrentielle et l'autonomie. Dans cette étude, seules l'innovation, la prise de risque et la réactivité seront prises en compte, car ce sont les dimensions les plus consensuelles et les plus utilisées pour mesurer l'orientation entrepreneuriale⁵.

• L'innovation :

L'innovation est une composante essentielle de la stratégie d'une entreprise et une source d'avantage concurrentiel sur les marchés internationaux⁶, ce qui lui permet d'acquérir une performance générale plus importante et d'améliorer ses ressources. Cela permet à l'entreprise d'être plus compétitive sur les marchés étrangers et facilite son internationalisation. L'innovation peut donc être considérée comme une condition facilitant l'export⁷.

¹- Salem BEN BRAHIM, Factors Influencing SMEs' Export Performance and Marketing strategy, International Journal of Innovation and Scientific Research, Vol 5, Issue 2, Jul. 2014, p 138.

²- Sayed Ali Izadi et al, The Effects of Strategic Orientation and Firm Competencies on Export Performance, Revista Publicando, Vol 5, Issue 15, p 837.

³- Cadogan, J, Boso, N, Story, N et al, Export strategic orientation–performance relationship: Examination of its enabling and disabling boundary conditions, Journal of Business Research, Vol 69, Issue 11, 2016, p-p 5046-5047.

⁴- Albertina Paula Monteiro et al, Entrepreneurial orientation and export performance: the mediating effect of organisational resources and dynamic capabilities, J. International Business and Entrepreneurship Development, Vol 10, Issue 1, 2017, p 6.

⁵- Orlando Manuel Martins Marques de Lima Rua and Alexandra Maria Santos Silva França, Linking Entrepreneurial Orientation to Export Performance, Journal of Entrepreneurship: Research & Practice, 2016, p 2, <http://www.ibimapublishing.com/journals/JERP/jerp.html>

⁶- Goudarz Azara & Francesco Ciabuschi, Organizational innovation, technological innovation, and export performance: The effects of innovation radicalness and extensiveness, [Vol 26, Issue 2](#), April 2017, p 328.

⁷- Manon Enjolras et al, Le Lien Entre Innovation Et Exportation En PME : Proposition D'un Nouveau Paradigme Pour Comprendre Cette Relation, 13e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, CIFEPME, 2016,

La littérature portant sur les relations de performance en matière d'innovation considère que ces deux stratégies peuvent entretenir une dépendance mutuelle positive et forte, s'est concentrée sur la technologie, les capacités de développement de produits et les activités de R & D. Cependant, l'innovation est également liée aux capacités marketing et organisationnelles, nécessitant la combinaison de plusieurs de ces capacités pour que les entreprises puissent s'internationaliser avec succès¹.

Harris et Moffat (2011) ont montré que l'innovation, la R&D et l'exportation influent mutuellement l'une sur l'autre. En particulier, l'innovation ouverte permet aux PME de faire face aux manques de ressources en interne, l'ouverture permettant ainsi une meilleure acquisition des connaissances externes à l'entreprise qu'elle peut capter lors de ses activités à l'international. Plus particulièrement, les exportations peuvent favoriser l'acquisition de connaissances et l'innovation. Ces sources de connaissances additionnelles acquises via l'exportation, sont favorables à l'innovation technologique².

- **La prise de risque :**

L'importance de la prise de risque et son influence sur les performances des entreprises ont été soulignées dans des discussions théoriques et des recherches empiriques. Sur le plan théorique, la volonté d'adopter des comportements de prise de risque relativement élevés permet aux PME de saisir des opportunités rentables face à l'incertitude qui conduit à une rentabilité à long terme. De manière empirique, les entreprises à risque sont en mesure d'obtenir une croissance supérieure et une rentabilité à long terme³.

- **Pro-activité :**

Les entreprises proactives s'efforcent de créer un avantage concurrentiel en occupant le marché des produits innovants et en développant des techniques et des processus innovants. La pro-activité est au cœur des comportements innovants et reflète l'inertie d'une entreprise pour exploiter les opportunités émergentes, expérimenter le changement et mobiliser des actions de premier arrivé. Les entreprises proactives sont très performantes, car elles répondent aux signaux du marché et aux besoins potentiels des clients. Ils peuvent également créer de nouveaux besoins par leur créativité et créer une nouvelle tendance sur le marché⁴.

https://www.researchgate.net/publication/309566029_LE_LIEN_ENTRE_INNOVATION_ET_EXPORTATION_EN_PME_PROPOSITION_D%27UN_NOUVEAU_PARADIGME_POUR_COMPRENDRE_CETTE_RELATION, p 2.

¹- Cláudia P. RIBAU & al, SMEs Innovation Capabilities And Export Performance: An Entrepreneurial Orientation View, Journal of Business Economics and Management, Vol 18, Issue 5, 2017, p 922.

²- Pinget, Amandine, L'innovation environnementale : un atout pour l'export ?, XXVIe Conférence Internationale de Management Stratégique, Lyon, 7-9 juin 2017, p 6, <https://www.strategie-aims.com/events/conferences/28-xxvieme-conference-de-l-aims/communications/4768-linnovation-environnementale-un-atout-pour-lexport/download>

³- Angeline Wambui Wambugu & al, The Relationship Between Risk Taking And Performance Of Small And Medium Agro Processing Enterprises In Kenya, International Journal of Economics, Commerce and Management, United Kingdom , Vol 3, Issue 12, December 2015, p 445.

⁴- Seyed Hossein Jalali, The Explanation Of Relationship Between Strategic Orientation And Export Performance, The Journal of Commerce, Vol 4, Issue 1, 2012. p 42.

➤ L'orientation vers le marché :

L'orientation vers le marché est une culture organisationnelle qui consiste à placer la satisfaction du client au centre des opérations de l'entreprise. Elle offre une valeur ajoutée aux clients et se traduit par de meilleures performances pour les organisations¹.

Narver et Slater (1990) définissent l'orientation sur les marchés comme la base du marketing et de la planification stratégique orientant l'entreprise vers la création et la fourniture d'une valeur supérieure pour ses clients.²

La conceptualisation par Narver et Slater (1990) de l'orientation vers le marché en tant que culture organisationnelle peut être liée au contexte de l'exportation. Elle identifie trois éléments comportementaux - l'orientation client, l'orientation de la concurrence et la coordination inter-fonctionnelle - constituant le fondement de la création d'une culture d'orientation vers le marché au sein d'une organisation. L'orientation vers les marchés d'exportation est donc inhérente et reflétée par la culture générale de l'entreprise. Les entreprises ayant une culture axée sur le marché font preuve d'une propension à établir des normes de comportement qui répondent rapidement aux valeurs des clients et aux informations sur les marchés d'exportation. L'orientation vers le marché de l'exportation est reflétée dans la culture d'une entreprise lorsqu'elle est développée pour former son système de croyances fondamentales³.

II-1-1-2-3- La stratégie coopérative à l'exportation :

La coopération est un processus par lequel des individus, des groupes et des organisations se rencontrent, interagissent et forment des relations pour un bénéfice ou un bénéfice mutuel. Les entreprises coopèrent pour acquérir un avantage concurrentiel et pour tirer parti des avantages de la synergie. Ils déploient souvent délibérément des stratégies coopératives pour étendre leurs bases de ressources (y compris les connaissances) qui ne sont pas suffisamment disponibles en interne⁴.

Selon Josée St-Pierre et al (2006), les collaborations ou partenariats sont donc une façon de combler le manque de ressources ou d'expertise des PME qui pourrait freiner leur développement sur la scène internationale. Aussi, l'intensification de la compétition internationale, l'enrichissement des connaissances dans toutes les activités économiques, la réduction du cycle de vie des produits justifient encore plus l'intérêt voire la nécessité d'établir des collaborations avec divers partenaires dans le but d'accéder à une information stratégique nécessaire pour exporter efficacement⁵. Haahti et al. (2005) ont proposé que les PME utilisant des stratégies de coopération pour enrichir leur base de

¹- Dawit Tsegaye Sisayet al, The influence of market orientation on firm performance and members' livelihood in Ethiopian seed producer cooperatives, *AGREKON*, Vol 56, Issue 4, 2017, p 369.

²- Sanna Joensuu-Salo et al, Firm Performance among Internationalized SMEs: The Interplay of Market Orientation, Marketing Capability and Digitalization, *Administrative Sciences*, Vol 8, Issue 31, 2018, p 2.

³- Olabode. OE, Adeola. O and Assadinia. S, The effect of export market-oriented culture on export performance: Evidence from a Sub-Saharan African economy, *International Marketing Review*, Vol 35, Issue 4, 2018, p 641.

⁴- Antti Haahti et al, Cooperative strategy, knowledge intensity and export performance of small and medium sized enterprises, *Journal of World Business*, Vol 40, Issue 2, 2005, p 127.

⁵- Josée St-Pierre et al., Le rôle des TIC sur le degré d'exportation des PME : une étude exploratoire, 8e Congrès International Francophone En Entrepreneuriat et PME, L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse, le 25, 26, 27 octobre 2006, p 4, <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01704728/document>

connaissances sur les marchés d'exportation puissent par conséquent améliorer leurs performances¹. Ils ont constaté que l'intensité des connaissances influait sur la relation entre stratégie de coopération et la performance à l'exportation².

II-1-1-2-4- La veille stratégique :

La veille stratégique est un système informationnel qui cherche à accroître la réactivité de l'entreprise face aux changements à venir dans son environnement en lui permettant de collecter, d'analyser puis de diffuser des informations à valeur ajoutée auprès des décideurs³. Elle permet les dirigeants de mieux organiser la gestion de l'information dans leur entreprise en mettant en place les mesures adéquates tant sur le plan organisationnel, humain que technique permettant ainsi améliorer leur orientation stratégique et le développement international de leurs entreprises.

Soulaimane Laghzaoui et Mounia Sliman (2016) ont montré que les PME exportatrices les plus utilisatrices des sources d'information et les plus conscientes des attaques informationnelles sont les mieux engagées à l'exportation⁴.

II-1-1-3- Les facteurs de succès liés à la firme :

II-1-1-3-1-L'âge de la firme :

L'âge de l'entreprise est généralement un indicateur de l'apprentissage tout au long de la vie et, étant donné que les activités d'exportation prennent beaucoup de temps, l'âge de l'entreprise est un facteur très important. Certains chercheurs ont examiné une relation entre l'âge de l'entreprise et la performance à l'exportation. Ils pensent que les entreprises en démarrage peuvent avoir de meilleures performances si elles sont plus adaptatives⁵.

Certains modèles postulaient à des prédictions spécifiques concernant l'influence de l'âge de l'entreprise sur sa performance. Coad et al. (2013) ont résumé ces prévisions en trois catégories : effets de sélection, effets d'apprentissage par la pratique et effets d'inertie, selon que la performance de l'entreprise (exprimée en productivité de l'entreprise) reste la même, augmente ou diminue avec le temps⁶.

Or, la littérature empirique a donné des résultats mitigés. Certaines études ont conclu que l'âge était positivement lié à la performance à l'exportation, d'autres qu'il avait un effet négatif, tandis que

¹- Alan M. Rugman, *The Oxford Handbook of International Business*, edited by ALAN N RUGMAN, second edition, New York, 2009, p 462.

²- Michael Czinkota & Ilkka Ronkainen, *The Future of Global Business: A Reader*, Routledge edition, New York, 2011, p 138.

³- Afef, Znaïdi et al, *Veille stratégique : du concept à la pratique Cas de groupes d'entreprises tunisiennes*, XXVIIe Conférence Internationale de Management Stratégique, Montpellier, 6-8 juin 2018, p 2, <https://www.strategie-aims.com/events/conferences/29-xxviieme-conference-de-l-aims/communications/5119-veille-strategique-du-concept-a-la-pratique-cas-de-groupes-dentreprises-tunisiennes/download>

⁴- Soulaimane Laghzaoui Et Mounia Sliman, *Engagement International Et Pratiques D'intelligence Économique : Cas Des Pme Exportatrices Marocaines*, 13e Congrès International Francophone En Entrepreneuriat Et PME, UQTR, 2016, p 12, https://www.researchgate.net/publication/309533987_engagement_international_et_pratiques_d'intelligence_economique_cas_des_pme_exportatrices_marocaines

⁵- Najmeh Peyman & al, *Investigating the Influence of Firm Characteristics on Export Marketing Strategies and Export Performance*, *International Journal of Business Research and Management (IJBRM)*, Vol 4, Issue 1, 2013, p 15.

⁶- Maja Pervan, Ivica Pervan and Marijana Ćurak (2017), "The Influence of Age on Firm Performance: Evidence from the Croatian Food Industry", *Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics*, 2017, p 2 <http://www.ibimapublishing.com/journals/JEERBE/jeerbe.html>.

d'autres trouvaient la relation entre l'âge de l'entreprise et la performance à l'exportation doit être insignifiante.

II- 1-1-3-2-La taille de l'entreprise :

Une autre caractéristique de l'entreprise est la taille pour laquelle le nombre d'employés est la meilleure variable. Les entreprises doivent être suffisamment grandes pour être en mesure de rivaliser sur le marché mondial. Compte tenu de la concurrence croissante et de l'amélioration des réseaux de communication, les grandes entreprises ont de meilleurs avantages sur le marché international¹. Or les petites entreprises, aux ressources limitées, produisent généralement de petits volumes avec peu de produits et sont donc désavantagées en ce qui concerne les coûts unitaires, ce qui limite leur potentiel de profil d'exportation².

La relation entre taille et la performance à l'exportation a été largement étudiée par des chercheurs en marketing internationaux. Cependant, les chercheurs ne sont pas d'accord sur la nature de cette relation. Certains ont trouvé une corrélation positive entre la taille et la performance à l'exportation (Aaby et Slater, 1989), d'autres ont trouvé une relation négative (Mavrogiannis et al, 2008), tandis que d'autres n'ont trouvé aucune relation significative entre eux (Contractor et al. 2005). En dépit de ces résultats empiriques contradictoires, Hoang (1998) note que la plupart des recherches indiquent une relation positive entre la taille, mesurée par le nombre d'employés, et la performance à l'exportation³. Reid (1983) souligne que la taille de l'entreprise joue un rôle important dans le démarrage des activités d'exportation d'une entreprise sur de nouveaux marchés⁴. La taille de l'entreprise a également un impact indirect en permettant la construction de relations de réseau étrangères. Les résultats de Babakus et al. (2006) montrent que les entreprises ayant des liens avec l'étranger ont de meilleurs résultats à l'exportation.

II-1-1-3-3- Les compétences de la firme :

La compétence de l'entreprise est l'un des déterminants les plus importants du succès à l'exportation. La possession des compétences facilite la transformation des ressources organisationnelles en offres de valeur pour le marché d'exportation⁵. La théorie des compétences des entreprises est liée à la théorie de la vision basée sur les ressources, dans laquelle les entreprises sont considérées comme une série particulière de ressources et de compétences. En conséquence, les performances à l'exportation spécifiques déterminent la capacité de ressources supplémentaires à découvrir, créer et générer de la valeur pour les clients des marchés d'exportation.

¹- Najmeh Peyman & al, Investigating the Influence of Firm Characteristics on Export Marketing Strategies and Export Performance, *International Journal of Business Research and Management (IJBRM)*, Vol 4, Issue 1, 2013, p 15.

²- Pham T.S.H et al, Influence of Relational Capability and Marketing Capabilities on the Export Performance of Emerging Market Firms, *International Marketing Review*, Vol 34, Issue 5, 2017, p 615.

³- Salem BEN BRAHIM, Factors Influencing SMEs' Export Performance and Marketing strategy, *International Journal of Innovation and Scientific Research*, Vol 5, Issue 2, Jul 2014, p 138.

⁴- İslam Altun, Determinants of The Export Performance of SMEs: Comparative Analysis of Turkish SMEs Exporting to Middle East and European Regions, *International Journal of Business and Social Science*, Vol 8, Issue 3; March 2017, p 78.

⁵- Levi Bategeka Kabagambe et al., Firm Competencies and Export Performance: A Study of Small and Medium Manufacturing Exporters in Uganda, *European Scientific Journal* June edition, Vol 8, Issue12, 2012, p-p 50-51.

La, et al. (2005) ont déclaré que les ressources internes, y compris les capacités, influent davantage sur les grands projets en matière de concurrence et de performances organisationnelles que de facteurs industriels. Une revue de la littérature sur les marchés d'exportation montre que les compétences des entreprises en matière d'exportation sont axées sur la production, l'information, le marketing et la vente. Ces capacités seront identifiées grâce à leur fonction de création de valeur pour les clients dans la production de biens de valeur, la construction et la livraison¹.

II-1-1-3-4- L'expérience à l'internationale :

L'expérience internationale désigne la mesure dans laquelle l'équipe dirigeante de la société possède une expérience à l'étranger, ayant vécu ou travaillé à l'étranger, ainsi que les compétences et aptitudes accumulées qui contribuent à la réalisation des objectifs du marché de l'exportation. Cadogan et al (2002) ont révélé une relation positive entre l'expérience internationale et la performance des entreprises américaines.

L'expérience internationale est une ressource importante, notamment par l'apprentissage par l'expérience. Cela constitue un avantage concurrentiel, car le manque de connaissance des opérations sur les marchés étrangers constitue un obstacle au processus décisionnel. Les connaissances permettent aux équipes de direction de disposer de l'expertise nécessaire pour procéder aux ajustements nécessaires pour relever les défis de l'environnement d'exportation. L'expérience des managers peut être utilisée pour modifier et mettre à jour des décisions stratégiques².

II-1-1-3-5- Réseau de la firme :

Le réseau international d'entreprises est un autre facteur déterminant de la performance à l'exportation d'une entreprise. Il pourrait contribuer au succès des entreprises en assurant la liaison entre les principaux acteurs du marché étranger. Le réseau d'une entreprise internationale leur permet d'établir des relations entre fournisseurs et clients, gouvernements et industries, le tout dans le but de faciliter les activités internationales.

Selon Borgersen (2006), le réseau et la coopération peuvent influencer sur les activités d'exportation d'une entreprise. De plus, les relations et les relations des entreprises avec des entreprises étrangères sur le marché international peuvent accélérer l'internationalisation de l'entreprise. En effet, les entreprises pourraient tirer parti du réseau international en réduisant les obstacles au commerce et les coûts de transaction. En outre, afin de faire partie du réseau international, la coopération fournit aux marchés étrangers des informations sur les clients et les conditions du marché afin de mener à bien l'activité commerciale internationale. Pour cette raison, les entreprises peuvent tirer parti de leurs réseaux et contacts internationaux en coopérant avec des particuliers afin de devenir un exportateur prospère. Dans l'ensemble, les relations étroites avec les réseaux et contacts étrangers offrent un avantage stratégique à l'entreprise, qui peut ainsi tirer davantage parti de ses contacts en se renseignant sur le marché étranger³.

¹- Sayed Ali Izadi et al., The Effects of Strategic Orientation and Firm Competencies on Export Performance, op.cit, p 839-840.

²- Gloria Sraha et al, Ghanaian exporters' international experience and performance: the mediating role of export commitment, Journal of Strategic Marketing, Vol 25, Issue 4, 2017, p 355.

³- İslam Altun, Determinants of The Export Performance of SMEs: Comparative Analysis of Turkish SMEs Exporting to Middle East and European Regions, op.cit, p 80.

II-1-2- Les facteurs externes de succès à l'exportation :

Les facteurs externes peuvent avoir des impacts potentiels sur la réussite à l'exportation. On distingue deux groupes : les caractéristiques du marché domestique et ceux du marché étranger.

II-1-2-1- Les caractéristiques du marché étranger :

La situation sur les marchés étrangers présente à la fois des opportunités et des menaces pour l'exportateur. Une entreprise doit faire correspondre ses forces avec les opportunités des marchés étrangers pour tenir compte des menaces des marchés étrangers et garantir le succès des performances à l'exportation. Parmi les principales caractéristiques des marchés étrangers susceptibles d'influencer la performance à l'exportation¹, notons :

II-1-2-1-1- L'environnement juridique et politique :

Il est avancé que l'environnement politico-juridique est une combinaison d'éléments interdépendants qui influencent les exportations. Par exemple, l'état général de la politique dans les pays nationaux et à l'étranger a un impact majeur sur la performance à l'exportation. Il en va de même pour la stabilité politique, l'idéologie politique, les lois, les réglementations gouvernementales, y compris les ingérences dans l'économie ou un secteur particulier. De manière rationnelle, l'instabilité politique, l'attitude du public à l'égard du pays exportateur ou du produit, et la politisation des syndicats exercent une pression équitable sur la performance à l'exportation et doivent donc être prises en compte par les décideurs².

II-1-2-1-2- La distance psychologique :

De nombreux managers sont influencés par leur perception de la difficulté d'entrer sur les marchés étrangers en ce qui concerne la sélection du marché cible. Dans la littérature marketing internationale, le concept de "distance psychologique" a été utilisé pour expliquer les différences ou similitudes culturelles entre les marchés nationaux et étranger. La distance psychologique, en tant que distance entre le marché national et le marché étranger, découle de la compréhension des différences culturelles et commerciales, qui fait référence à la similitude ou à la différence dans le degré de séparation entre le marché intérieur et le marché étranger de la société³. Cette dernière vise principalement à entraver le flux d'informations entre l'entreprise et le pays cible, et provoque certains facteurs d'incertitude de l'entreprise sur le marché étranger⁴.

Selon Regina Virvilaitė and Beata Šeinauskienė (2015), l'incertitude (en tant qu'indicateur de distance psychique détenu par d'autres scientifiques) a tendance à diminuer avec l'expérience acquise.

¹- Vu Nguyen Thanh, op.cit, p 3.

²- Tareq N. Hashem & Rand Irshaidat, The Influence of Political-Legal Forces on Jordanian Industrial Exports in the Private Sector, International Journal of Marketing Studies; Vol. 6, No. 1, 2014, p 104.

³- Jamshidi H and Moazemi M, The Impact of External Environment on Export Performance, The Journal Of Business and Financial Affairs, Vol 5, Issue 4, 2016, p 2.

⁴- Hong Chen and Shanshan Li, Measuring the Psychological Distance between an Organization and Its Members—The Construction and Validation of a New Scale, Frontiers in Psychology, Volume 8, January 2018, p 3, www.frontiersin.org.

Par conséquent, les connaissances tacites acquises grâce à l'expérience internationale peuvent conduire à une augmentation de la distance psychique¹.

Actuellement, l'étude de l'effet de la distance psychique de la perspective internationale émerge avec force et est particulièrement pertinente dans le cas du débat sur la normalisation versus l'adaptation des stratégies de marketing-mix. Par conséquent, la perception des divergences entre les marchés nationaux et les marchés étrangers par un manager peut influencer sur l'adaptation ou la standardisation des politiques internationales de mix-marketing. Ainsi, là où les besoins et les désirs des pays sont homogènes, la normalisation est facilitée. Dans les pays où les clients ont des goûts ou des besoins très différents, une stratégie d'adaptation est nécessaire. Le degré d'adaptation de la distribution dépend également des caractéristiques du marché étranger, telles que le niveau de développement économique ou les habitudes d'achat propres à une culture². Donc, les similarités culturelles ont un effet significatif et positif sur l'efficacité à l'exportation et les dissemblances culturelles sont défavorables à l'exportation et à sa réussite.

II-1-2-1-3-L'environnement concurrentiel :

La concurrence sur le marché a été identifiée comme un autre facteur ayant une incidence sur la performance des exportations. L'intensité de la concurrence sur un marché de l'exportation pourrait inciter les entreprises à rechercher un niveau élevé d'adaptation des produits et de la promotion afin d'obtenir un avantage concurrentiel sur leurs concurrents. Sur un marché d'exportation concurrentiel, un niveau élevé d'adaptation du produit est nécessaire pour exercer une forte pression concurrentielle, car l'adaptation du produit peut aider à acquérir une position concurrentielle sur les concurrents.

Selon Cadogan et al. (2012) et Koksall (2008), la familiarisation des clients à l'exportation avec une marque particulière du produit facilitait l'entrée sur le marché d'exportation et nécessitait de faibles promotions sur le marché d'exportation. En outre, cela a favorisé les attitudes favorables envers les clients³. D'autre côté, d'autre affirment que la turbulence exercée par les concurrents, le niveau de concurrence sur le marché des exportations, avait une incidence sur le niveau de rentabilité des exportations d'une organisation.

Selon Olabode OE et al (2018), Les entreprises opérant sur des marchés d'exportation très concurrentiels ont besoin de processus d'apprentissage efficaces pour pouvoir rester informés des options offertes à leurs clients par des concurrents proposant des produits et services similaires. La capacité d'apprentissage à l'exportation aide les entreprises à générer de nouvelles idées et des avantages concurrentiels en étudiant les stratégies et les actions de leurs concurrents, ainsi que l'évolution de la demande des consommateurs. Par conséquent, il est émis l'hypothèse que l'effet de la capacité d'apprentissage à l'exportation sur la performance à l'exportation sera probablement

¹- Regina Virvilaitė and Beata Šeinauskienė, The influence of psychic distance on export performance: The moderating effects of international experience, 20th International Scientific Conference Economics and Management (ICEM), Procedia - Social and Behavioral Sciences 213, 2015, p 666, <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S1877042815058255?token=8D080911FF7163FD2A918E46533147179DD3147A8E31C8A2F56ECAABF9D8C9BEB5CD41E988C197A26E5AB3666D25ED74>

²- Antonio Navarro-García et al, Market intelligence effect on perceived psychic distance, strategic behaviours and export performance in industrial SMEs, Journal of Business & Industrial Marketing, Vol 31, Issue 3, 2016, p 367.

³- Samarasinghe KP & Karunarathne EACP, Factors Affecting Export Performance in Sri Lanka: with Especial Reference to Value-Added Rubber Products Industry, International Journal of Management, Accounting and Economics Vol 2, Issue 7, July, 2015, p 782.

renforcé dans des environnements de marché à l'exportation hautement concurrentiels que dans des environnements moins concurrentiels¹.

II-1-2-2- Les caractéristiques du marché domestique :

Concernant le marché national, une seule variable jugée avoir influence significative sur le succès à l'exportation est l'assistance et l'appui des institutions gouvernementales à l'exportation. Weaver et. Al. (1998) Naidu et Rao (1993) ont souligné la nécessité de programmes de promotion des exportations à différentes étapes du processus d'internationalisation. Ils ont constaté que les programmes de promotion des exportations sont mis en place par le gouvernement en fonction des besoins des exportateurs, ainsi que par le biais d'une utilisation appropriée des mesures par le gouvernement pour surveiller la performance des programmes de promotion des exportations².

II-2- Les barrières ou les freins à l'exportation :

Les obstacles à l'exportation peuvent être définis comme les contraintes d'ordre comportemental, structurel, opérationnel ou autre qui empêchent une entreprise d'initier, de développer ou de maintenir des opérations internationales. Ces obstacles sont également définis comme les problèmes qui empêchent les entreprises non internationalisées d'être impliquées dans le processus d'internationalisation³.

Le problème des obstacles à l'exportation, mentionné pour la première fois par Bilkey And Tesar (1977), ils ont identifié un certain nombre d'obstacles à l'exportation en construisant leur théorie du processus d'internationalisation. Ces obstacles sont : la difficulté à comprendre les pratiques commerciales, les différences entre les habitudes, les normes et les normes de qualité des consommateurs, la difficulté de trouver de bons représentants sur le marché extérieurs et la difficulté d'encaisser des paiements en devises. Dans le contexte australien, Barrett et Willkinson (1985) trouvent 19 obstacles à l'exportation pour les PME. Ces auteurs identifient que les deux freins les plus importants sont l'offre d'un prix compétitif et le coût du transport. Ceci est expliqué par la position géographique de l'Australie. Ces deux obstacles sont suivis par le manque d'informations sur les marchés extérieurs et le manque de continuité des commandes étrangères⁴.

Leonidou est l'un des auteurs les plus cités. En 1995, Il a classé les divers obstacles à l'exportation comme internes (obstacles internes à l'organisation, par exemple ressources, stratégie) et externes (problèmes d'environnement externe, marchés intérieurs ou extérieurs). Il a ensuite classé les obstacles à l'exportation liés à la dimension du lieu de destination comme obstacles du pays d'origine et obstacles du marché étranger⁵.

Dans une autre étude de Leonidou (2000), 20 obstacles à l'exportation ont été analysés sur la base de 100 entreprises exportatrices chypriotes. Ces obstacles ont été classés en six groupes : contraintes

¹- Olabode, OE et al., The effect of export market-oriented culture on export performance: Evidence from a Sub-Saharan African economy, *International Marketing Review*, Vol 35, Issue 4, 2018, p 644.

²- Gitanjali Jindal & Kamlesh Gakhar, Export Promotion Programs and Exporters Performance, Strategies and Competencies: A Review, *International Journal of Research in Management, Science & Technology*, Vol 3, Issue 4, December 2015, p 173.

³- Marija Martinović & Elena Matana, Influence Of Perceived Export Barriers On The Export Intensity Of The Croatian Manufacturers, *Ekon. Misao I Praksa Dbk. God Xxvi*, 2017, p 110.

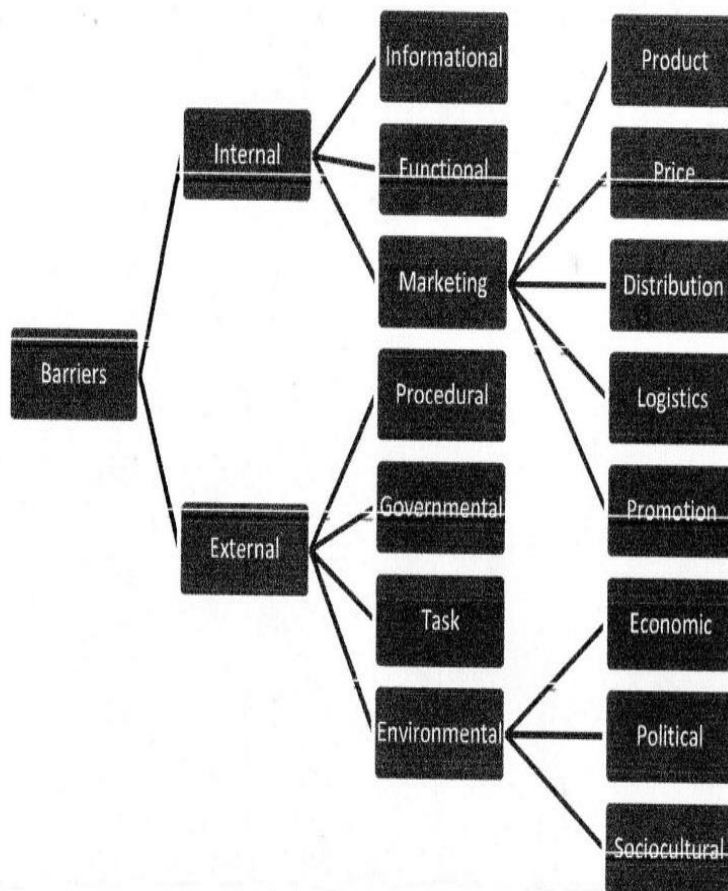
⁴- Ilhem Hammami Mustapha ZGHAL, Export barriers Perceived By the Entrepreneurs of a Country in Transition: The Case Of Tunisian SMEs, *International Journal of Business and Management Invention*, Vol 5, Issue 3, 2016, PP-16-17.

⁵- Subhajit Chakrabarty & Biswajit Nag, Perceptions of International Trade Barriers: Empirical Study of Small Apparel Firms, *Ijmt*, Vol 4, Issue 1, 2014, P 5.

de ressources des entreprises, différences environnementales, bureaucratie et législation en matière d'exportation, apathie du gouvernement, accès au marché étranger, difficultés d'exploitation et pressions concurrentielles. Il a conclu que les problèmes liés à la compétitivité des exportations, notamment l'existence d'une vive concurrence à l'étranger et l'incapacité d'offrir des prix satisfaisants, avaient le plus grand effet d'entrave¹.

En 2004, Leonidou a fourni une analyse complète des obstacles à l'exportation rencontrée par les PME, sur la base d'un examen systématique des études empiriques. En élargissant sa classification précédente, il a identifié d'importants obstacles internes (d'information, de fonctionnalité, de marketing) et externes (de procédure, de gouvernement, de tâches et d'environnement)².

Figure n°04 : Classification des barrières à l'exportation selon Leonidou (2004)



Source : Leonidou L.C, An analysis of the barriers hindering small business export development. Journal of Small Business Management, Vol 42, Issue 3, 2004, p 283.

Nous proposons maintenant de voir plus en détail l'impact des obstacles internes et externes identifiés dans l'article de Leonidou (2004) sur la performance à l'exportation.

¹- Seyed Hossein Jalali, Export Barriers and Export Performance: Empirical Evidence from the Commercial Relationship between Greece and Iran, South-Eastern Europe Journal of Economics, Vol 10, Issue 1, 2012, p-p 55-56.

²- Aleksandra Wąsowska, Perception of Export Barriers at Different Stages of the Internationalization Process - Evidence from European SMEs, Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation (JEMI), Vol 12, Issue 4, 2016, p-p 33.

II-2-1- Les barrières internes à la firme :**II-2-2-1- Les barrières informationnelles :**

Les connaissances en matière d'exportation et les obstacles informationnels sont associés à la méconnaissance d'aspects importants des activités d'exportation et de la conjoncture des marchés d'exportation. Les barrières se retrouvent dans plusieurs dimensions¹. Ils peuvent être dus à des difficultés d'identification des opportunités d'exportation, à un manque de compréhension de la culture et des pratiques commerciales étrangères ou au manque de connaissances sur la disponibilité des programmes de soutien à l'exportation. D'autres se présentent sous la forme d'informations limitées permettant de localiser et d'analyser les marchés et de l'impossibilité de communiquer avec des clients potentiels à l'étranger².

Des études antérieures ont montré que la méconnaissance des avantages à l'exportation est considérée comme barrière interne à l'entreprise. Dans une étude de Bilkey & Tesar (1977), ils ont constaté que les entreprises qui se lancent dans l'exportation ont du mal à identifier les opportunités sur les marchés d'exportation. En outre, une étude menée par Crick, Al Obadidi et Chaudhry (1998) sur les exportateurs saoudiens de produits non pétroliers a montré que le manque d'informations et le manque d'expérience en matière d'exportation constituaient des obstacles au développement des exportations³. Ainsi, Morgan et Katsikeas (1997) considère que les obstacles informationnels font référence à des problèmes d'identification, de sélection et de contact des marchés en raison de l'inefficacité de l'information⁴.

II-2-1-2- Les barrières fonctionnelles :

Les barrières fonctionnelles font référence à des inefficiences dans les fonctions de l'entreprise, telles que les ressources humaines, la production et les finances. Ces obstacles ont généralement un impact modéré sur le comportement des exportateurs⁵. Morgan et Katsikeas (1997) ont confirmé que le manque de moyens de production de l'entreprise comme l'une des causes empêchant les PME d'accéder aux marchés internationaux et le développement de l'exportation. Dans cette catégorie, on retrouve également les difficultés à financer les exportations et le manque de moyens pour réaliser des études de marchés. En outre, les difficultés concernant les modes de paiement internationaux et leurs coûts élevés ou la gestion lente d'encaissement à l'étranger ont aussi été soulignées dans la littérature⁶.

¹- Yehualashet Demeke Lakew & GE Chiloane-Tsoka, Internationalisation Barriers of Small and Medium-sized Manufacturing Enterprises in Ethiopia: Leather and Leather Products Industry in Focus, *International Journal of Business and Economic Development*, Vol 3, Issue 3, 2015, p-p 70-71.

²- Mursali. A. Milanzi, The Impact of Barriers on Export Behavior of a Developing Country Firms: Evidence from Tanzania, *International Journal of Business and Management*, Vol. 7, No. 3, February 2012, p-p 11-12.

³- John O. Okpara, Strategic Export Orientation and Internationalization Barriers: Evidence from SMEs in a Developing Economy, *Journal of International Business and Cultural Studies*, 2009, p 3, <http://www.aabri.com/manuscripts/08114.pdf>

⁴- Irfan Butt et al., Informational And Functional Export Barriers Faced By Small And Medium Enterprises In Emerging Economy, *Global Journal of Business Research*, Vol 10, Issue 3, 2016, P 95.

⁵- Yehualashet Demeke Lakew & GE Chiloane-Tsoka, op.cit, p 70.

⁶- Arteaga-Ortiz. J & Fernández-Ortiz. R, op.cit,p 18.

Andersson et Florén (2011) suggèrent également que le manager dans une petite entreprise peut avoir un effet important sur son développement international¹. Le dirigeant joue un rôle crucial dans la prise de décision d'entamer ou développer l'activité d'exportation. Arteaga-Ortiz et Fernández-Ortiz (2010) ont ajouté que la perception des obstacles par la direction ainsi que les attitudes de la direction jouent un rôle important puisqu'ils influencent la décision d'initier, développer ou maintenir des activités internationales. Le problème relatif au personnel peut être aussi le manque de compétence et d'expertise en commerce international. Světlíčič et al. (2007) ont mentionné que le manque d'expérience constituait un obstacle majeur à l'extension des activités d'une PME à l'étranger².

II-2-1-3- Les barrières marketing :

Les obstacles au marketing font référence aux obstacles dans les activités de l'entreprise à l'étranger³, elle incluent à la fois des barrières à l'entrée sur le marché, telles qu'un budget marketing inadéquat, des informations marketing inadéquates, un manque de réputation internationale⁴, difficulté à identifier les opportunités, accès et contrôle des réseaux de distribution et ceux touchant le mix marketing, notamment l'adaptation de produits aux conditions des marchés étrangers, services nécessaires et le prix à proposer⁵.

Lu et Beamish (2001) ont déclaré que l'entrée sur les marchés étrangers était l'une des décisions les plus importantes pour toute PME afin d'accroître la clientèle et de maintenir la croissance organisationnelle. Les entreprises pénètrent sur les marchés étrangers de diverses manières, notamment en exportant, en octroyant des licences, en coentreprises, en acquisitions ou en nouveaux investissements. Toutefois, les exportations ont été identifiées comme le choix de mode d'entrée le plus dominant et le plus utilisé par les PME en raison des coûts moins élevés et du degré de risque encouru⁶.

En ce qui concerne les obstacles à la commercialisation, Keng et Juan (1989) ont étudié les obstacles à la commercialisation des exportations, ils ont conclu que les obstacles à la commercialisation étaient importants pour les exportateurs réguliers et les non-exportateurs. Pour les exportateurs réguliers, Keng et Juan (1989) ont cité les obstacles à l'exportation externes ou liés au marché, tels que les difficultés à faire correspondre les prix des concurrents étrangers, la promotion des produits et la mise en place de réseaux de distribution à l'étranger, constituant des obstacles particulièrement importants à l'exportation⁷.

¹- Ankur Roy, Barriers to internationalization: A study of small and medium enterprises in India, *J Int Entrep*, Vol 14, 2016, p 524.

²- Marcela Tuzová Et Al., The Specifics Of The Internationalization Process Of Czech Smes In The Food Industry, *Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, Vol 65, Issue 3, 2017, P 1056, <https://doi.org/10.11118/Actaun201765031055>

³- Ho Huy Tuu & Svein Ottar Olsen, Marketing Barriers and Export Performance: A Strategy Categorization Approach in the Vietnamese Seafood Industry, *Asian Journal of Business Research*, Vol 3, Issue 1, 2013, p 67.

⁴- Aleksandra Wąsowska, op.cit, p 33.

⁵- Josée St-Pierre et al., Économies en développement et internationalisation des PME : le cas de Madagascar, Communication présentée à 7ième ATLAS-AFMI-, Madagascar, 2017, p 6. <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01703465/document>.

⁶- Mahfuzur Rahman et al, "Barriers to enter in foreign markets: evidence from SMEs in emerging market", *International Marketing Review*, Vol 34, Issue 1, 2017, p-p 68-86

⁷- Ahmed ZU et al, Export barriers and firm internationalization from an emerging market perspective, *J Asia Bus Stud*, Vol 3, Issue 1, 2008, p-p 33-41.

II-2-2- Les barrières externes :**II-2-2-1- Les barrières procédurales :**

Les barrières de procédure sont les défis opérationnels rencontrés par les entreprises et comprennent des techniques et / ou procédures inconnues, des barrières de communication et une collecte lente des paiements sur le marché étranger¹. De nombreuses PME trouvent la documentation douanière, les arrangements d'expédition et autres procédures d'exportation trop difficiles à gérer. Ils ont tendance à associer ces facteurs à des coûts excessifs, à des pertes de temps et à des formalités administratives, ce qui encourage une attitude négative à l'égard de la gestion des exportations. Les pénuries d'informations sur les procédures d'exportation ont été identifiées comme des obstacles à l'exportation dans différentes études.

Selon Cateora et Graham (2001), les gouvernements étrangers peuvent imposer un certain nombre de contrôles aux entreprises qui vendent des biens sur leurs marchés, telles que les restrictions à l'entrée, les contrôles de prix, les taux d'imposition spéciaux et les contrôles de change. Ces contrôles peuvent transformer l'exploitation des opportunités d'exportation en une tâche fastidieuse, coûteuse et prolongée, qui dissuade de nombreuses petites entreprises de s'aventurer sur les marchés étrangers².

II-2-2-2- Les barrières gouvernementales :

Selon Leonidou, Les obstacles gouvernementaux font référence à l'attitude favorable ou non du gouvernement à l'égard des exportateurs. Celles-ci se réfèrent à : (i) l'assistance et les incitations limitées aux supporteurs existants et potentiels et (ii) le rôle restrictif du cadre réglementaire sur les pratiques d'exportation³. La plupart des gouvernements nationaux et locaux du monde entier ont mis en œuvre des initiatives de soutien au commerce. Principalement proposés par les agences de promotion des exportations, ces programmes peuvent être définis comme un ensemble d'activités visant à aider les entreprises à surmonter les obstacles à l'internationalisation⁴.

Cependant, des recherches antérieures ont montré des preuves mitigées des relations entre les programmes de promotion des exportations et la performance à l'exportation. Si certaines études montrent un effet positif des programmes de promotion sur la performance à l'exportation, d'autres démontrent un impact non significatif ou l'impact est plutôt faible⁵. Keesing et al (1991) ont découvert que les activités de promotion des exportations dans les pays en développement soutenues par des fonctionnaires ont toujours fourni des informations pratiques insatisfaisantes, une assistance et un soutien pour développer les produits manufacturés destinés à l'exportation. Ils fournissent les raisons suivantes pour l'échec des programmes de promotion des exportations : 1. L'histoire de la substitution des importations a contribué à des attitudes profondément enracinées et à une motivation contre les exportations. 2. Les programmes d'aide à l'exportation ne permettent pas aux entreprises de surmonter leurs problèmes de production et d'adapter leurs capacités d'approvisionnement aux besoins du

¹- Leonidou, L.C, op.cit, p 292.

²- Gebreyohannes Gebreslassie Gebrewahid, Export Barriers and Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprise in Developing Countries: Case study in Ethiopian Leather Footwear Manufacturing Firms, International Conference on African Development Archives, Center for African Development Policy Research, 2016, p 8.

³- Leonidou, L.C. (2004), op.cit, p-p 292-293.

⁴- Lucas Figal Garone et al, Supporting SMEs to Export: The Importance of the Dynamics and Sequence of the Effects, Work Paper n°1, IDB/Invest, 2017, p 2.

⁵- Xiaoting WANG, Effect of Export Promotion Programs on Export Performance: Evidence from Manufacturing Smes, Journal of Business Economics and Management, Vol 18, Issue 1, 2017, p 131.

marché cible. 3. Les organisations qui fournissent le financement et les conseils sur l'assistance à l'exportation ont souvent manqué de la volonté et de la détermination nécessaires pour obtenir des résultats positifs. 4. La commercialisation des produits manufacturés par le biais de l'assistance et de l'assistance a souvent posé des problèmes avec le fournisseur unique de services publics. En particulier dans les pays en développement, ces mécanismes de fourniture se sont révélés inefficaces.

II-2-2-3- Les barrières liées aux tâches spécifiques :

Les exigences des clients varient dans le monde entier pour diverses raisons, telles que la topographie, les conditions climatiques, l'économie du pays, les goûts, les habitudes et tout cela conduit à des exigences de produits différentes. Pour faire face à tous ces changements, les entreprises devront dépenser beaucoup de temps et d'argent. La concurrence mondiale a réduit le cycle de vie des produits et les entreprises ne peuvent plus disposer de produits spécifiques à un pays ou une région. Les entreprises doivent développer des produits pour une application mondiale qui les aideraient à surmonter leurs concurrents. Le développement de tels produits avec des délais d'exécution plus courts aiderait à conserver un avantage concurrentiel sur leurs concurrents. Pour surmonter ces obstacles, il est possible d'appliquer une adaptation des produits ou des messages promotionnels, ainsi que différents types de comportements stratégiques tels que des stratégies polycentriques, régio-centriques ou géocentriques¹.

II-2-2-4- Les barrières liées à l'environnement externe :

Les barrières environnementales externes (ou exogènes) incluent des problèmes liés à l'environnement économique, politico-juridique et socioculturel du marché externe sur lequel l'entreprise évolue.

Le système politique et juridique de chaque pays influe directement sur l'environnement des entreprises en modifiant (ou en introduisant) des politiques, des réglementations et des lois. Le gouvernement détermine une politique fiscale et monétaire qui influence directement la façon de faire des affaires. Enfin, la stabilité politique a un impact considérable sur la manière dont les affaires sont menées. Les forces politiques pourraient contribuer à l'internationalisation des entreprises, par exemple en supprimant les barricades et les embargos sur les échanges internationaux ou en créant des zones franches industrielles où les entreprises peuvent produire et commercer dans des conditions favorables. De même, certains facteurs politiques et juridiques peuvent devenir des obstacles à l'entrée sur les marchés étrangers, tels que l'instabilité politique, les obstacles procéduraux, les corruptions et les soutiens juridiques inadéquats. Par conséquent, la décision de prendre pour l'expansion du commerce international ne devrait être prise qu'après avoir compris la nature de l'environnement politique et juridique du pays cible².

¹ - Vijay Narayanan, op.cit, p 115.

²- Mahfuzur Rahman et al, op.cit, p-p 68-86.

Conclusion :

L'objectif général de ce chapitre est d'identifier les facteurs explicatifs des exportations agricoles. Selon la littérature, les facteurs macroéconomiques peuvent influencer positivement ou négativement sur la performance des exportations agricoles selon les données socioéconomiques de chaque pays.

Au niveau microéconomique, ce chapitre nous a permis de mettre en lumière les nombreux obstacles auxquels les entreprises agricoles peuvent être confrontées lors d'une activité d'exportation. Elle fait face à des difficultés différentes de celles qu'elle rencontre sur son marché local, étant donné des risques et incertitudes spécifiques aux contextes étrangers. L'entreprise doit alors être préparée à gérer ces nouvelles difficultés pour ne pas mettre en péril son existence. La littérature sur l'internationalisation des entreprises et en entrepreneuriat international nous a permis de mettre en évidence un certain nombre de facteurs pouvant influencer le succès des activités d'exportation. Les recherches démontrent généralement une plus grande importance du rôle des facteurs internes dans la réussite à l'exportation par rapport aux facteurs externes.

Chapitre 02 :
Les spécificités de la filière datte

Introduction :

L'agriculture présente des spécificités en termes de types de production, de pratiques, d'usages et de représentations. Les dattes sont des fruits parfaitement naturels et loin de toutes manipulations génétiques, elles portent un aspect économique important, ainsi qu'un apport nutritif appréciable. En effet la commercialisation dattes est fortement liée à leur qualité.

Selon les statistiques du FAO, la production mondiale de dattes est estimée à près d'un million vingt-cinq mille de tonne en 2018. Ainsi que l'exportation dans ce secteur a connu une évolution pendant la dernière décennie, elle passe de 564 000 tonnes pour atteindre 1 078 190 tonnes pendant la période 2003- 2017. Néanmoins, cette capacité de production et d'exportation peut être améliorée par une maîtrise adéquate de la chaîne de valeur de la filière et des différentes opérations de traitement et de conditionnement des dattes.

Pour réussir ces opérations, il s'avère nécessaire de comprendre la nature d'interaction entre l'ensemble d'agents et opérations impliqués dans la production, la transformation et la commercialisation du produit. Ainsi que les paramètres qui peuvent influencer la qualité des dattes tel que la température, la teneur en eau et en sucre (gérer adéquatement la manutention des dattes ainsi que leur entreposage à des basses températures afin de ralentir certains phénomènes d'altération de qualité).

A ce niveau il faut signaler qu'un certain nombre d'organisations nationales et internationales ont déjà définis des normes de qualité pour les dattes et qui visent les dattes à l'état naturel, tout traités entiers ou dénoyautés.

Dans ce chapitre, on va déterminer et analyser les caractéristiques de la filière datte de la production jusqu'à la commercialisation du produit. Afin d'atteindre les objectifs soulignés, on a devisé le chapitre en 3 sections :

- I- Généralités sur les dattes et le palmier dattier**
- II- La chaîne de valeur de la filière datte**
- III- Normalisation – Certification - Labellisation**

I- Généralités sur les dattes et le palmier dattier

Le palmier dattier constitue le pilier des écosystèmes oasiens. Il permet une pérennité de vie dans les régions désertique où sans lui elle serait impossible. Il joue un rôle très important sur le plan écologique, de fait qu'il permet de limiter les dégâts d'ensablement et protège les cultures sous-jacentes, contre le rayonnement solaire intense. Sur le plan socio-économique, la datte constitue la principale production des régions sahariennes¹.

I-1- Historique et origine :

C'est Linné, en 1734, qui a donné le nom de *Phoenix dactylifera* et a fait la description morphologique complète de cette espèce. Par ailleurs, plusieurs auteurs (Munier, 1973 ; Lunde, 1978) ont décrit la signification de *Phoenix dactylifera* ; dans la l'étymologie, du mot "Phœnix" dérive de nom de Dattier chez les Grecs, qui considéraient comme l'arbre des phéniciens et "dactylifera" vient de latin "dactylus" dérivant du grec dactylis, signifiant doigt, en raison de la forme du fruit².

Les dattes sont cultivées depuis des millénaires et comptent parmi les plus anciennes plantes de culture. Elles ont été cultivées par de nombreuses cultures, telles que les Sumériens, les Assyriens, les Babyloniens et, plus tard, en Asie occidentale. Plus tard, sa culture s'est étendue à l'ensemble de l'Afrique du Nord, du sud de l'Asie centrale et du sud de l'Europe, atteignant finalement l'Amérique grâce à la conquête espagnole³. Les premiers enregistrements en Irak (Mésopotamie) montrent que la culture des dattes a probablement été établie dès 3000 ans avant notre ère⁴.

Malgré l'importance économique et socioculturelle du dattier, l'origine de sa culture et l'histoire de sa diffusion par les populations humaines restent incertaines, principalement car le syndrome de domestication n'est pas actuellement identifié.

I-2- La distribution géographique du palmier dattier :

L'aire de culture traditionnelle ou historique potentielle se trouve dans les zones arides et semi-arides chaudes de l'Ancien Monde, à une latitude comprise entre 15°N et 35°N : l'Afrique du Nord et le sud de l'Espagne, le Moyen-Orient, le Pakistan et le nord-ouest de l'Inde. L'aire de distribution du dattier n'est plus aujourd'hui restreinte à ces zones de culture historiques. En effet, elle intègre des régions où le dattier a été introduit au cours des siècles tel que Ligurie (Italie), Madagascar, les Comores, l'archipel des Mascareignes, l'Australie, la Nouvelle-Calédonie, en Californie aux États-Unis⁵. Les principaux pays producteurs des dattes sont attendus au Moyen-Orient, en Afrique du Nord et au Pakistan, tandis qu'une petite production provient d'Amérique du Nord et d'Europe du Sud⁶.

¹- Haddou M et al., Conduite Du Palmier Dattier Deglet Nour Dans La Region D'ouargla, Revue des BioRessources, Vol 6, N° 2, Décembre 2016, p 46.

²- Absi Rima, Analyse de la diversité variétale du Palmier Dattier (*Phoenix dactylifera* L.) : Cas des Ziban (Région de Sidi Okba), mémoire de Magister en sciences agronomiques, université Mohamed Khider, Biskra, 2013, p 8.

³- Noé Ortiz-Urbe et al., Date Palm Status and Perspective in Mexico, Agriculture, Vol 9, Issue 3, 2019, p 1, <https://doi.org/10.3390/agriculture9030046>.

⁴- Chih Cheng T. Chao & Robert R. Krueger, The Date Palm (*Phoenix dactylifera* L.): Overview of Biology, Uses, and Cultivation, HORTSCIENCE, vol 42, Issue 5, August, 2007, p 1077.

⁵- Muriel Gros-Balthazard et al., Origines et domestication du palmier dattier (*Phoenix dactylifera* L.) : État de l'art et perspectives d'étude, Revue d'ethnoécologie, n°4, 2013, p-p 3-6.

⁶- Adel A. Abul-Soad et al, Biodiversity and Conservation of Date Palm from book [Biodiversity and Conservation of Woody Plants](#), vol 17, Springer International Publishing, 2017, p 320.

I-3- Importance socio-économique du palmier dattier :

Le palmier dattier revêt une importance socioéconomique et traditionnelle pour les populations locales où la culture est florissante. L'établissement de palmeraies a aidé les populations nomades du passé à s'établir et à organiser des communautés et à se lancer dans l'agriculture. Ces populations sont devenues une plaque tournante pour la commercialisation / le négoce de produits de base, d'animaux et d'autres produits. Les dattes étaient et restent parmi les produits les plus importants et les plus appréciés pour le commerce dans ces communautés basées sur des oasis¹. Toutes les parties du palmier dattier sont utilisables :

- Les dattes servent à l'alimentation de l'homme ;
- Les folioles des palmes et les noyaux alimentent les animaux domestiques ;
- Le bois du stipe, ainsi que la nervure principale et le pétiole des palmes, servent de matériaux de construction.

La phœniciculture favorise le développement d'un microclimat propice à la culture d'arbres fruitiers, de plantes maraîchères, fourragères ou céréalières. Le palmier constitue, ainsi, le pilier sur lequel repose tout le système oasien².

I-4- Exigences écologiques du palmier dattier :

Le palmier dattier exige un milieu particulier pour se développer et surtout pour murir ses fruits. Les exigences expliquent la répartition géographique de cette espèce fruitière³.

I-4-1- La température :

Le palmier dattier est cultivé dans les régions arides et semi-arides caractérisées par des étés longs et chauds, des précipitations peu abondantes (ou tout au plus, faibles) et un très faible taux d'humidité relative pendant la période de maturation. Les températures exceptionnelles ($\pm 56^{\circ}\text{C}$) vont bon train pour l'irrigation. Pendant les hivers, des températures inférieures à 0°C sont également supportées. Le point zéro de la végétation à la date est de 7°C , au-dessus de ce niveau de croissance et est d'environ 32°C . La croissance se poursuivra à $38^{\circ}\text{C} / 40^{\circ}\text{C}$ quand elle commencera à diminuer.

Selon Mason (1925), la croissance d'un palmier dattier ne cesse pas si la température minimale quotidienne ne tombe pas en dessous du point de congélation, et la température quotidienne maximale au centre de croissance ne tombe pas en dessous de 9 à 10°C ⁴.

¹- Abdelbasset El Hadrami and Jameel M. Al-Khayri, Socioeconomic and traditional importance of date palm, Emir. J. Food Agric, Vol 24, Issue 5, 2012, p 373.

²- Mohamed Kneyta et Sylvie Doulebeau, Le palmier dattier en Mauritanie, in : ABERLENC-BERTOSSI, Frédérique (dir.). Biotechnologies du palmier dattier, IRD Éditions, Marseille, 2010, p-p 65-66.

³- Allam Abdelkader, Etude de l'évolution des infestations du palmier dattier (*Phoenix dactylifera* par Linné 1794) par *parlatoriablanchardi* Targ. (*Homoptera diaspididae* Targ. 1892) dans quelques biotopes de la région de Touggourt, mémoire de Magister en sciences agronomiques, Institut Nationale d'Agronomie, Alger, 2008, p 15.

⁴- A. Zaid and P. F. de Wet, "Origin, geographical distribution and nutritional values of date palm," in Date palm cultivation, FAO Plant Production and Protection, Paper n° 156, (chapter IV), 2002, <http://www.fao.org/3/Y4360E/y4360e08.htm#TopOfPage>

I-4-2- Le sol :

Le palmier dattier pousse sur des sols de formation désertique et semi-désertique, là où d'autres plantes ne pourraient pas pousser. Cette robustesse fait qu'on peut trouver le palmier sur des sols très sableux à très argileux. La capacité de drainage des sols est très importante, surtout dans les zones où les eaux d'irrigation sont chargées de sel, comme à Djibouti, pour limiter la toxicité du chlorure de sodium (NaCl) ou du chlorure de magnésium (MgCl), entre autres. Toutefois, le palmier reste une plante résistante à la salinité car il peut tolérer jusqu'à 15 g/L de sel de NaCl¹.

I-4-3- La luminosité :

Selon Mason (1925), la croissance d'un palmier dattier est inhibée par les rayons lumineux situés aux extrémités violette et jaune du spectre, mais renforcée par les rayons situés à l'autre extrémité du spectre, c'est-à-dire la lumière rouge. Ces derniers rayons sont les plus actifs dans la promotion de la photosynthèse.

I-4-4- Le vent :

Le palmier dattier résiste bien aux vents ; toutefois, ces derniers peuvent déterminer des accidents divers. S'ils sont légers au printemps ils favorisent la pollinisation mais par contre, ils entraînent les pollens lorsqu'ils sont violents et provoquent aussi des chutes de fruits, des bris de hampes, occasionnant des traumatismes sur fruits de la nouaison à la maturation. Ils peuvent être gênants au moment de la récolte aussi bien pour l'exécution des travaux que pour la propreté des dattes demi-molles et molles. Mais les plus dangereux sont les vents chauds et desséchants qui provoquent l'échaudage ; les dattes sont saisies et mûrissent avant leur heure ; les fruits peuvent être fripés et se trouvent ainsi dépréciés.

Dans les pays désertiques, le vent recouvre les palmiers des poussières qu'il charrie et les pluies d'hiver sont bienfaisantes car elles lavent les folioles et améliorent leurs fonctions de respiration, de transpiration et de photosynthèse. Cette dernière est intense chez le Phoenix dactylifera car la datte, rappelons-le, contient 70 % de glucides².

I-4-5- L'humidité :

En fonction de l'humidité de l'air à l'emplacement d'une plantation de palmiers dattiers, divers avantages et / ou inconvénients sont trouvés. En fait, l'écosystème des palmiers dattiers est essentiellement de nature aride, où l'humidité relative de l'air a une grande influence.

En présence d'humidité atmosphérique élevée, certaines maladies des feuilles, telles que la tache foliaire de Graphiola (*Graphiola phoenicis* Moug. Poit.), gagnent en prévalence, tandis que d'autres, comme l'acarien des dattes (*Bou-Faroua*), deviennent rares ou absentes. D'autre part, lorsque l'humidité de l'air est basse, les maladies fongiques sont absentes, tandis que les attaques de parasites et d'acariens dominant.

¹- Hami Said Ahmed, Etude de l'alimentation hydrique du palmier dattier (*Phoenix dactylifera* L.) dans le contexte pédoclimatique de la zone littorale de la République de Djibouti, thèse de doctorat en sciences agricoles, Université d'Orléans, 2015, p 54.

²- G. Toutain, Le palmier dattier culture et production, *Al Awamia*, 25, Octobre 1967, p-p 88-89.

L'humidité de l'air affecte également la qualité de la dattes pendant le processus de maturation. Lorsque le taux d'humidité est élevé, les fruits deviennent mous et collants, tandis que, lorsque le taux d'humidité est faible, ils deviennent très secs (cas du Nord-Soudan et de plantations continentales). Ce phénomène est renforcé lorsque la faible humidité est couplée à des vents chauds et secs (appelé Chili en Tunisie, Chergui au Maroc, N-W en Irak, etc.)¹.

I-4-6- L'eau :

Le palmier dattier se trouve dans les zones désertiques chaudes où l'on enregistre les plus forts maxima de température du globe et où les précipitations atmosphériques sont insignifiantes, les vents fréquents, l'évaporation intense et le degré hygrométrique faible². Pour une production végétale importante dans un milieu aussi aride, il est très important de veiller aux apports d'eau par irrigation pour compenser l'évapotranspiration, qui est importante dans ces régions. Les besoins en eau du palmier dépendent de la qualité des eaux d'irrigation, du type sol (capacité drainante), du niveau des nappes, de la présence ou non de cultures sous le palmier, mais surtout des conditions climatiques³.

Les travaux réalisés à Malba (Tozeur) en Tunisie dès 1964 jusqu'en 1970 par le CRUESI montrent que les besoins en eau du palmier sont faibles en Décembre-janvier et augmentent pour atteindre leur maximum au cours des mois de (juillet-août-septembre). Le taux moyen a été de 23 647 m³/ha soit 0,9 I/h/ha pour la variété Deglet Nour, le besoin net n'est que de 15 714 m³/ha. Le rythme d'irrigation doit être, d'après ces travaux, pour Deglet Nour adulte, de 6 à 7 jours en juillet-août-septembre, de 10 jours en avril-mai-juin-octobre, de 12 jours en février et novembre et de 15 à 21 jours en décembre-janvier. Cependant, pour les variétés dites communes, ils avancent le chiffre de 0.5 I/s/ha⁴.

I-4-7- Nécessités agrologiques :

Le palmier dattier peut se développer dans des terrains assez divers, mais il affectionne particulièrement les sols neutres, profonds, assez légers et normalement humides ; il peut s'accommoder des terres d'alluvions assez chargées en argiles lorsqu'elles sont meubles et aérées. Il supporte les sols salés quand ils reçoivent de fortes irrigations et que le drainage est efficace.

En revanche, il croît mal dans les sols argileux compacts ; mais ceux à bonne capacité de rétention vis-à-vis de l'eau et permettant un drainage efficace sont très intéressants pour la phoeniciculture. Une croissance normale et une production de haute tenue ne peuvent être obtenues que si le sol permet la pénétration de l'eau à une profondeur de 2 m à 2 m 50. Les plus belles palmeraies se trouvent sur de profonds limons sableux⁵.

I-5- Composition chimique des dattes :

Les dattes contiennent des glucides, des protéines, des fibres, des graisses, diverses vitamines et des minéraux. Selon Zaid et de Wet (2002), la disponibilité d'une grande quantité de sucre fait de ce fruit l'un des aliments les plus nutritifs qui soit disponible pour les populations des régions arides et semi-

¹- A. Zaid and P. F. de Wet, "Origin, geographical distribution and nutritional values of date palm," in Date palm cultivation, FAO Plant Production and Protection, op.cit.

²- G. Toutain, op.cit, p 89.

³- Hami Said Ahmed, op.cit, p 54.

⁴- Ben Abdallah A, La phoeniciculture, In : Dollé V. (ed.), Toutain G. (ed.) : Les systèmes agricoles oasiens, Options Méditerranéennes, Série A, Séminaires Méditerranéens, n°11, Montpellier : CIHEAM, 1990, p 114.

⁵- G. Toutain, op.cit, p 91.

arides du monde. De plus, les fruits contiennent de 15 à 30% d'eau, en fonction de la variété et du stade de maturité¹.

Elleuch et al. (2008) ont analysé la couleur, les capacités de rétention en humidité et en huile et le comportement rhéologique des fibres alimentaires extraites de la chair de dattes de deux souches tunisiennes. Deglet Noor et Allig. Les résultats ont montré que, sur la base de la matière sèche, Deglet Noor cv. Constituait 53% de saccharose, 14% de glucose, 13% de fructose, 14% de fibres alimentaires totales, 2% de protéines et 2,5% de cendres, par rapport à Allig (14, 30, 29, 18, 3 et 2,5%, respectivement). Chez les deux cultivars, la teneur en fibres alimentaires totales, insolubles dans l'eau, représente 10% de la matière sèche².

Selon Michel Ferry, l'analyse de la composition chimique des fruits a abouti au classement des différents cultivars en 3 catégories en fonction de la teneur et en saccharose de la pulpe (dattes sèches, demi-molles et molles) ; cela confirme une classification déjà connue depuis longtemps. Cependant, à l'intérieur d'une même catégorie, les cultivars n'ont pas pu être différenciés bien que certains des palmiers dattiers étudiés aient montré un comportement particulier³ :

- Daglet Nour a pu être caractérisé par une très forte teneur en saccharose dans ses fruits murs,
- Majhool (à dattes molles) s'est avéré riche en acides aminés essentiels au stade Kalal.
- Thoory (à dattes sèches) s'est singularisé par une accumulation de potassium au cours de la maturation du fruit.

II- La chaîne de valeur de la filière dattes

Selon Malassis (1995) : "la filière se rapporte à l'itinéraire suivi par un produit (ou un groupe de produits) au sein de l'appareil agro-alimentaire; elle concerne l'ensemble des agents (entreprises et administrations) et des opérations (de production, de répartition, de financement) qui concourent à la formation et au transfert du produit jusqu'à son stade final d'utilisation, ainsi que les mécanismes d'ajustement des flux des facteurs et des produits le long de la filière et à son stade final"⁴.

La cartographie de la chaîne de valeur de la filière dattes ci-dessous représente l'ensemble des intermédiaires entre production et consommation et leurs liaisons :

Figure n°05 : La cartographie de la chaîne de valeur dattes



Source : Pole de Jerid, Plan Stratégique de la Chaîne de Valeur Dattes, Dérivés des Dattes et Dérivés de Palmiers, 2016, p 4, <http://www.poledjerid.com/pdf/CDV.pdf>

¹- AregawiLemlem et al., Date Palm Production Practices and Constraints in the Value Chain in Afar Regional State, Ethiopia, *Advances in Agriculture* , Vol 2018, , p 2, <https://doi.org/10.1155/2018/6469104>.

²- Mohamed Elleuch et al., Date flesh: Chemical composition and characteristics of the dietary fibre, *Food Chemistry*, Vol 111, Issue 3, 2008, p-p 676–682.

³ - Michel Ferry, Etude de la composition chimique de dattes à différents stades de maturité pour la caractérisation variétale de divers cultivars de palmier dattier (*Phoenix dactylifera L.*), Article in *Fruits*, vol 47, n°6, January 1992, p 676.

⁴- Perspectives de développement de l'approche filière pour la structuration des activités des communautés locales au niveau des oasis de la région MENA\ OSS, Tunis, 2014, p-p 29-30, <http://www.oss-online.org/mena-delp/index.php/fr/ressources/publications/file/20-perspectives-de-developpement-de-l-approche-filiere-pour-la-structuration-des-activites-des-communautes-locales-au-niveau-des-oasis-de-la-region-mena>

Dans cette section, nous allons détailler les différentes activités et opérations ainsi que les technologies mises en œuvre le long de la filière.

II-1- La production :

Le palmier dattier est une plante dioïque comportant des pieds mâles (Dokkar) et des pieds femelles (Nakhla). Dans la nature et depuis l'apparence de cette espèce, cette opération est assurée par le vent et par la suite l'homme intervenait en opérant la pollinisation artificiellement. De ce fait, pour une bonne production de dattes la pollinisation constitue une opération cruciale¹. Selon une enquête qui a été menée à Biskra auprès des phœniciculteurs, l'opération consiste à attacher deux ou trois épillets mâles avec les inflorescences femelles. Pour les palmiers les plus hauts, la pollinisation est plus difficile à réaliser car l'opérateur doit monter à plusieurs reprises (jusqu'à cinq fois) selon l'ouverture des spathe. Plusieurs recherches ont été menées pour mécaniser la pollinisation au vu de son importance et de sa difficulté².

La datte provient du développement d'un des trois carpelles après fécondation de l'ovule, les deux autres ne développent que des fruits parthénocarpiques. Après sa formation, on distingue cinq stades de développement du fruit durant les 200 jours après la pollinisation :

- **Loulou** : c'est la petite datte sphérique de couleur crème qui constitue le premier stade après la pollinisation, de forme ovoïde présentant une pointe en apex. Son poids est inférieur au gramme.
- **Kh'lal** : dans un premier temps, le volume et le poids augmentent très vite ainsi que la quantité de sucres réducteurs et de sucres totaux. La datte possède une très forte acidité et une humidité élevée. Au cours d'une deuxième étape, l'accroissement du poids et du volume est moins rapide, le taux de sucres réducteurs baisse, la formation de sucres totaux ralentit, mais le taux d'humidité reste toujours élevé. A ce stade, la datte possède une teinte vert pomme³.
- **Bser** : A ce stade, la peau de fruit change de couleur, elle vire de vert au jaune tacheté de rouge, au rose. L'accumulation des sucres est faible, le poids s'arrête de croître lentement ; le taux de la matière solide ainsi que le teneur en sucre total augmentent progressivement. En tant que l'humidité et l'acidité vont diminuer.
- **Mretba** : La datte est molle, translucide, elle perd son astringence et la peau prend la coloration brune ou noire. L'accumulation des sucres est lente
- **Tmar** : C'est l'étape finale de maturation, la datte perd beaucoup de l'eau, le rapport sucre/eau est assez élevé et l'épiderme est foncé⁴.

¹ - Nourani Ahmed et al, Etude de la pollinisation du palmier dattier, Conférence : Deuxième Workshop sur : La durabilité des systèmes de production phœnicicoles en Algérie, FILDA 2016, At Biskra, Algérie, p 1, https://www.researchgate.net/publication/311949309_ETUDE_DE_LA_POLLINISATION_DU_PALMIER_DATTIER/link/588a1022458515701203685a/download

² - Nourani Ahmed et al., Réalisation d'un pollinisateur du palmier dattier, Rev. Mar. Sci. Agron. Vét, Vol 5, Issue 3, 2017, p 319.

³ - Max Reynes, Influence D'une Technique De Desinfestation Par Micro-Ondes Sur Les Criteres De Qualite Physico-Chimiques Et Biochimiques De La Datte, thèse de doctorat En Biotechnologies Et Industries Aliment Aires, l'institut national polytechnique de Lorraine, 1997, p 13.

⁴ - Nader Nciri, Production des Dattes en Tunisie, rapport technique, Institut National Agronomique de Tunisie (INAT), 2006, p 9, https://www.researchgate.net/publication/272792527_Production_des_Dattes_en_Tunisie.

Le tableau n°04 donne les stades d'évolution et les appellations utilisées en Afrique du Nord et en Irak :

Tableau n°04 : Stade d'évolution de la dattes et appellations

	Stade 1	Stade 2	Stade 3	Stade 4	Stade 5
Maroc	Blah	Blah	Blah	Nekkar/Mbellah	Tmar
Algérie	Loulou	Kh'lal	Bser	Mretba/mertouba	Tmar
Libye	-	Gamag	Bissir	Routab	Tmar
Irak	Hababouk	Kimri	Khalal	Routab	Tmar
Mauritanie	Zei	Tefejena	Enguei	Blah	Tmar

Source : Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, Valorisation technologique des dattes au Maroc, Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), INRA édition, 2012, p 16.

Pour améliorer la qualité des fruits et assurer leur bonne nutrition et leur développement sur le régime, l'éclaircissage est nécessaire. Il existe trois méthodes d'éclaircissage des fruits :

- (i) couper les brins pour réduire leur longueur ;
- (ii) en retirant quelques brins du centre de la grappe ou
- (iii) en réduisant le nombre de fruits sur chaque brin.

Des expériences ont montré que le retrait d'un tiers du fil du centre de toutes les grappes améliorerait la qualité des fruits et leur maturation à Barheecv¹.

II-2- La récolte et stockage

II-2-1- La récolte :

La récolte des dattes constitue une opération particulièrement importante qui détermine la qualité du conditionnement des dattes. En effet, les dattes récoltées d'une manière propre et adéquate permettent une grande économie du temps lors du nettoyage. Au contraire, les dattes récoltées d'une manière impropre (souillées par le sable ou abimées lors de la chute) entraînent un travail supplémentaire pour les unités de conditionnement, les méthodes de récoltes dépendent de plusieurs facteurs liés à la variété, au climat et aux exigences commerciales².

II-2-1-1- Période de la récolte :

Le moment de la récolte est basé sur l'apparence et la texture du fruit de la dattes (liée à l'humidité et à la teneur en sucre). Le bon moment de la récolte réduit l'incidence et la gravité des craquelures ou du dédoublement des dattes, de la déshydratation excessive, de l'infestation par les insectes et de l'attaque par les micro-organismes³. Les dattes d'une manière générale peuvent être récoltées aux trois stades de maturité que sont : Khalal, Routab (de juillet à août) et le stade Tamar (de septembre à décembre)⁴.

¹- J. J. Shah, Date palm cultivation in India: An overview of activities, Emir. J. Food Agric, Vol 26, Issue 11, 2014, p 991.

²- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, Valorisation technologique des dattes au Maroc, Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), INRA édition, 2012, p 83.

³- Kader A.A. and Hussein Awad, Harvesting and postharvest handling of dates, ICARDA, Aleppo, Syria, 2009, p 4.

⁴- Belbahi Amine, Étude et modélisation d'un traitement thermique suivi d'un conditionnement (température, aw et CO2) pour la maîtrise de la flore fongique d'altération des dattes à humidité intermédiaire, thèse de doctorat en sciences agronomiques, Institut national d'études supérieures en sciences agronomiques, Montpellier, 2015, p 6.

Selon PEYRON (2000), La récolte des dattes doit être effectuée quand la majorité des fruits sont mûres¹. La maturation des fruits dépend du cultivar, des unités thermiques pendant la saison de croissance et du stade de cueillette des fruits. Pour les cultivars à maturation précoce, la maturation du fruit dans le régime peut prendre de 3 à 4 semaines, tandis que pour les cultivars à maturité tardive, la maturation du fruit dans le régime a lieu environ 8 à 12 semaines. Les récoltes précoces sont couramment pratiquées pour tirer parti des prix plus élevés sur le marché et éviter les conditions météorologiques défavorables, la fissuration ou le fendillement des fruits, la déshydratation excessive des fruits à maturité précoce, l'infestation par les insectes et les microorganismes.

Comme la maturation des dattes est progressive sur le régime, certains fruits peuvent être trop mûrs tandis que d'autres sont encore au stade Khalal ou Rutab. La sélection sélective de dattes ou de brins individuels est souvent pratiquée pour obtenir une bonne qualité à maturité optimale. Lorsque cette approche est adoptée, un certain nombre de cueillettes sont effectuées avant la récolte de tous les fruits. La méthode courante consiste à récolter par grappe lorsque la majorité des dattes sont mûres².

II-2-1-2- Les méthodes de récolte :

a- Le grappillage :

Le grappillage consiste à récolter une à une les dattes à fur et à mesure de leur maturité il est justifié pour les variétés de bonne qualité marchande ayant un prix de vente très rémunérateur il est également le meilleur moyen d'obtenir de très beaux fruits en même temps que de limiter les dégâts dus aux oiseaux ce procédé est encouragé malgré deux inconvénients : la main d'œuvre qu'il nécessite et l'impossibilité de contrôler d'éventuels vols

Les dattes cueillies sont à recueillir dans une corbeille (ou un panier) adaptée reliée au cueilleur par une corde qui lui permet de descendre en douceur avec la corbeille pleine³.

b- Coupe de régime :

Dans la majorité des cas, la récolte est réalisée dans de mauvaises conditions. Le coupeur sectionne le régime qui tombe sur le sol nu. Les ramasseurs secouent la hampe et mettent les dattes en tas. Cette méthode n'est pas sans inconvénient et ne doit pas être utilisée pour les dattes d'exportation⁴.

Pour les dattes de bonne qualité, le régime peut être enveloppé avant d'être coupé et il est envoyé ensuite à l'aide d'une corde vers la terre au-dessous de l'arbre couverte d'une bâche. Quant aux variétés à qualité moyenne, les régimes dattiers sont coupés en une seule fois et descendus à terre moyennant une corde vers la terre au-dessous de l'arbre couverte d'une bâche.

c- Utilisation de la poche à manche :

C'est une poche de forte toile maintenue ouverte par une armature métallique prolongée par une manche, portée par une fourche métallique à crochets disposée à son extrémité. Le régime est coiffé par la poche. Un mouvement de va-et-vient imprimé à la fourche, secoue le régime et détache les

¹- M. Haddou et al., op.cit, p 52.

²- Elhadi M. Yahia et al., Harvesting and Postharvest Technology of Dates, In Dates: Postharvest Science, Processing Technology and Health Benefits, chapter 5, John Wiley & Sons edition, 2014, p 109.

³- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p 84.

⁴- G. Toutain, op.cit, p 134.

dattes mures. Ces dernières recueillies par la poche, sont conduites par la manche dans une caisse. Ce mode grappillage ne peut être utilisé que pour les cultivars à régimes pendants¹.

d- La récolte mécanique :

La méthode de récolte mécanique consistant à couper les grappes de fruits entières, puis à utiliser des secoueurs mécaniques pour retirer les fruits. Avec le développement technologique, les ramasseurs utilisent une grue hydraulique construite sur un camion et la grue avait un panier utilisé par le ramasseur pour atteindre le sommet de l'arbre. Le ramasseur coupe tout le tas et le place dans le panier, qui est abaissé par la grue vers un shaker-trailer pour agitation. Une fois secoués, les fruits tombent dans les bacs en vrac placés sous la remorque porte-shaker. Les caisses en vrac sont ensuite soulevées et placées dans des camions pour être transportées à la station d'emballage. Près de 80% des dattes produites aux États-Unis sont récoltées selon cette méthode, ce qui a permis de réduire les coûts d'exploitation de 50%².

II-2-1-3- L'ensachage des régimes :

C'est une opération de protection des régimes par un film en plastique laissant respirer le régime et qui se pratique au mois d'août après l'attache des régimes. Elle se fait manuellement en glissant une gaine translucide plastique autour du régime de dattes. Cette opération a pour but de minimiser les dégâts qui peuvent être causés par les pluies d'automne et les oiseaux ainsi que l'action des vents. Les pertes peuvent atteindre plus de 50% de la production chez certaines variétés sans la protection des régimes³.

II-2-1-4- Le prétraitement de la récolte à la palmeraie :

La récolte peut être acheminée directement de la palmeraie à l'unité de traitement et de conditionnement, au fur et à mesure de la cueillette ; ou bien elle peut subir quelques traitements avant son acheminement en vue de faciliter son transport :

- 1- **Egrappage** : Les régimes coupés peuvent être entièrement ou partiellement égrappés. Les régimes portant des dattes incomplètement mûres doivent être transportés dans des caisses spéciales.
- 2- **Pré -triage** : Les dattes peuvent subir un pré-triage visant à éliminer certaines catégories de fruits : dattes avariées, dattes parthénocarpiques. Ces pratiques sont effectuées au fur et à mesure de la cueillette et elles nécessitent une main d'œuvre supplémentaire.
- 3- **Désinsectisation** : L'opération s'effectue par fumigation sur les dattes en caisses bien ménagées pour permettre une bonne circulation du produit fumigant⁴.
 - **Fumigation** : Un traitement à la phosphine (PH₃) sous forme de comprimés est appliqué. Les dattes séjournent trois à cinq jours dans des salles à température ambiante⁵.

¹- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p-p 84-85.

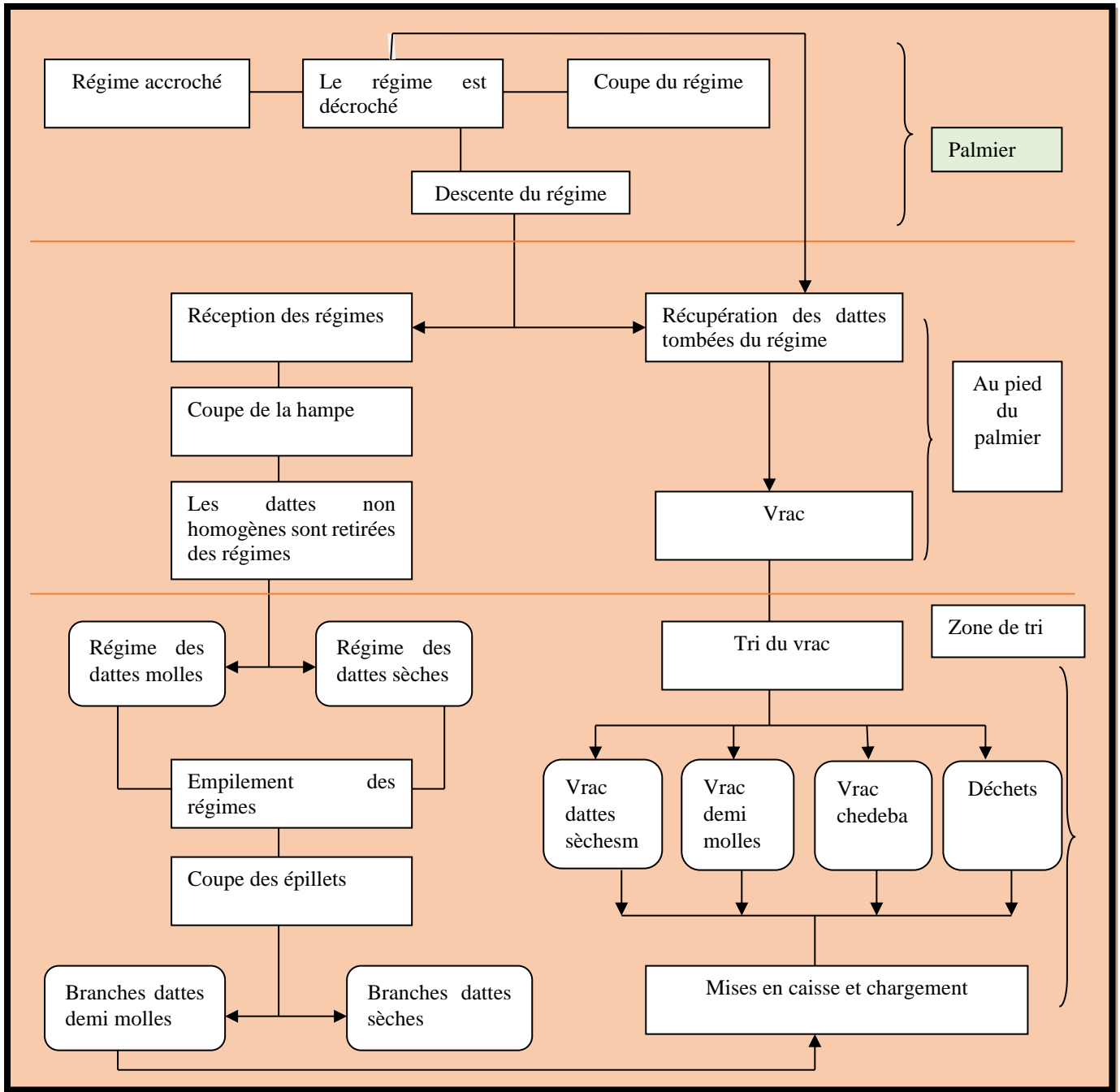
²- Elhadi M. Yahia et al., op.cit, p 111.

³- Note de conjoncture: Suivi de campagne phoenicicole, n°2, Onfaa, alger, 2016, p 3, <http://onfaa.inraa.dz/images/doconfaa/suivi%20de%20campagne%20phoenicicole%20octobre%202016.pdf>

⁴- Nader Nciri, op.cit, p 12.

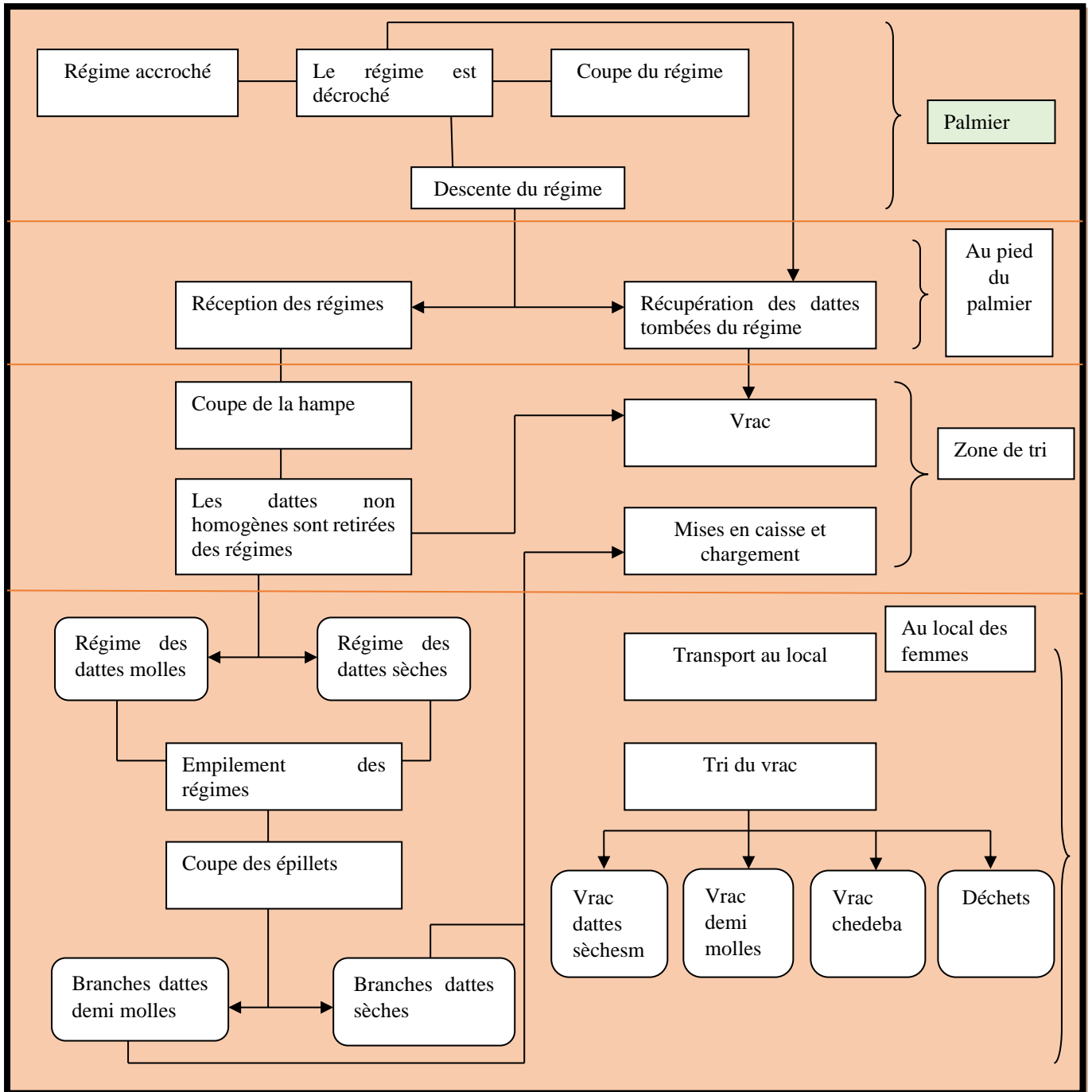
⁵- Y. Noutfia et al., Conservation par réfrigération de la datte marocaine: État des lieux et évaluation des critères physiques et sensoriels de la qualité, Revue Mar. Sci. Agron. Vét, Vol 6, n° 4, 2018, p 485.

Figure n°06 : La récolte la Deglet Nour : cas du tri à la parcelle



Source : Centre d'étude et de prospective industrielles, Analyse de la filière dattes en Tunisie, 2017, p 10, <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/download/cepi/notes/dattes.pdf>.

Figure n°07 : La récolte de la Deglet Nour : cas du tri à la parcelle et au local



Source : Centre d'étude et de prospective industrielles, Analyse de la filière dattes en Tunisie, 2017, p 10, <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/download/cepi/notes/dattes.pdf>.

II-2-2- Stockage de la récolte brute :

La récolte brute arrivant des palmeraies à l'atelier de traitement et de conditionnement, doit être stockée avant d'être traitée. La récolte brute peut parvenir en caisses ou en régimes. Les dattes en caisses sont stockées dans des magasins, dont le sol, les murs et le plafond sont établis en matériaux résistants, imperméables, pourvus d'ouvertures grillagées en toile dite moustiquaire, et munies de fermetures mobiles étanches. Ces magasins doivent être pourvus de dispositifs statiques ou mécaniques de ventilation. Le stockage de la récolte brute doit être de courte durée et ne pas excéder deux à 3 jours¹.

II-3- Triage et nettoyage :

II-3-1- Triage :

Cette étape est précédée d'un pré-triage et d'un classement des dattes lors de leur arrivée à l'usine, en trois catégories de produits :

- 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. Cette opération se fait manuellement grâce à des tapis de triage mécanique².

II-3-2- Nettoyage :

Les dattes arrivantes sont souvent souillées par des particules de terre, des graines de sable, des poussières, des débris végétaux, malgré les précautions prises lors des travaux de récolte. Le nettoyage des dattes peut se faire :

- **A sec par broissage :** les brosses doivent être douces pour ne pas détériorer la peau des dattes³. Il est préférable d'effectuer l'opération avec des rouleaux garnis de tissus pouvant être nettoyés facilement en cours d'opération.
- **Le lavage par pulvérisation :** consiste à traiter les dattes à l'eau sous pression finement pulvérisée. Aux U. S. A. c'est cette méthode de lavage qui est utilisée, mais elle ne convient que pour des fruits propres récoltés avec soin et ne pourrait convenir aux dattes africaines.
- **Les laveurs par trempage :** sont en général constitués d'un tambour brassant les dattes dans un bac rempli d'eau. La durée du traitement, la vitesse de rotation du tambour doivent être réglée avec soin pour éviter les inconvénients précités. On peut réduire les risques de diffusion des sucres dans l'eau de lavage en ajoutant à celle-ci un sirop de dattes⁴.

¹- Nader Nciri, op.cit, p 12.

²- Ben Sayah Faiza, Influence des conditions de stockage au froid des dattes sur leur qualité organoleptique dans la région des Zibans (Cas des dattes -variété Deglet Nour), mémoire de Magister en sciences agronomiques, université Kasdi Marbeh, Ouargla, 2014, p 43.

³- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p 89.

⁴- P. Munier, Note sur le séchage et e conditionnement des dattes communes, Document I.F. A. C, Fruits, Vol 16, n° 8, 1961, p 416.

II-4- Traitement :

II-4-1- Traitement de conservation :

Certains insectes, qui occasionnent de graves déprédations aux dattiers, ne commentent que des dégâts limités aux dattes, en amoindrissant parfois leurs présentations telles sont les cochenilles. D'autres insectes pondent, à la surface ou à l'intérieur des dattes, des œufs qui donnent naissance à des larves, appelées vers la présence de ces larves déprécie fortement les dattes¹.

La désinsectisation des dattes par fumigation au bromure de méthyle ou au phosphore d'hydrogène est le traitement le plus couramment utilisé. Les inconvénients engendrés par ces traitements chimiques notamment à l'emploi de doses élevées en raison du développement de souches résistantes, de par leur toxicité pour les consommateurs et l'environnement ont fait que la réglementation est devenue plus répressive et on s'achemine vers le bannissement de l'emploi du bromure de méthyle².

Autres méthodes sont utilisées pour la désinsectisation des dattes tel que :

- **Désinsectisation par la chaleur :** Des études ont montré que l'insecte était tué si l'on maintenait la température à 50° pendant 20 mn. En séchant les dattes au four tunnel, on les maintient à une température voisine à 70° pendant plus d'une heure, disposée sur des claies en couche unique, et on peut admettre que leur température interne atteint et dépasse 50° en 15 min³.
- **Désinsectisation par le froid :** Le froid permet d'arrêter ou de retarder les réactions biologiques et biochimiques. La température de 4°C ou légèrement inférieures préviennent contre l'activité des insectes mais elles ne tuent pas toutes les formes de vie de ces insectes. Des températures fortement inférieures à 0°C sont exigées pour assurer une morte complète.
- **Ionisation :** Le traitement par rayonnement γ à une dose de 50 Krad permet la destruction 100% de la pyrale. Le traitement par rayonnement γ à une dose de 25 Krad permet d'arrêter le développement de la pyrale dans des différents stades de non cycle. Quant au traitement à une dose de 20 Krad, il permet la destruction de 100% de la pyrale dans tous les stades de développement à l'exception du dernier stade de l'âge du ver qui montre une résistance aux rayonnements⁴.

II-4-2- Traitement complémentaire :

Les traitements complémentaires ont pour objectifs l'amélioration de la présentation, aspect et consistance. Parmi ces traitements on trouve :

II-4-2-1- Maturation artificielle :

On peut conduire artificiellement la maturation ; cette technique a l'avantage de réduire la durée de maturation et de prévenir les dégâts d'infestation causés par la pluie ou la chute de fruits déjà mûrs. Ces dattes se caractérisent par une teneur élevée en eau et une forte astringence due aux tanins solubles⁵. Cette opération peut être effectuée par plusieurs méthodes :

¹- Nader Nciri, op.cit, p-p 13-14.

²- M. Khali et al., Influence de la thermisation et d'un emballage pour atmosphères modifiées sur la composition chimique de la datte Deglet Nour au cours du stockage au froid, Sciences & Technologie, N°26, décembre (2007), p 10.

³- P. Munier, Note sur le séchage et e conditionnement des dattes communes, op.cit, p 416.

⁴- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p 96.

⁵- Saliha Daas Amieur, Etude quantitative des composés phénoliques des extraits de trois variétés de dattes (Phoenix dactylifera L.) Et évaluation in vitro de leur activité biologique, mémoire de Magister en sciences biologiques, université Hadj Lakhder, Batna, 2009, p 19.

- **Traitement à l'aide acétique** : Cet acide agit sur les tanins en les rendant insolubles. Le traitement peut être effectué par trempage dans une solution d'acide étendue à 3 ou 4%, ou dans égoutter, puis à macérer en vase clos pendant 20 à 24 heures.
- **Traitement à l'éthylène** : Ce procédé consiste à traiter les dattes d'abord à la vapeur d'eau, puis par le froid, avant de les soumettre à l'action de l'éthylène. Il est très peu utilisé.
- **Maturation par utilisation de la température** : lors de la maturation naturelle, la datte subit divers changements physicochimiques dont l'insolubilisation des tanins, la perte d'eau et l'inversion des saccharoses en sucres invertis. Ainsi le chauffage permet d'assurer l'inversion de saccharose à des taux variables en fonction de la température appliquée, moins la température est élevée mieux les dattes mûrissent. Ceci est en accord avec le fait que l'activité de l'invertase est décroissante lorsque la température dépasse 40-50°C

II-4-2-2-Réhumidification :

C'est une opération nécessaire utilisée en cas des dattes sèches pour ramener ces derniers à un état d'humidité et de texture adaptés aux exigences du marché. La variété de Deglet Nour présente l'avantage d'amélioration de sa qualité par un bon ramollissement suite à une hydratation adéquate. Cet aspect mou est obtenu à cause d'une augmentation de l'humidité d'une part et à l'inversion du saccharose en sucre réducteur, d'autre part ¹. Cette opération peut être effectuée par plusieurs méthodes² :

- **Trempage à l'eau** : suivi d'un égouttage et d'un ressuyage. On peut utiliser de l'eau froide ou chaude à 70°C.
- **Traitement à la vapeur d'eau à pression atmosphérique** : la vapeur d'eau est injectée dans une enceinte fermée.
- **Traitement à la vapeur d'eau après vide préalable** : Ce procédé consiste à injecter de la vapeur d'eau après avoir fait le vide dans l'enceinte de traitement. Ce procédé a l'avantage de permettre une réhumidification rapide à température peu élevée³.

II-4-2-3- Séchage :

La plupart des fruits sont récoltés avec une humidité très élevée. Ils sont périssables et sujets à des contaminations diverses (moisissures, microbes). Donc, le séchage permet d'allonger la durabilité des produits, de diminuer les pertes et d'ajouter de la valeur à leur produit. Ce procédé consiste à réduire l'humidité jusqu'à un niveau favorisant le prolongement de la conservation et empêchant la dégradation du fruit. Il existe deux types de séchage : le séchage naturel et le séchage indirect. Le séchage naturel ou séchage traditionnel consiste à exposer le produit au rayonnement direct du soleil. Néanmoins, le séchage direct (à l'air libre) présente des inconvénients du fait que le produit obtenu est de qualité médiocre, et généralement contaminé par des poussières et insectes. Le séchoir solaire réduit au minimum presque tous les problèmes auquel nous ferons face pendant le séchage naturel au soleil, et améliore ainsi la qualité du produit séché⁴.

¹- Abdelghani Boubekri, Optimisation des traitements thermiques de la datte algérienne « deglet-nour », thèse de Doctorat en génie mécanique, université Hadj Lakhder, Batna, 2010, p 25.

²- Nader Nciri, op.cit, p 15.

³- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p 92.

⁴- Ridha Fethi Mechlouch et al., Effet du séchage solaire sur la composition en sucres et en phénols de la datte variété Deglet Nour, 4 ième Séminaire Maghrébin sur les Sciences et les Technologies de Séchage, 2013, p 2, https://www.researchgate.net/publication/263578778_Effet_du_sechage_solaire_sur_la_composition_en_sucres_et_en_phenols_de_la_datte_variete_Deglet_Nour.

Dans le cas des dattes Deglet-Nour le recours au séchage est nécessaire dans les situations suivantes ¹:

- i. Cas des dattes récoltées mures mais dépassant les normes d'humidité acceptables (au-delà de 25% à base humide). C'est le cas traité par Belarbi A (2001) qui a étudié la stabilisation par séchage des dattes Deglet-Nour sous des conditions de températures allant de 50°C à 80°C et des humidités relatives entre 30% et 60 %. L'étude a montré que l'augmentation de la durée et la température du séchage cause un assombrissement de couleur, cela se manifeste nettement avec à 80°C. En revanche la vitesse de l'air n'a pas montré des changements significatifs sur les cinétiques de séchage obtenues.
- ii. Cas des dattes prématurées traitées à l'eau chaude ou étuvées à la vapeur (air chaud très humidifié). C'est l'exemple de l'étude faite par Hamdi S. et Hamdi M. (1991) qui ont étudié le séchage des dattes Deglet-Nour tunisiennes à une vitesse d'air de 0.33m/s sous des températures de 32°, 47° et 74°C. Les auteurs de ce travail ont utilisé le séchoir même pour assurer, et la maturation et le séchage. Ils concluent, sur la base de l'évolution des sucres totaux en fonction de l'humidité, que la maturation est largement favorisée au dépend du séchage par utilisation d'une température proche de l'activité optimale de l'invertase (autour de 45°C).
- iii. Cas des dattes Deglet-Nour sèches hydratées en vue de ramollissement C'est l'exemple de l'étude faite par Samira Chouicha et al (2010) qui ont étudié le séchage des dattes Deglet-Nour algérienne à températures 45°C, 50°C, 55°C, 60°C et 65°C. Ils ont conclué que les conditions opératoires assurant un meilleur rapport (qualité/durée de traitement) ont été arrêtées à un prétraitement d'hydratation par trempage à l'eau suivi d'un séchage à 50°C sous courant d'air s'écoulant à 1.2 m/s

II-4-2-4- Cirage :

C'est un traitement à haute température pendant un temps court avec un courant d'air fort. Ceci permet la dissolution de la couche de cires à la surface des dattes. Après refroidissement, on a un aspect brillant et attrayant. L'exposition des dattes à la chaleur (130°C pendant 5 min) fait étaler la matière grasse du fruit à la surface et lui donne cet aspect brillant. Le traitement à la vapeur pendant 10 min donne également de bons résultats².

II-5- Emballage, stockage et entreposage :

II-5-1- Emballage :

L'emballage constitue un maillon très important voire déterminant dans la conservation des dattes. Sa fonction fondamentale est de protéger le produit des agressions extérieures et de favoriser sa manipulation, son transport et sa conservation. Il existe une grande variété de types d'emballages, différents par leurs matériaux (papier, carton, bois, peaux animales, textile, fer et alliages, verre et plastique...), offrant des possibilités d'utilisation très diversifiées. Néanmoins, les restrictions sont plus sévères et les choix sont assez spécifiques pour ce qui concerne l'alimentaire. Les emballages

¹- Samira Chouicha et al., Séchage et qualité des dattes Deglet-Nour réhumidifiées par utilisation d'un séchoir solaire hybride, Annales des Sciences et Technologie, Vol. 2, N°1, Juin 2010, p 3, https://www.researchgate.net/publication/276848646_Sechage_et_qualite_des_dattes_Deglet-Nour_rehumidifiees_par_utilisation_d'un_sechoir_solaire_hybride

²- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p 94.

alimentaires doivent être adaptés aux contraintes des divers produits tenant compte de leur nature, fragilité, vulnérabilité et finalité de l'opération.

Pour les dattes, on distingue, jusque-là, deux grands modes d'emballages ¹:

L'emballage conventionnel : On y trouve les ravieres ou barquettes, les sacs et les caisses en matière plastique, les boîtes en carton, les caisses en bois, les peaux de moutons et les sacs en toile selon la consistance et la commercialisation. Les dattes sont y sont mis avant l'acheminement vers le marché ou vers les lieux de stockage.

L'emballage sous vide : C'est une technique qui consiste à conserver les dattes dans des sacs, de différentes tailles et de forme variée, en soutirant l'air à l'aide d'une machine. Le principe étant de déposer les dattes dans le sachet ou sac ; de mettre le côté ouvert du sac au-dessus de la barre de soudure de la machine. Lorsque le couvercle sera fermé, l'appareil effectue automatiquement le procédé de mise sous vide. Cette technique qui semble, à priori onéreuse et harassante, présente beaucoup d'avantages à plus d'un titre méritoire. Elle permet de conserver les aliments beaucoup plus longtemps, à la température ambiante, au réfrigérateur ou au congélateur, tout en respectant les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire imposée pour la santé humaine. La durée de conservation doit être définie en fonction pour chaque température.

II-5-2- Stockage et entreposage :

Après l'emballage, les dattes seront transportées conformément aux ordres du marché ou stockées en tant que produit fini². Le stockage doit être effectué dans des conditions spécifiques afin que les dattes puissent garder l'intégrité de leur qualité. De ce fait, afin d'étaler et de régulariser la commercialisation des dattes, il est recommandé de conserver les fruits dans des entrepôts frigorifiques³. Cependant la température de conservation doit être appropriée car en dessous d'une certaine valeur les fruits développent des altérations particulières regroupées sous le vocable de « maladie physiologique du froid »⁴. Avant de placer les dattes dans les chambres froides, on procède à un pré-refroidissement qui consiste au refroidissement rapide par air forcé jusqu'à au moins 10°C. L'entreposage se fait généralement dans des chambres froides dont la température est réglée en fonction de la durée de conservation envisagée⁵.

Une étude rapporte que la température optimale pour stocker les fruits de dattes est comprise entre 0 et 4°C. Des résultats similaires ont été avancés par Hafez et al., (2012) pour le stockage frigorifique de variétés de dattes égyptiennes. Dans ces travaux, un entreposage frigorifique des dattes à une température de 0 et 1°C et une humidité relative de 85 à 90 % pendant une durée de 40 jours permet de prévenir la prolifération des moisissures. Dans d'autres pays comme les Émirats Arabes Unis, certaines industries reçoivent les dattes au stade «Tamr» avec des quantités qui dépassent la capacité

¹- Dakhia Nadjet et al., Guide de bonnes pratiques orientations pour une meilleure conservation des dattes : Choix de l'emballage et de la température de stockage, Centre de Recherche Scientifique et Technique sur les Régions arides Omar El-Bernaoui (C.R.S.T.R.A), Biskra, 2016, p-p 6-7.

²- A. Zaid and J. Emmens, Date harvesting, packing house management and marketing aspects in : Date palm cultivation, FAO Plant Production and Protection, Paper n°156, (chapter IX), 2002, <http://www.fao.org/3/Y4360E/y4360e0d.htm>.

³- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p 101.

⁴- Dakhia Nadjet et al., op.cit, p 3.

⁵- Ben Sayah Faiza, op.cit, p 40.

immédiate des marchés. Ainsi, la plupart des dattes sont stockées à une température de -3°C jusqu'à un an¹.

RYGG (1956) a définis les températures de conservation des dattes Deglet Nour pour des temps déterminés comme suit :

Tableau n°05 : Températures et durées optimales pour la conservation des dattes Deglet Nour

Température	Durée de conservation
26 - 27°C	1 mois
15 - 16°C	3 mois
4 - 5°C	8 mois
2 - -3°C	1 an
-17 - -18°C	Plus d'un an

Source: BEN SAYAH Faiza, op.cit., p 40.

Le stockage des dattes à des températures entre 0°C et 21°C nécessite une humidité relative de 65 à 70% pour éviter l'absorption d'eau avec des humidités supérieures et le dessèchement des dattes avec des humidités inférieures. En outre, le froid permet non seulement un stockage de longue durée mais aussi une inhibition du développement des maladies et des insectes comme les pyrales et les petits coléoptères².

II-6- Valorisation et transformation des dattes :

La datte a toujours été un élément majestueux de l'alimentation tant pour les humains que pour les animaux, dans tous les pays de Sud et de l'Est de la Méditerranées. Cependant, on constate une évolution dans les habitudes alimentaires des pays phoenicicoles et dans les diverses utilisations des dattes. Cela a conduit à rechercher les meilleurs moyens de répondre à ce progrès en vue d'une meilleure valorisation de cette matière première par la mise au point de diverses formulations alimentaires et/ou non alimentaires³. Estanove P (1990), a essayé de citer les différentes possibilités de transformer les dattes comme suit :

Tableau n°06 : Possibilités de transformer les dattes

La diversification des productions	La transformation	Utilisation des déchets
- pâtes de dattes	- sirop de dattes	- sucre de dattes
- farines de dattes	- boissons	- aliments du bétail
- dattes fourrées	- vinaigre de bouche	- méthanisation
- dattes enrobées	- vinaigre industriel	- préparation de compost
- produits nouveaux	- alcool chirurgical	
	- levures	

Source : Estanove P, Note technique : Valorisation de la datte, In : Dollé V. (ed.), Toutain G. (ed.). Les systèmes agricoles oasiens. Montpellier : CIHEAM, (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens ; n. 11), 1990, p 301-318.

¹- Y. Noutfia et al., Conservation par réfrigération de la datte marocaine: État des lieux et évaluation des critères physiques et sensoriels de la qualité, p 485.

²- Ben Sayah Faiza, op.cit, p 40.

³- Boulal Ahmed, Contribution à l'étude de la microflore des dattes conservé par des méthodes traditionnelles (Btana), et valorisation des dattes de faible valeur marchande, thèse de Doctorat en Biologie, université d'Ahmed Ben Bella, Oran, 2017, p 17.

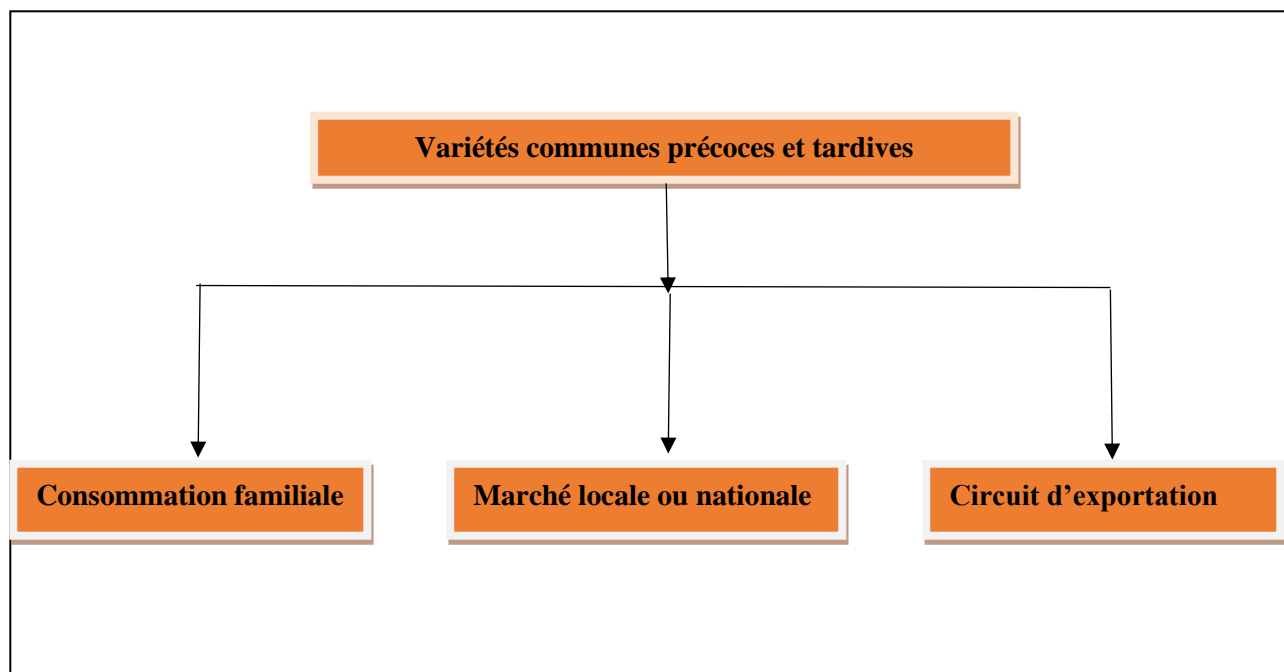
II-7- Commercialisation :

Une fois les dattes « conditionnées », si elles ne sont pas stockées, elles sont transportées et vendues sur les marchés de consommation. Les moyens de transport utilisés dépendent de la situation du producteur ou l'acheteur-revendeur et de la proximité du marché de destination.

Par ailleurs, le respect des normes de qualité des dattes permet d'assurer la sécurité et la qualité des dattes commercialisées. Il est donc obligatoire pour tout établissement, avant de procéder à la commercialisation, de déterminer à quel degré les niveaux de production disponibles répondent aux exigences effectives du marché. L'intégration des normes de spécifications dans les stratégies des établissements permet l'amélioration de la qualité, l'acquisition de nouveaux marchés et l'augmentation des bénéfices. Les normes officielles de la qualité des dattes peuvent être considérées à deux niveaux ¹:

- Niveau de la chaîne de production englobant les critères de la qualité et de la sécurité à la production, récolte, traitement, conditionnement et transport ;
- Niveau des organismes responsables de la normalisation comme les normes nationales, internationales et spécifiques à la société.

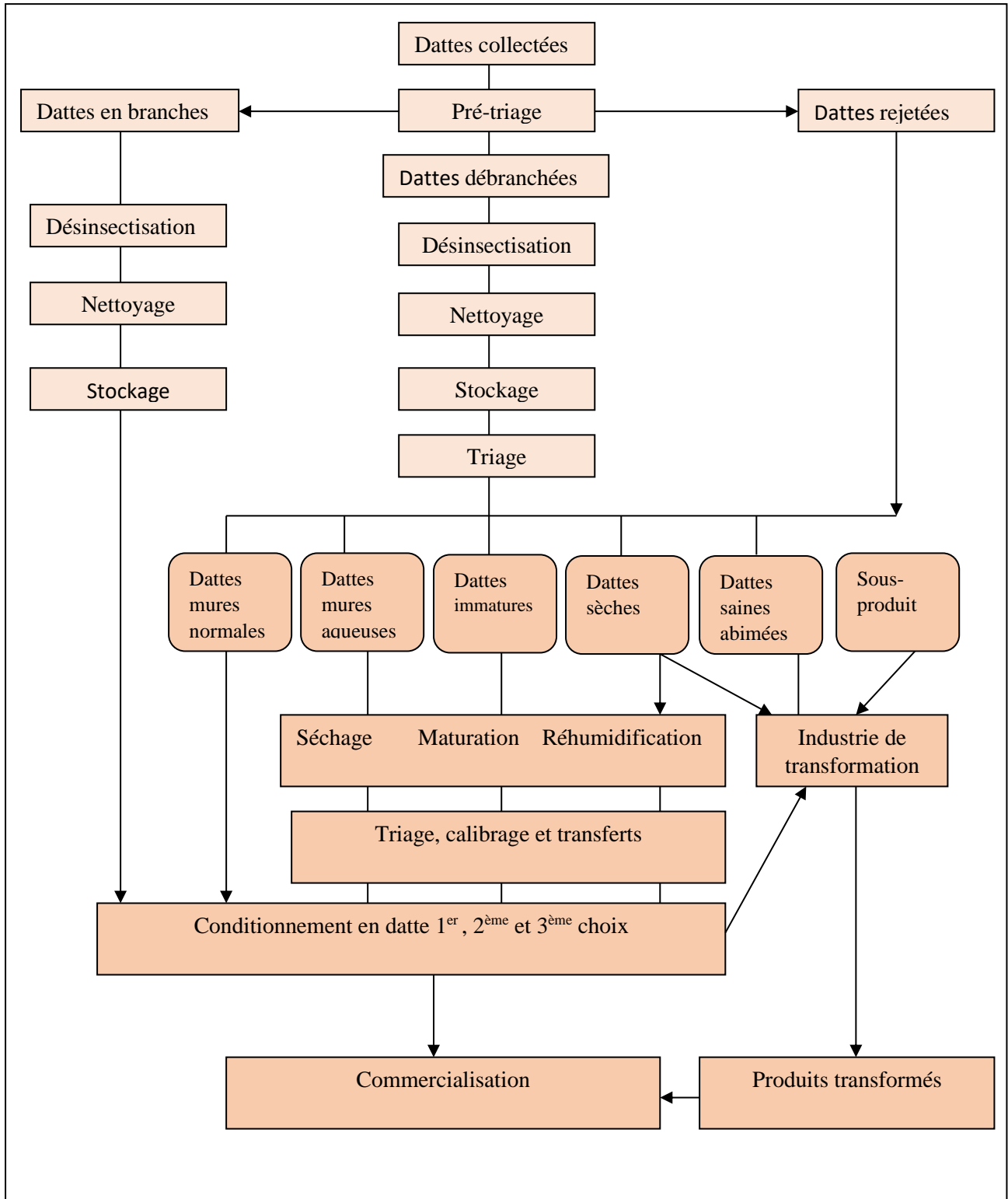
Figure n°08 : Circuit de commercialisation des dattes en fonction des variétés



Source : Centre d'étude et de prospective industrielles, Analyse de la filière dattes en Tunisie, 2017, p 10, <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/download/cepi/notes/dattes.pdf>.

¹- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p-p 102-103.

Figure n°09 : Diagramme du traitement et conditionnement des dattes



Source : Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p 83.

III- Normalisation – Certification - Labellisation

Les consommateurs sont de plus en plus attachés à la qualité, tant pour les produits que les services, mais ne savent pas comment apprécier à priori le niveau de qualité qui leur est proposé et faire leurs choix.

Les producteurs et prestataires sont conscients de cette demande et souhaitent fournir la meilleure qualité possible. Ils recherchent le moyen de faire connaître leurs efforts, en se distinguant de leurs concurrents et on voit se développer de nombreux labels¹.

III-1- Normalisation :

Le respect des normes de qualité des dattes permet d'assurer la sécurité et la qualité des dattes commercialisées. Il est donc obligatoire pour tout établissement avant de procéder à la commercialisation, de déterminer de quel degré les niveaux de production disponibles répondent aux exigences effectives du marché.

Les normes officielles de la qualité des dattes peuvent être considérées à deux niveaux²:

- Au niveau de la chaîne de production englobant les critères de la qualité et de la sécurité à la production, récolte, traitement, conditionnement et transport ;
- Au niveau des organismes responsables de la normalisation comme les normes internationales CEE-ONU DDP-08 et CODEX STAN 143-1985.

II-1-1- La norme de la commercialisation et le contrôle de la qualité commerciale des dattes :

La norme en vigueur concernant la commercialisation et le contrôle de la qualité commerciale des dattes est la « CEE-ONU DDP-08 ».

Elle a pour objet de définir les qualités que doivent présenter les dattes au stade du contrôle à l'exportation, après conditionnement et emballage. Aux stades ultérieurs c'est-à-dire ceux de l'exportation, le détenteur est responsable du respect des prescriptions de la norme.

Le détenteur/vendeur de produits non conformes à la présente norme ne peut les exposer, les mettre en vente, les vendre, les livrer ou les commercialiser de toute autre manière.

II-1-1-1- Caractéristiques minimales de qualité :

Dans toutes les catégories, compte tenu des dispositions particulières prévues pour chaque catégorie et des tolérances admises, les dattes doivent être³:

- Intactes ; sont exclues les dattes dont la peau a été écrasée, déchirée ou arrachée, laissant apparaître le noyau de façon telle que l'aspect du fruit est sensiblement altéré ;
- Saines ; sont exclus les produits atteints de pourriture ou d'altérations telles qu'elles les rendraient impropres à la consommation ;
- Propres, pratiquement exemptes de toute matière étrangère visible ; sont exclus les ingrédients d'enrobage ;
- Exemptes de parasites vivants, quel que soit leur stade de développement ;

¹- C.N.A.F.C, Le consommateur et les certificats de qualité des services, Paris, 1999, p 2, https://www.afc-france.org/attachments/article/140/qualite_service.pdf.

²- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, op.cit, p 103.

³- CEE-ONU DDP-08.

- Exemptes d'attaques de parasites visibles à l'œil nu, y compris d'insectes et/ou acariens morts et de leurs résidus ou déjections ;
- Exemptes de filaments de moisissure visibles à l'œil nu ;
- Exemptes de fermentation ;
- Exemptes de fruits immatures, c'est-à-dire de fruits légers, rabougris ou de consistance nettement caoutchouteuse ;
- Exemptes de fruits non pollinisés, c'est-à-dire de fruits qui n'ont pas été pollinisés et qui se présentent comme des fruits rabougris, immatures et dépourvus de noyau ;
- Exemptes de fruits tachés, c'est-à-dire de fruits présentant des marques cicatrisées, des altérations de la couleur ou des brûlures de soleil, ou de fruits atteints de mélanose (noircissement notable du sommet, généralement en association avec d'importantes crevasses ou craquelures de la pulpe) ou de side spot (zone très sombre qui affecte la pulpe), ou encore d'anomalies analogues sur une surface au moins égale à celle d'un cercle de 7 mm de diamètre ;
- Exemptes d'humidité extérieure anormale ;
- Exemptes d'odeur et/ou de saveur étrangère. L'état des dattes doit être tel qu'il leur permette :
- De supporter un transport et une manutention ;
- D'arriver dans un état satisfaisant au lieu de destination.

III-1-1-2- Teneur en eau :

La teneur en eau des dattes ne doit pas être supérieure à 26,0 % pour les variétés à sucre de canne et à 30,0 % pour les variétés à sucre inverti. Toutefois, pour les dattes de la variété Deglet Nour à l'état naturel, la teneur maximale en eau est fixée à 30,0 %.

III-1-1-3- Conditionnement :

- Les dattes doivent être conditionnées de façon à assurer une protection convenable du produit. Les matériaux utilisés à l'intérieur du colis doivent être propres et de nature à ne pas causer au produit d'altérations externes ou internes. L'emploi de matériaux, et notamment de papiers ou timbres comportant des indications commerciales, est autorisé sous réserve que l'impression ou l'étiquetage soit réalisé à l'aide d'une encre ou d'une colle non toxique.
- Les colis doivent être exempts de tout corps étranger, à l'exception des éléments décoratifs (rachis, branchettes, fourchettes en plastique, etc.).

III-1-1-4- Présentation :

Les dattes doivent être présentées dans des sacs ou des emballages solides. Tous les emballages de vente contenus dans un colis doivent avoir le même poids. Les dattes peuvent être présentées ¹:

- En régime (ensemble constitué principalement par le rachis et les branchettes auxquelles les fruits adhèrent naturellement) ;
- En branchettes (branchettes séparées du rachis, auxquelles les fruits adhèrent naturellement) ;
- Rangées individuellement, en couches, ou détachées dans l'emballage. Les branchettes présentées en régime ou séparées du rachis doivent avoir une longueur d'au moins 10 cm et porter en moyenne quatre fruits tous les 10 cm de longueur. Lorsque les dattes sont présentées en branchettes ou en régime, il est admis un maximum de 10 % de dattes détachées. Les extrémités des branchettes doivent être nettement tranchées.

¹- CEE-ONU DDP-08

III-1-1-5- Classification :

Conformément aux défauts admis à la section « Dispositions concernant les tolérances », les dattes sont classées dans les trois catégories suivantes : catégorie « Extra », catégorie I et catégorie II. Les défauts admis ne doivent pas porter atteinte à l'aspect général du produit, à sa qualité, à sa conservation et à sa présentation dans l'emballage.

III-1-1-6- Dispositions concernant le marquage :

Chaque colis doit porter, en caractères groupés sur un même côté, lisibles, indélébiles et visibles de l'extérieur, les indications ci-après :

a- Identification Emballeur et/ou expéditeur :

Nom et adresse (par exemple, rue/ville/région/code postal, et pays s'il est différent du pays d'origine), ou code (identification symbolique) reconnu officiellement par l'autorité nationale.

b- Nature du produit :

- « Dattes », si le contenu n'est pas visible de l'extérieur ;
- Nom de la variété et/ou du type commercial (facultatif) ;
- « En régime » ou « en branchettes », selon le cas ;
- « Dénoyautées », selon le cas.

c- Origine du produit :

Pays d'origine et, éventuellement, zone de production ou appellation nationale, régionale ou locale.

d- Caractéristiques commerciales :

- Catégorie ;
- Année de récolte (facultative) ;
- « À consommer de préférence avant le » et indication de la date (facultatif)¹.

III-1-2- Norme codex pour les dattes CODEX STAN 143-1985 :**III-1-2-1- Champ d'application :**

La présente norme s'applique aux dattes entières, avec ou sans noyaux, préparés en vue de leur commercialisation, conditionnées et prêtes à la consommation directe. Elle ne vise pas les autres modes de présentation, tels que les dattes en morceaux ou en pâte, ni les dattes destinées à une utilisation industrielle.

III-1-2-2- Description :

- i. **Définition du produit** : on entend le produit préparé à partir des fruits sains du dattier² :
 - a) cueillis au stade de maturité approprié ;
 - b) triés et nettoyés de façon à éliminer les unités défectueuses et les matières étrangères ;
 - c) éventuellement dénoyautés et débarrassés du périlanthe (cupule) ;
 - d) éventuellement séchés ou hydratés de manière à ajuster la teneur en eau ;

¹- CEE-ONU DDP-08, 2010.

²- CODEX STAN 143-1985.

- e) éventuellement lavés ou pasteurisés ; et
 - f) conditionnés dans des récipients de nature à en assurer la conservation et la protection.
- ii. **Types variétaux :** les types variétaux sont classés comme suit :
- a) Variétés à sucre de canne (renfermant essentiellement du saccharose) telles que les Deglet Nour et les Daglat Beidha (Deglet Beidha).
 - b) Variétés à sucre inverti (renfermant essentiellement du sucre inverti - glucose et fructose) telles que les Barhi, les Saïdi, les Khadrâwi, les Hallâwi, les Zahdi et les Sayir.
- iii. **Modes de présentation :** les modes de présentation peuvent être classés comme suit :
- a) Dattes avec noyau,
 - b) Dattes dénoyautées.
- iv. **Modes de présentation secondaires :** Il s'agit des modes de présentation suivants :
- a) **Pressées :** dattes comprimées en couches par un procédé mécanique ;
 - b) **Non pressées :** dattes non agglomérées ou conditionnées sans avoir été comprimées par un procédé mécanique ;
 - c) **En branchettes :** dattes encore fixées sur un brin de régime.
- v. **Classement en fonction du calibre (facultatif) :** Les dattes peuvent être calibrées d'après le tableau ci-après :

a) **Dattes avec noyau :**

Calibre	Nombre de dattes par 500 g
Petites	Plus de 100
Moyennes	Entre 80 et 100
Grosses	80 ou moins

c) **Dattes dénoyautées :**

Calibre	Nombre de dattes par 500 g
Petites	Plus de 110
Moyennes	Entre 90 et 110
Grosses	90 u moins

III-1-2-3- Facteurs essentiels de composition et de qualité :

i. **Composition**

Ingrédients facultatifs : Sirop de glucose, sucres, farine, huiles végétales.

ii. **Facteurs de qualité**

- **Spécifications générales :** Les fruits utilisés et les méthodes appliquées doivent être tels que le produit fini possède la couleur et la saveur caractéristiques de la variété et du type employés, ait un degré de maturité suffisant, soit exempt d'insectes et d'oeufs d'insectes et d'acariens vivants et réponde en outre aux spécifications ci-après :
- a) **Teneur en eau Maximum :** Variétés à sucre de canne 26 %, Deglet Nour 30 %, Variétés à sucre inverti 30 %
 - b) **Calibre (minimum) :** Dattes avec noyau 4,75 g, Dattes dénoyautées 4,0 g

c) **Noyaux** : Deux noyaux ou 4 fragments de noyaux (dans la présentation dénoyautée) pour 100¹.

d) **Impuretés minérales** : 1 g/kg

iii. **Définition des défauts :**

a) **Tachées** : Dattes présentant des marques, des défauts de coloration, brûlées par le soleil, présentant des taches noires, atteintes de mélanose ou présentant des anomalies analogues dans l'aspect extérieur qui affectent une surface globale supérieure à celle d'un cercle de 7 mm de diamètre.

b) **Endommagées (Dattes avec noyau seulement)** : dattes dont la peau a été écrasée et/ou déchirée, laissant le noyau exposé, à tel point qu'il nuit sensiblement à l'aspect visuel de la datte.

c) **Immatures** : Dattes dont le poids peut être léger, la couleur claire, qui sont rabougries ou peu charnues et dont la consistance est nettement caoutchouteuse.

d) **Non pollinisées** : Dattes qui n'ont pas été pollinisées et se présentant comme des fruits rabougris et immatures et dépourvus de noyau dans le cas des dattes non dénoyautées.

e) **Souillées** : Dattes avec des incrustations de matières organiques ou inorganiques telles que souillures et sable et affectant une surface globale supérieure à celle d'un cercle de 3 mm de diamètre.

f) **Endommagées et contaminées par des insectes et des acariens** : Dattes endommagées par des insectes ou des acariens ou contaminées par des insectes ou des acariens morts, ou par des fragments d'insectes ou d'acariens ou par leurs déjections.

g) **Fermentées** Dattes dont les sucres ont été transformés en alcool et en acide acétique par des levures et des bactéries.

h) **Moisies** : Dattes qui présentent des filaments de moisissures visibles à l'oeil nu.

i) **Pourries** : Dattes en état de décomposition et dont l'aspect est particulièrement inadmissible.

iv. **Tolérances de défauts** : Les tolérances maximales pures les défauts définis à l'alinéa 3.2.2 s'établissent comme suit :

- Au total 7 % en nombre de dattes présentant des défauts a)
- Au total 6 % en nombre de dattes présentant des défauts b), c) et d)
- Au total 6 % en nombre de dattes présentant des défauts e) et f)
- Au total 1 % en nombre de dattes présentant des défauts g), h) et i),

v. **Acceptation des lots** : Un lot est considéré comme satisfaisant aux critères de qualité énoncés dans la norme :

a) s'il ne contient pas d'insectes vivants ; et

b) si le sous-échantillon prélevé conformément aux dispositions des Sous-échantillons pour examen et essai (voir textes pertinents du Codex concernant les méthodes d'analyse et d'échantillonnage) répond aux spécifications générales de l'alinéa 3.2.1 et ne présente pas de défauts en proportion supérieure aux tolérances fixées aux alinéas 3.2.2 et 3.2.3, toutefois, en ce qui concerne les spécifications de calibrage, 5 % en nombre de dattes (5 sur 100) peuvent avoir un poids inférieur au minimum spécifié.

III-1-2-4- Additifs alimentaires : Concentration maximale

Glycérol : Limitée par les BPF

Sorbitol : (voir alinéa 3.1.1)

¹ CODEX STAN 143-1985.

III-1-2-5- Hygiène :

- Il est recommandé que le produit visé par la présente norme soit préparé et manipulé conformément aux sections pertinentes du Code d'usages international recommandé - Principes généraux d'hygiène alimentaire (CAC/RCP 1-1969) et des autres Codes d'usages recommandés par la Commission du Codex Alimentarius applicables au produit.
- Dans toute la mesure où le permettent de bonnes pratiques de fabrication, le produit doit être exempt de toute substance anormale.
- Quand il est analysé selon des méthodes appropriées d'échantillonnage et d'examen, le produit :
 - Doit être exempt de micro-organismes en quantités pouvant présenter un risque pour la santé ;
 - Doit être exempt de parasites pouvant présenter un risque pour la santé ; et
 - Ne doit contenir aucune substance provenant de micro-organismes en quantités pouvant présenter un risque pour la santé.

III- 1-2-6- Poids et mesures : Les récipients doivent être aussi pleins que possible, sans que celui nuise à la qualité, et leur contenu doit correspondre à la déclaration figurant sur l'étiquette.

III- 1-2-7- Etiquetage : Outre les spécifications de la Norme générale d'étiquetage des denrées alimentaires préemballées (CODEX STAN 1-1985), les dispositions spécifiques suivantes sont applicables :

- **Nom du produit :**

- Le nom de l'aliment doit être "dattes" ou "dattes enrobées de sirop de glucose".
- Le mode de présentation doit être indiqué comme suit : "dénoyautées" ou "avec noyau".
- Le nom du produit peut également comprendre le nom du type variétal ; le mode de présentation secondaire ("pressées" ou "non pressées") ; le calibre ("petites", "moyennes", ou "grosses").

III-1-2-8- Methodes d'analyse et d'échantillonnage :**i. Dispositions spéciales d'échantillonnage pour les dattes :**

- **Echantillon global :** Prendre au hasard deux paquets au moins dans chaque portion de 1 000 kg du lot. Extraire de chaque paquet un échantillon de 300 g, et en tout état de cause une quantité suffisante pour obtenir un échantillon brut de 3 000 g au minimum. Utiliser l'échantillon brut pour vérifier minutieusement la possibilité d'infestation par des insectes vivants et la propreté générale du produit avant de l'inspecter pour s'assurer qu'il répond aux autres dispositions de la norme.
- **Sous-échantillons :** pour examen et essai Mélanger soigneusement l'échantillon global et prélever au hasard, en différents endroits, de petites quantités afin de déterminer :
 - La teneur en eau - 500 g
 - Le nombre de noyaux (dattes dénoyautées) - 100 dattes
 - Le nombre de défauts spécifiés et le calibre - 100 dattes¹.

¹ -CODEX STAN 143-1985.

III-2- Certifications :

La sécurité sanitaire des aliments (SSA) porte comme principal but la protection de la santé des consommateurs. Des instruments de sécurisation des aliments ont alors été élaborés qu'ils soient aux niveaux national, régional ou international, par l'introduction de certaines formes de normalisation et/ou de réglementation en vue de protéger les pays contre d'éventuelles maladies d'origine alimentaire¹.

La certification est le processus de contrôle qui garantit que les opérateurs suivent un cahier des charges donné. Plus les aspirations sociales sont nouvelles et difficiles à percevoir, plus elles nécessitent de la confiance vis-à-vis des opérateurs de la chaîne de production. Les opérateurs tendent donc à répondre à cette demande par des standards certifiés par des organismes tiers. Ces signes de qualité peuvent affecter les échanges commerciaux à différentes échelles, des marchés locaux aux marchés mondiaux².

Dans le cas de la filière datte, l'activité de conditionnement fait l'objet de plusieurs typologies de certifications, un maillon fort de la chaîne de valeur qui est organisée autour de trois fonctions principales qui sont la production, la collecte-stockage et le conditionnement-exportation, et ce de l'amont à l'aval et qui stimule non seulement la plus grande partie de l'agriculture, mais aussi l'industrie (stockage et emballage des dattes) et une bonne partie des services marchands (commerce, transport, etc.). L'objectif ultime est de montrer à ses partenaires son engagement en matière de qualité, satisfaire ses clients, se différencier sur un marché concurrentiel, améliorer ses performances économiques et gagner en efficacité³.

Nous voulons dire par certification les systèmes de management intégré selon les standards comme les normes et standards :

III-2-1- ISO 9001 - Management de la qualité :

C'est une norme qui établit les exigences relatives à un système de management de la qualité. Elle aide les entreprises et organismes à gagner en efficacité et à accroître la satisfaction de leurs clients⁴.

III-2-2- ISO 22000 - Systèmes de management de la sécurité des denrées alimentaires :

C'est une exigence pour tout organisme appartenant à la chaîne alimentaire, définit la marche à suivre par un organisme pour démontrer son aptitude à maîtriser les dangers liés à cette sécurité afin de garantir que les denrées alimentaires peuvent être consommées en toute sécurité⁵.

III-2-3- ISO 14001 :

C'est une norme internationalement reconnue qui établit les exigences relatives à un système de management environnemental. Elle aide les organismes à améliorer leur performance

¹- Hana Allani Et al, Adoption de référentiels de sécurité sanitaire dans la filière dattes en Tunisie : portées et limites pour l'accès aux marchés d'exportation, NEW MEDIT, N° 3, 2016, p 64.

²- Jo Cadilhon et al, L'organisation de la certification des produits alimentaires, les publications du service de la statistique et de la prospective, centre d'études et de prospective, N° 29, Mai 2011, p 1, http://agreste.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf_analyse291105.pdf

³- M. Nidhal Hedfi et al, Etat de lieux des certifications Des entreprises et groupements agricoles de la chaîne de valeur Dattes dans les gouvernorats de Tozeur et Kebilli, rapport réalisé par le Pole de Jride, juin 2016, p 4, http://www.clusterdattetunisie.com/back-office/bibliotheque_pdf/Plan%20certification%20version%20finale.pdf

⁴- ISO 9001, mode d'emploi, 2015, p 3, https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/store/fr/PUB100373_fr.pdf.

⁵- ISO 22000 - Systèmes de management de la sécurité des denrées alimentaires, 2018, https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/store/fr/PUB100430_fr.pdf

environnementale grâce à une utilisation plus rationnelle des ressources et à la réduction des déchets, gagnant, par là même, un avantage concurrentiel et la confiance des parties prenantes¹.

III-2-4- IFS et BRC :

L'IFS (International Featured Standard) et le BRC (British Retail Consortium) sont deux référentiels développés par des distributeurs anglais, français, allemands et italiens. Ils s'adressent aux entreprises élaborant des produits sous marques (ou marque de distributeur) et des produits dits « premier prix ». L'IFS se décline en différentes variantes, selon le secteur d'activité : IFS Food, IFS/DPH, IFS Logistique, IFS Broker. L'IFS et le BRC sont reconnus internationalement².

III-2-5- Certification BIO (Ecocert, AB, Bio, Bio suisse ...) :

La certification bio constitue donc le moyen de garantir et de prouver que les produits agricoles et agroalimentaires ne contiennent pas de résidus chimiques et sont obtenus selon le mode de production biologique qui préserve, les ressources naturelles, la biodiversité, l'environnement et la santé humaine³.

La première certification biologique volontaire a été développée en 1964 par l'Association des sols au Royaume-Uni. En 2014, il existait plus de 120 normes privées. Ces normes privées, qu'elles soient locales ou internationales, sont volontaires et reposent sur des systèmes de garantie participatifs⁴.

III-3- Labellisation :

La labellisation permet de préserver le patrimoine national. De plus, cela renforce le développement rural en valorisant le travail des agriculteurs et coopératives qui sont mieux rémunérés. Les labels ouvrent de nouveaux marchés, notamment celui de l'export⁵.

III-3-1- Les indications géographiques (IG) :

Les indications géographiques (IG) sont des labels qui servent à identifier un produit comme étant originaire du territoire d'un Etat-membre, ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique. Du point de vue opérationnel, les IG sont un outil de protection et de rente dans un régime de concurrence monopolistique. Elles sont également un élément d'une stratégie de différenciation fondée sur la valorisation des ressources spécifiques. La différenciation peut être le résultat d'une stratégie individuelle d'entreprise par le biais de marques ou le fait d'une stratégie collective d'un groupe de producteurs visant l'acquisition d'un avantage concurrentiel. Au niveau institutionnel, les IG sont des normes qui définissent un mode de régulation, facteur d'incitation économique pour les uns (pays européens favorables aux indications

¹ - ISO 14001, Une introduction à la norme 14001, 2015,

https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/fr/introduction_to_iso_14001_fr_ld.pdf

²- M. Nidhal Hedfi et al, op.cit, p 6.

³- M. Ait Saada. D et al., Certification Bio - Une démarche de Qualité pour une meilleure prise en charge de l'Agriculture Biologique en Algérie, Journée Nationale : Mostaganem Zone Pilote Potentielle pour une Agriculture Biologique, Laboratoire de Technologie Alimentaire et Nutrition Université de Mostaganem, Mai 2015, p 69, <http://e-biblio.univ-mosta.dz/bitstream/handle/123456789/725/Communication%20Certification%20Bio%202015-%20AIT%20SAADA%20et%20al.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

⁴- FAO, Certification Biologique Pour Les Bananes, <http://www.fao.org/3/a-i6927f.pdf>.

⁵- Projet « Programme d'Accompagnement de Porteurs de Projets en Agroécologie (PAPPA) » Réalisée par Le Réseau des initiatives agroécologiques au Maroc (RIAM) avec l'appui de l'Ambassade du Canada au Maroc, p 1, http://reseauiam.org/upload/documents/ft_valorisationfr.pdf

géographiques), et facteur susceptible de fausser la concurrence pour les autres (pays du nouveau monde)¹.

III-3-2- L'Appellation d'Origine Protégée (AOP) :

L'Appellation d'Origine Protégée désigne un produit qui est originaire d'une région précise et dont ²:

- La qualité ou les caractères sont dus essentiellement ou exclusivement au milieu géographique comprenant les facteurs naturels et humains et,
- La production, la transformation et l'élaboration ont lieu dans l'aire géographique délimitée.

III-3-3- Le label agricole (LA) :

Le label agricole est la reconnaissance qu'un produit possède un ensemble de qualités et de caractéristiques spécifiques, et de ce fait présente un niveau de qualité élevé, supérieur à celui de produits similaires notamment en raison de ses conditions de production, de fabrication et, le cas échéant, de son origine géographique » selon le rapport de la FAO³.

¹- Lamara Hadjou, Pourquoi il faut labelliser les dattes algériennes, Le Monde des Dattes, N°2, Février 2014, p 14.

²- Guide Du Demandeur D'une Appellation D'origine (A.O.C. / A.O.P.), Institut National De L'origine Et De La Qualite, Version n° 5, 30/03/2009, p 4, http://www.fao.org/fileadmin/templates/olq/documents/Projects/voyageEtude/Guide_du_demandeur_AOC-AOP.pdf

³- Meryem Hrouch et al., « Le Manuel de Procédures pour la Commission Nationale des Signes Distinctifs d'Origine et de Qualité », Février 2010, p 15, <http://www.fao.org/fileadmin/templates/olq/documents/documents/ManueldeProcEdurespourlaCommission.pdf>

Conclusion :

Ce chapitre montre l'importance du palmier –dattier que ce soit sur le plan commercial en tant que source importante de revenus pour les agriculteurs oasiens, ou bien sur le plan nutritionnel en tant que source de certains éléments nutritifs (vitamines, minéraux, acides aminés...).

L'évolution de la production de datte de bonne qualité nécessite un grand effort au niveau des responsables du secteur depuis la récolte jusqu'à la commercialisation, en passant par les différentes opérations intermédiaires à savoir l'humidification, le ressuyage, la désinsectisation, l'entreposage, le conditionnement... Ainsi au niveau de la recherche et du développement, pour la mise en place de procédés de traitement des dattes, pour l'implantation des unités de conditionnement et de stockage des dattes et pour la conception des emballages appropriés et présentables pour les dattes.

La production de datte est constituée par des variétés de haute qualité et de faible qualité. Une partie très importante de cette production de faible qualité est utilisée comme aliment de bétail. De ce fait, il est possible de donner plus de valeur à cette production à travers le développement de l'industrie de transformation des dattes de faible valeur commerciale.

La datte est un produit de terroir très recherché localement, commercialisé avec succès sur les marchés régionaux, nationaux et internationaux. En outre, et afin de satisfaire le client en matière de qualité, se différencier sur un marché concurrentiel, améliorer ses performances économiques et gagner en efficacité, l'entreprise doit respecter les normes de qualité et de sécurité alimentaire. Dont elle doit obligatoirement intégrer des normes de spécifications et certifier ses produits.

Chapitre 03 :
Evolution de commerce extérieur de la filière datte en Algérie

Introduction :

L'agriculture est l'un des principaux moteurs de la croissance économique du pays. Son objectif principal est de pouvoir arriver à l'autosuffisance alimentaire. Elle a un impact significatif sur la croissance des autres secteurs de l'économie et notamment le commerce extérieur. En Algérie, Les régions sahariennes disposent d'un territoire immense qui couvre environ $\frac{3}{4}$ du territoire national. Ces régions disposent aussi de ressources hydriques importantes constituées en majorité de réservoirs d'eau souterraine non renouvelable.

Depuis l'indépendance, l'agriculture algérienne a connue des bouleversements importants. Elle a été marquée par l'application de plusieurs réformes. Cependant, elle a été la victime de la successivité de ses politiques caractérisée par la centralité des décisions ce qui a fragilisé ce secteur. Cependant l'économie reste dépendante des importations des denrées alimentaires et de l'exportation du pétrole.

Afin de diversifier les exportations hors hydrocarbures et essentiellement les produits agricoles, les autorités publiques algériennes se sont engagées durant les dernières décennies dans une perspective de développement des exportations de ce secteur, en mettant en œuvre une batterie de mesures afin de soutenir les entreprises exportatrices et celles ayant un potentiel à l'exportation.

Nous essayons dans ce chapitre d'exposer brièvement l'historique des politiques de développement ainsi que les politiques agricoles oasiennes en Algérie.

Une section sera consacrée pour l'analyse descriptive de la structure la filière datte et la troisième section porte sur les mesures mise en place par l'Etat afin de promouvoir l'exportation du secteur phoenicicole.

I- L'historique des politiques de développement agricole en Algérie

L'Algérie était un pays fondamentalement agricole jusqu'à l'avènement de la colonisation. L'organisation du foncier et de la production agricole de l'Algérie était influencée par la multitude d'événements tragiques des différentes invasions qui se sont succédés sur le pays¹.

Le mode de production de cette période était collectiviste. L'organisation sociale était tribale fondée sur les principes communautaires². Le foncier en Algérie est formé par des terres propriété communautaire collective invendable et imperceptible ; cette forme d'organisation du foncier sera réorganisée par la France en employant des nombreux stratagèmes, afin de déposséder les populations de leurs terres. Les terres deviennent dès lors vendables et perceptibles alors que les terres dont le propriétaire n'est pas clairement identifié sont tout simplement confisquées pour être redistribuées à des colons. L'agriculture algérienne était structurée selon les besoins de la France pour sa métropole, ce qui va avoir des conséquences néfastes sur le développement du pays au lendemain de l'indépendance³.

I-1- L'autogestion :

L'agriculture en Algérie à la veille de l'indépendance était partagée en deux parties : la majorité des terres traditionnelles et vivrières (5,5 millions d'ha) étaient entre les mains des algériens, l'autre partie moderne et exportatrice (2,2 millions d'ha) était entre les mains des colons. Le prolétariat agricole est le résultat de l'expropriation des terres par les colons, de l'indivision et du khamassat¹.

À l'indépendance, l'Algérie a hérité d'une situation difficile économiquement et socialement, ce qui va induire par manque de moyen et de motivation à la stagnation de la productivité agricole⁴ et aussi au départ massif des colons qui avait laissé des terres agricoles sans l'encadrement nécessaire pour fonctionner adéquatement⁵.

La première politique agraire mise en place par l'Algérie après l'indépendance en été 1962 était l'autogestion⁶, elle a été une création spontanée résultant d'initiatives prises par les ouvriers restés dans les fermes après le départ des colons⁷. Cette réforme apparaît plus comme un acte de souveraineté puisque l'opération n'a correspondu qu'à une tentative de reconstitution des structures agricoles productives telles qu'elles existaient vers 1960⁸.

Les grandes lignes du programme de tripoli a été adopté pour la relance et la reconstruction de l'économie pendant la période 1962-1965.

¹-Khaldi Mokhtari, Le développement local, office des publications universitaires, Alger, 2012, p 144.

²- Abdelhamid Abdelaziz : Quelle Agriculture pour l'Algérie ?, l'office des publications universitaires, Alger, 2009, p 20.

³- Khaldi Mokhtari, op.cit, p-p 145-146.

⁴- Mohamed Hocine Benissad, L'économie algérienne contemporaine, édition PUF, Paris, 1980, p 11.

⁵- Abdelhak Lamiri, La décennie de la dernière chance : émergence ou déchéance de l'économie algérienne ?, édition CHIHAB, Alger, 2013, p 56.

⁶- Mohamed Hocine Benissad, Economie de développement de l'Algérie, Office des Publication Universitaires, Alger, 1979, p-p 38-50.

⁷- Fatiha Baouche, l'évolution du foncier agricole en Algérie à travers les réformes, thèse de doctorat en droit et sciences sociales, université de Poitiers, 2014, p 41.

⁸- Chahrazed Guerrad, La question du foncier agricole algérien entre discours et actions, Mémoire de Magister en aménagement du territoire, université de Constantine, 2004, p78.

Le but visé doit être la transformation progressive de coopératives agricoles en organismes d'autogestion¹ pour promouvoir le secteur agricole abandonné par les colons et la réorganisation du secteur agricole privé.

L'officialisation de cette réforme a été décrétée le 22 mars 1963. Les terres agricoles abandonnées par les colons ont été transformées en coopératives d'autogestion par les travailleurs agricoles. Plus de 22.000 fermes d'état seront gérées par des comités de gestion et un directeur général désigné par les instances administratives². Le secteur privé n'est pas touché jusqu'en 1971 ce qui a créé un déséquilibre entre les deux secteurs. Sa structure est restée inchangée depuis l'indépendance en employant les mêmes travailleurs, faible revenu, sous-emploi généralisé³.

Dès les premières années de l'application de la réforme, les problèmes ont commencé d'apparaître : des problèmes de gestion, d'approvisionnement en intrants, de financement, de rémunération de ses produits et de commercialisation car ce secteur ne bénéficie plus des acquis hérités de la période coloniale et des débouchés pour ses produits qui va créer une véritable crise des exportations en 1965⁴.

Ce n'est qu'en 1966 que la banque nationale d'Algérie a commencé à accorder les premiers crédits d'équipement afin d'aider le secteur public mais cela a plus tôt créé une véritable économie d'endettement car les agriculteurs n'arrivaient pas à rembourser leurs crédits⁵. D'autre part, le secteur privé n'a pas bénéficié des crédits agricoles car étant repoussés chaque fois par les pouvoirs politiques. Ce secteur ne connaîtra de bouleversements significatifs qu'à la promulgation de la loi portant sur la révolution agraire⁶.

Après la découverte du pétrole vers 1958, les exportations se sont orientées vers l'énergie et les lubrifiants tandis que les exportations des produits agricoles en chute de plus de 50% à ce moment-là commencent déjà la dépendance alimentaire de se manifester, en 1968 les exportations agricoles s'étaient déjà à 16.1%⁷.

L'organisation de l'agriculture caractérisée par la socialisation des moyens de production et la nationalisation des terres agricoles des colons⁸ suivie après l'indépendance jusqu'à 1971, n'a pas donné de résultats escomptés. Déjà, l'Algérie importe (à partir de 1970), le tiers de ses besoins en céréales, 10% en légumes secs. La viande elle-même commence à être importée et la population rurale, en augmentation, pèse plus en plus lourdement sur le secteur. Le chômage s'y aggrave⁹.

¹- Bendjeffal Benabdellah, Essai d'évaluation de la politique Algérienne de développement rural, thèse de Doctorat en sciences de la nature et de la vie, université de Mustapha Stambouli, Mascara, 2017, p 118.

²- Abdelhak Lamiri, La décennie de la dernière chance : émergence ou déchéance de l'économie algérienne ?, op.cit, p 61.

³- Ahmed Henni, Economie de l'Algérie indépendante, édition ENAG, Alger, 1991, p 34.

⁴- Omar Bessaoud, L'agriculture et la paysannerie en Algérie : Les grands handicaps, p 372, www.crasc.dz.

⁵- Ahmed Henni, op.cit, p 34.

⁶- Omar BESSAOUD, op.cit, p 372.

⁷- Abdelmadjid Djenane, « La dépendance alimentaire : un essai d'analyse », Revue Confluences Méditerranée, n°81, 2012, P 119.

⁸- Ahmed Benbitour, L'Algérie au troisième millénaire : Défis et potentialités, édition MARINNOR, Algérie, 1998, p 49.

⁹- Abdelhak Lamiri, La décennie de la dernière chance : émergence ou déchéance de l'économie algérienne ?, op.cit, p 36.

Une réforme agraire a été proclamée en 1971 sous l'appellation de la révolution agraire¹, dont la mise en œuvre est prioritaire de trois dimensions en interaction : la réforme agraire, la modernisation de l'exploitation agricole et la conservation du patrimoine foncier².

I-2- La révolution agraire :

A partir de la proclamation de la Charte de la Révolution agraire, le 8 novembre 1971, la mise en œuvre de la Révolution agraire relève de l'agencement de trois phases techniques qui se succèdent et se chevauchent, et dont les deux premières doivent être réalisées assez rapidement³:

- **La première phase (juin 1972— juin 1973)** concerne la reprise et l'attribution des terres des collectivités publiques. Il s'agit — à l'exclusion des forêts — du domaine d'états des terrains communaux, de la terre arch. dont disposent à titre collectif les tribus et qui consistent, le plus souvent en pacages ;
- **La deuxième phase (mars 1973— juillet 1975)** vise essentiellement la nationalisation des terres des propriétaires absenteïstes, ainsi que la limitation des propriétés de grande et moyenne dimension, qu'elles soient exploitées en fermage ou métayage voire en faire-valoir direct ou en indivision ;
- **La troisième phase (juillet 1975—...)** a trait à la steppe constituée de terrains de parcours collectifs, qui recouvre plus de 10 % du territoire algérien. Cette phase a pour but d'endiguer le surpâturage, responsable de la dégradation des sols, par l'établissement de normes de densité, et d'améliorer l'élevage grâce à l'installation de bergeries en dur, de points d'eau... Elle s'attache également à réduire la concentration des troupeaux à 400 têtes.

L'objectif de cette réforme et de mettre en place un secteur néo-socialiste, à base de CAPRA (Coopératives agricoles de la Révolution agraire), et les CAPCS (Coopératives agricoles polyvalentes communales de services) dans chaque commune pour servir d'instruments de régulation entre les trois secteurs agraires juxtaposés (autogéré, néo-socialiste, privé)⁴.

La mise en œuvre de la révolution agraire s'est traduite par la création de 6000 coopératives de la révolution agraire (CAPRA) implantés sur 1 100 000 hectares ainsi que la création de près de 700 coopératives de services (CAPCS) au niveau communal⁵.

Après seulement trois années d'application de la réforme (1972-1975), les résultats furent plutôt décevants. La réforme agraire récupéra un peu plus de 1 million de terres publiques (communales, domaniales et arch) et nationalisa à peine 500 000 hectares, soit moins de 9 % du total des terres rattachées juridiquement au secteur privé jusqu'à 1978⁶. En 1979 le secteur privé en contrôle 4,5 millions sur les 8 millions d'hectares de terres agricoles utiles disponibles en Algérie⁷.

¹- Ahmed Henni, op.cit, p-p 34-36.

²- Histoire et Evolution 1962-2012, op.cit, p 34.

³- Philippe Adair : Mythes et réalités de la réforme agraire en Algérie, Bilan d'une décennie Études rurales, n°85, 1982 p 51.

⁴- Le Coz J, Dynamique de la Révolution agraire algérienne : La phase de la «bataille de la gestion», Revue Méditerranée, troisième série, tome 35, 1-2-1979, p 94.

⁵- Elhamid Brahimi, L'économie Algérienne : Défis et enjeux, 2e édition, DAHLAB, 1999, p 184.

⁶- Omar BESSAOUD, op.cit, p 373.

⁷- Abderrahmane Hersi : Les politiques agraires en Algérie : vers l'autonomie ou la dépendance ?, édition CREA, 1980, p 475.

Le développement de l'industrialisation est mis au profil pour développer le secteur agricole¹ pour les objectifs suivants² :

- Servir de débouché pour les produits industriels utilisés comme inputs tels que les tracteurs, les moissonneuses- batteuses, les moyens de transport, les engrais etc... en vue d'augmenter la production et la productivité ;
- Réaliser la satisfaction alimentaire pour faire face aux besoins croissant du pays.
- Améliorer les conditions de vie de l'agriculteur en augmentant leurs revenus afin de lutter contre l'exode rural ;
- Utiliser les produits agricoles comme matières premières par les industries de transformation.

La politique agricole suivie n'a pas réalisé ces objectifs. Les terres agricoles ont été distribuées à des salariés qui ne sont pas des agriculteurs ce qui a résulté l'abandon de terres agricoles. Le détournement des investissements en termes d'aide destinés au secteur agricole. Les paysans ont abandonné leurs terres pour travailler en ville. Selon des statistiques officielles plus de 200.000 hectares ayant perdu leur vocation agricole depuis l'indépendance³.

Les résolutions, de la 3^{ème} session du Comité central du FLN (Alger, mai 1980) ont confirmé les orientations contenues dans la Charte de la Révolution agraire, qui font de la coopérative de production et de sa variante, le domaine autogéré, la structure de base de la voie socialiste du développement agricole. Cependant, il est conseillé de diversifier le mode d'exploitation en incorporant un secteur important qui est le privé sans le réorganiser autoritairement afin d'éviter les conséquences catastrophiques pour l'ensemble du pays⁴.

I-3- Les réformes agraires de 1980 à 1986 :

Le constat fait en 1980 est évident⁵:

- L'augmentation de la dépendance alimentaire.
- Malgré les potentialités et la disponibilité des moyens le secteur public n'arrive ni à bien produire, ni à être financièrement équilibré, ni à distribuer un fort revenu.
- L'agriculture n'a pas bénéficié des investissements comme les autres secteurs.

Une profonde restructuration à travers le plan quinquennal 1980-1984, l'agriculture est érigée au rang de nouvelle priorité du développement économique et social. Des mesures économiques, financières et organisationnelles sont prises par l'Etat ce que prévoit l'instruction présidentielle n°14, du 17 mars 1981 portant « restructuration du secteur agricole »⁶.

¹- Benachenhou Abdelatif, L'économie algérienne entre l'autonomie et la dépendance, Revue d'économie industrielle, vol. 14, 4e trimestre, 1980, p 214.

²- Elhamid Brahimi, op.cit, p 185.

³- Fatima Nekkhal, Mutations structurelles du système éducatif en Algérie et refondation économique, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Bourgogne, France, 2015, p 25.

⁴- Reboul Claude, Le lent apprentissage de l'autogestion : Les coopératives de production agricole d'Abadla, Algérie. Revue Tiers Monde, tome 22, n°88, 1981, P 810.

⁵- Ahmed Henni, op.cit, 1991, p-p 40-41.

⁶- Ahmed Dahmani, L'Algérie à l'épreuve : Economie politique des réformes 1980-1997, édition l'Harmattan, 1999, p-p 60-61.

I-3-1- L'encouragement à la privatisation :

La loi foncière (83-19 du 13/08/83) permet au secteur privé d'acquérir des terres agricoles à des prix symboliques qui doit les restituées au bout de cinq ans avec l'aide de l'Etat par l'octroi des crédits et les équipements agricoles, etc...

L'encouragement à la privatisation suscite peu d'intérêt. A la fin mars 1986, 36 992 ha seulement sont répartis pour 11 239 bénéficiaires. La répartition des terres agricoles au profit de l'industrie et de plus en plus de l'immobilier s'accroît.

I-3-2- La restructuration des fermes étatiques :

La restructuration des fermes étatiques est sans doute la réforme la plus importante qui touche le secteur de l'agriculture au début des années 1980¹. Les domaines autogérés ont été remplacés par les domaines agricoles autogérés restructurés (DAAR) qui ont été par à la suite remplacée par les domaines agricoles socialistes (DAS)².

Une banque spécialisée est créée en mars 1982, la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) issue de la banque Nationale d'Algérie (BNA). Elle a pour mission, le financement de l'ensemble du secteur agricole³.

Le plan quinquennal 1980/1984 représente une rupture avec la période 1967/1979. La part de l'agriculture et de l'hydraulique dans les investissements globaux est passée de 13.7% durant la période 1967/1977 à 7,4% au cours des années 1980-1984⁴.

I-4- L'après 1986 :**I-4-1- Réorganisation du secteur agricole 1987 :**

L'ordonnance de décembre 1987 a mis fin à l'existence des D.A.S⁵, elles ont été remplacés par des nouvelles petites coopératives tel que des Exploitations agricoles communes Agricoles Coopérative (EAC) ou des exploitations Agricoles Individuelles (EAI)⁶.

Cette réorganisation a conduit à la création de 22.356 EAC et 5.677 EAI. Cette loi a permis successivement le désengagement de l'Etat en accordant un large degré d'autonomie à ces exploitations⁷.

¹- Ahmed Dahmani, L'Algérie à l'épreuve : Economie politique des réformes 1980-1997, op.cit, p-p 60-61.

²- H. Amichi, Evolution des systèmes agraires collectifs : de la collectivisation aux nouveaux arrangements. Cas du bas Cheliff, Algérie. Publié dans « Economies d'eau en systèmes irrigués au Maghreb : Mostaganem, Algérie 2008 », Cirad, Montpellier, France, colloques cédérom, 26-28 mai 2008, p 9.

³- Abdelmadjid Bouzidi, Les années 90 de l'économie algérienne : Les limites des politiques conjoncturelles, éditions ENAG, Alger, 1999, p 98.

⁴- Abdelhak Lamiri, Crise de l'économie algérienne : causes, mécanismes et perspectives de redressement, édition les presses d'Alger, Alger, Mars 1999, p 97.

⁵- Aït Amara Hamid, La terre et ses enjeux en Algérie, Revue du monde musulman et de la Méditerranée, n°65, 1992, p 191.

⁶- Farid Boukerrou et Samira Djaalab, Crise structurelle du système de production agricole et crise de la dépendance alimentaire comme phénomène durable en Algérie, revue « Sciences humaines », n°39, Juin 2013, p 144.

⁷- Chehat Foued, Déterminants et premiers effets de la réorganisation de l'agriculture algérienne, Revue Économie rurale, n°207, 1992, p 9.

Cette réorganisation du foncier agricole n'a pas donné ces fruits ce qui a amené à restructurer les EAC en plus petite exploitation constituer pour ensuite évoluer vers l'exploitation individuelle ce qui a entraîné de lourde conséquence pour l'agriculture¹.

Malgré une décennie d'industrialisation, l'Algérie n'a pas éliminé les causes de son sous-développement. Bien au contraire, d'autres causes étaient apparues qui l'avaient fragilisée encore d'avantage². La crise économique en Algérie a commencé en 1986 avec la chute des prix de pétrole et l'apparition d'une contrainte financière extérieure qui exige la privatisation de l'économie³.

A partir de 1988, des réformes politico-économiques ont été entamées en vue de privatiser les entreprises économiques et le secteur agricole⁴.

I-4-2- La loi d'orientation foncière :

La loi **90-25 du 18 novembre 1990** permet la restitution des terres nationalisées à leurs propriétaires initiaux, alors que l'ordonnance n° 95-286 du 25 septembre 1995 précise les conditions de restitution pour mettre fin aux contentieux créés par la précédente loi⁵. Cette restructuration va permettre aux agriculteurs d'accroître les investissements et la production agricole.

Les politiques de la réorganisation du foncier agricole n'ont pas donné des résultats attendus. L'administration agricole n'a pas su ou pu s'adapter avantageusement aux changements profonds provoqués par les réformes et n'a pas pu tempérer les mécontentements des agriculteurs⁶.

Depuis 2000, avec la remontée des prix de pétrole l'Algérie à retrouver un semblant de stabilité, l'État revient sur la scène agricole et rurale à travers des programmes (PNDA) puis le PNDAR ouvrent des perspectives pour le secteur agricole⁷.

I-4-3- La politique du renouveau agricole et rural depuis 2000 :

Au début des années 2000, l'Algérie n'a pas pu subvenir aux besoins de sa population, est devenue le premier importateur de blé dur au monde. L'huile et le sucre sont importés à 100 %, les produits laitiers à 60 %. Le faible niveau de productivité condamne la balance agricole à un déficit constant. Malgré les réformes agricoles initiées, la politique algérienne dans ce secteur n'a pas été accompagnée d'une mise en valeur des campagnes et de la promotion des métiers agricoles⁸.

¹- Mourad Boukella, Les restructurations agricoles dans l'Algérie des années 1990 : Quels objectifs ? Quels moyens ?, Cahiers du CREAD, n°51, 1er trimestre 2000, p-p 11-13.

²- Salah Mouhoubi, les vulnérabilités : cas de l'Algérie, édition ENAG, Alger, 2009, p-p 137-138.

³- Boukerrou Samira, Rente foncière et politique agricole en Algérie, revue sciences humaines, n°23, juin 2005, p 21.

⁴- Laala Boulbi et al, Crise de l'offre foncière économique en Algérie : du blocage à l'investissement informel : Le cas de la ville d'Annaba, Revue d'Économie Régionale & Urbaine, n°3, 2012, P357.

⁵- Abdelmalek Boudjenouia et al, L'agriculture périurbaine à Sétif (Algérie) : quel avenir face à la croissance urbaine ?, Revue Biotechnol. Agron. Soc. Environ, Vol 12, n°1, 2008, p 27.

⁶- Hafida Zeddour Mohamed Brahim, Marketing des dattes en Algérie, cas de quelques wilayas, mémoire de Magister en sciences économiques, université Abou Bakr Belkaid, Tlemcen, 2011, p 128.

⁷- Zaghrib Mohamed, Évaluation et impacts des projets de proximité de développement rural (PPDR) sur l'agriculture et le développement rural local : Cas des zones de montagnes du Nord de la wilaya de Sétif, thèse de Magister en sciences agronomiques université de Ferhat Abess, Sétif, 2009, p 29.

⁸- Kassim Bouhou, L'Algérie des réformes économiques : un goût d'inachevé, Revue Politique étrangère, n°2, 2009, p 324.

L'Etat algérien a initié et mis en œuvre en septembre 2000, un ensemble de mesures de soutien, subventions et crédits¹ ont été accordés aux agriculteurs sous forme d'un programme national de développement agricole et rural (PNDAR)².

Le plan de développement agricole en question vise³ :

- L'amélioration durable du niveau de sécurité alimentaire du pays.
- L'utilisation rationnelle et durable des ressources naturelles.
- La promotion des productions à avantages comparatifs avérés en vue de leur exportation.
- La sauvegarde de l'emploi agricole et l'accroissement des capacités du secteur agricole en matière d'emploi par la promotion et l'encouragement de l'investissement.

Afin d'encadrer ces différents programmes, une instrumentation de financement spécifique est mise en place et s'appuie sur⁴:

- Le crédit agricole mutuel ;
- Le fond national de régulation et de développement agricole (FNDRA) ;
- Le fond de mise en valeur par les concessions (FMCV).

Pour mettre en œuvre le P.N.D.A.R le soutien de l'Etat au demeurant nécessaire, doit être cependant nuancé et modulé en fonction du niveau et de la taille des exploitations⁵.

Le résultat recherché par ses politiques ne peut se concrétiser objectivement sans la reconsidération de tout l'environnement humain, sans la redéfinition de politiques réalistes, en tirant une bonne fois pour tous les enseignements d'expériences poursuivies durant les trois dernières décennies⁶.

I-5- Les politiques agricoles sahariennes :

L'agriculture saharienne a été pour un certain temps confiné par les pouvoirs publics en Algérie comme l'Eldorado et comme un palliatif aux avatars de l'agriculture dans le Nord du pays. La politique agricole actuelle qui semble plus pragmatique⁷, vise à compenser des faiblesses de l'agriculture dans le Nord du pays, quand on continuait encore à entretenir le mythe de l'indépendance alimentaire. La politique actuelle de développement de l'agriculture dans les régions sahariennes vise principalement à développer le Sud lui-même⁸.

¹- Salah Zenkhi et al., Impact du Plan National de Développement Agricole (PNDA) de production oasiens dans la région d'Ouargla (Sahara septentrional Est algérienne), Revue El Wahat pour les Recherches et les Etudes, Vol 7, n°2, 2014, p 104.

²- Melkhir Boudi, L'oléiculture saharienne et les conditions extrêmes, Revue des Régions Arides, n° 35, 2014, p 2038.

³- Kaci Ahcène, Les déterminants de la compétitivité des entreprises avicoles algériennes, thèse de doctorat en science agronomique, ENSA, Alger, 2014, p-p 58-59.

⁴- A. Hadibi, F.Z. Chekired-Bouras, B. Mouhouche, Analyse de la mise en œuvre du plan national de développement agricole dans la première tranche du périmètre de la Mitidja Ouest, Algérie quatrième atelier régional du projet Sirma, Mostaganem, Algérie, 26-28 mai 2008, p-p 2-3.

⁵- Abdelkader Khelil, A la croisée des chemins : le chantier Algérie, édition DAR EL Gharb, Oran, 2008, p 119.

⁶- Sari Djilali, La crise algérienne économique et social : Diagnostics et perspectives, éléments de stratégies, édition Publisud, 2001.

⁷- Bouammar Boualem, L'agriculture saharienne et sécurité alimentaire en Algérie, Atelier sur La Sécurité Alimentaire et l'Agriculture Saharienne Ouargla, les 15 et 16 février 2012, https://dspace.univ-ouargla.dz/jspui/bitstream/123456789/2652/1/Bouammar_Boualem.pdf.

⁸- Bouammar Boualem, Le développement agricole dans les régions sahariennes, thèse de doctorat en sciences, Université KASDI MERBAH, Ouargla, 2008, p 61.

I-5-1- Aperçu sur les politiques de développement agricoles dans les régions Sahariennes :

Des mutations profondes ont caractérisé le foncier des oasis avec l'instauration de l'autogestion en 1963 et l'avènement de la révolution agraire en 1972. Les réorganisations opérées et les refontes agraires initiées depuis 1985 ont visé d'une part la restitution aux propriétaires initiaux des terres qui avaient été expropriées durant la phase de révolution agraire et, d'autre part, la distribution aux coopérateurs qui y travaillaient des terres des anciennes exploitations du secteur agricole d'Etat. Ces actions ont permis une reprise sensible des activités agricoles¹.

Le développement de ce système a été accéléré avec l'avènement de la loi portant sur l'accession à la propriété foncière agricole (APFA) en 1983, de nouvelles exploitations agricoles oasiennes ont été mises en place dans le cadre de la mise en valeur agricole dans les régions sahariennes. A cet effet, des périmètres de taille assez importante ont été mis en valeur particulièrement dans les régions des Zibans, du Touat et Gouraras, d'Oued Righ, du Mzab et d'Ouargla².

Un programme de mise en valeur agricole dans les régions sahariennes portant sur 150 000 hectares avait été retenu par le gouvernement en 1992. Ce programme régi par le décret 92/ 289 du 6 juillet 1992 a été réduit à une première tranche de 68 000 hectares pour lequel les conditions étaient réunies.

Pour concrétiser ces différents programmes un dispositif juridique a été mis en place et s'appuie sur la loi portant accession à la propriété foncière promulguée en 1983 et le décret de décembre 1997 fixant les modalités, charges et conditions de la concession de parcelles de terres du domaine privé de l'Etat dans les périmètres de mise en valeur. La loi 83-18 a permis dans les régions sahariennes de mettre en valeur un important potentiel de ressources. Les terres mises en valeur³.

Une nouvelle approche en matière de développement des régions sahariennes connaîtra ses débuts d'application dès le début des années 1999. Par ailleurs, un programme prioritaire spécifique intitulé grand travaux a été lancé par le gouvernement au quatrième trimestre de l'année 1994⁴.

Le bilan mitigé de la politique de mise en valeur agricole, notamment après l'application du PNDA a conduit l'État à baisser le taux des subventions accordées à l'équipement des exploitations agricoles et ce, d'une façon progressive jusqu'à leur suppression totale en 2007. Ce retrait de l'État a été interprété comme un autre facteur de déclin de l'activité agricole en milieu oasien. En réalité, ce désengagement a aussi des effets positifs : cela a conduit les agriculteurs de la grande mise en valeur agricole à investir davantage eux-mêmes dans leurs exploitations⁵.

¹- Messar E.M. **Le secteur phoenicicole algérien : Situation et perspectives à l'horizon 2010**. In : Ferry M. (ed.), Greiner D. (ed.). Le palmier dattier dans l'agriculture d'oasis des pays méditerranéens. Zaragoza : CIHEAM, 1993. P 30.

²- BOUAMMAR Boualem, La nouvelle exploitation agricole oasienne face aux changements de son environnement économique, Revu du chercheur, n° 01, 2002, p 9.

³- Bouammar Boualem, Le développement agricole dans les régions sahariennes, op.cit, p-p 63-64.

⁴- Zenkhri Salah, L'agriculture saharienne : Du système oasien traditionnel à l'établissement d'une conception d'économie de marché et de développement durable, these de doctorat en sciences agronomiques, université de Mostaganem, 2017, p 77.

⁵- Mohamed Hadeid et al., L'agriculture au Sahara du sud-ouest algérien : entre développement agricole moderne et permanences de l'agriculture oasienne traditionnelle, Cah. Agric, 2018, p 5, <https://www.cahiersagricultures.fr/articles/cagri/pdf/2018/01/cagri170016.pdf>

I-5-2- Le développement de l'économie agricole oasienne :

Dans les régions sahariennes, l'agriculture se distingue par deux systèmes agricoles :

- L'ancien système agricole ou palmeraies traditionnelles, est en réalité, un ensemble d'exploitations familiales de petite taille, qui est l'objet d'une dégradation importante et qui implique l'intervention de l'Etat par un soutien aux agriculteurs pour des impératifs écologiques, sociaux, économiques et culturels.
- Le nouveau système agricole ou les nouvelles palmeraies qui sont créées dans le cadre de la mise en valeur des terres agricoles et des différents programmes de développement.

Le développement de l'agriculture dans les régions sahariennes s'inscrit autour de deux axes complémentaires¹ :

- Le premier est celui de la préservation des anciennes palmeraies qui constituent un patrimoine important et qui joue un rôle primordial dans l'équilibre écologique et social du milieu oasien.
- Le deuxième axe repose sur l'extension du patrimoine foncier agricole par la mise en valeur des nouvelles terres.

I- 5-2-1- Réhabilitation des anciennes palmeraies :

Les causes et les facteurs qui sont à l'origine de la dégradation des anciennes oasis sont autant plus diverses que ces dernières présentent des différences notables en fonction des différentes régions agro écologiques, même si nous observons souvent certaines similitudes de situations.

Le morcellement de propriétés déjà exiguës se conjugue avec l'attachement des oasiens à la terre pour rendre compte du très grand nombre de propriétés en indivision ou ayant été constituées en *habous* familiaux, une situation qui complique encore davantage le travail de la terre dans le cadre du mode de faire-valoir direct, car il fait perdre aux dévolutaires une partie de l'intérêt économique que ces exploitations représentent et qu'il rend par ailleurs encore plus difficile les transactions foncières les concernant.

L'héritage, avec ses modalités concrètes, a conduit à la multiplication et à l'éparpillement des parcelles à travers la palmeraie, ainsi que la réduction de la taille moyenne des exploitations. En conséquence, la propriété agricole familiale est plus que jamais menacée de disparition².

Le vieillissement de la main d'œuvre limite la force et la qualité du travail, comme il décourage l'initiative, la majorité recourent, aux ouvriers qualifiés pour la réalisation de certaines tâches. Ces derniers demeurent une monnaie rare ces derniers temps. Chose qui se répercute négativement sur la toilette du palmier et l'entretien de la palmeraie³.

¹ - Bouammar Boualem et Bekhti Brahim, Le développement de l'économie agricole oasienne : entre la réhabilitation des anciennes oasis et l'aménagement des nouvelles palmeraies, *مجلة الباحث*, Vol 6, n°6, p 19.

² Tayeb Otmane et Abed Bendjelid, Les petites exploitations agricoles familiales dans les oasis occidentales du Sahara algérien : état et devenir, *Les Cahiers d'EMAM*, n°30, 2018, p-p 1-14.

³ - Mohammed FACI, La palmeraie et son environnement : une dégradation continue, *Revue des Régions Arides*, n°44 2018, p 115.

Les régions sahariennes en Algérie sont caractérisées par un climat contrasté avec une saison chaude et sèche, des amplitudes thermiques importantes, des vents fréquents et intenses. La pluviométrie quasiment nulle, rend impossible toute agriculture sans irrigation¹.

L'handicap financier, l'absence ou l'insuffisance du savoir-faire, le manque de main-d'œuvre ; particulièrement celle qualifiée dans la pollinisation et la descente des régimes ; sont perçus comme les principaux problèmes entravant le développement de la phoeniculture².

Les palmeraies continuent à subir les effets de l'urbanisation due à l'accroissement de la population d'un côté et à l'installation des nouveaux habitants³.

L'absence d'entretien des drains et leur mauvais fonctionnement sont l'une des principales causes de la remontée des sels. Le manque, voire, l'absence de certains produits de lutte, d'entretien ou de certains moyens de première nécessité au niveau du marché pour l'exécution de certaines opérations culturales constitue un véritable handicap pour l'agriculteur. Le problème d'insuffisance d'eau dans les exploitations, résultat de disponibilités insuffisantes et d'une utilisation irrationnelle⁴.

II-5-2-2- L'aménagement des nouvelles palmeraies ou de nouveaux espaces agricoles oasis :

Le tournant opéré par le programme de mise en valeur agricole à partir des années 1980 a engagé la paysannerie locale dans une logique d'exploitation agricole marchande, mobilisant de grands capitaux et utilisant un matériel de haute technicité. Soutenue financièrement par l'État et mise en œuvre par des entrepreneurs privés, locaux et nationaux.

La grande mise en valeur agricole s'est développée selon deux types d'attribution foncière : collectif et individuel. L'attribution collective fut réservée à des coopératives (groupes d'entraide paysanne). Cette forme d'organisation a été adoptée pour satisfaire simultanément des centaines de demandeurs, ainsi que pour réduire l'investissement étatique d'équipement des exploitations. 220 groupes d'entraide paysanne étaient ainsi recensés fin 1992 (période des grandes attributions) et regroupaient alors 1 489 bénéficiaires. C'est dans le Touat que le plus grand nombre de groupes fut créé - 70 % du total de la zone - se répartissant 29 167 ha. Quant au type individuel, les attributions se sont réalisées sur de grandes superficies, comprises entre 100 et 5000 ha, en mobilisant des entrepreneurs agricoles originaires de la région ou exogènes⁵.

La mise en valeur a permis d'étendre la superficie cultivée dans les régions sahariennes d'environ 44 000 hectares en l'espace d'un peu plus d'une décennie (1988 à 2002) soit un taux d'accroissement

¹- Atallaoui K et al., Situation Des Palmeraies De Msila: Production Et Contraintes, Revue des BioRessources, Vol 7, n° 2, Décembre 2017, p-p 69-70.

²- Benziouche Salah Eddine et Chehat Foued, La Conduite du Palmier Dattier Dans les Palmeraies des Zibans (Algérie) Quelques éléments d'analyse, European Journal of Scientific Research, Vol 42, n°4, 2010, p 659.

³- Imen Bensalah et al, Urbanisation de la vallée du M'zab et mitage de la palmeraie de Ghardaïa (Algérie) : un patrimoine oasien menacé, Belgeo, Revue belge de géographie, n°2, 2018, p-p 8-9.

⁴- Idder Mohamed Azzedine et al, La palmeraie du Ksar d'Ouargla ; entre dégradation et réhabilitation, Annales des Sciences et Technologie, Vol 3, n° 1, Juin 2011, p 17.

⁵- Tayeb Otmane et Yaël Kouzmine, Bilan spatialisé de la mise en valeur agricole au Sahara algérien Mythes, réalisations et impacts dans le Touat-Gourara-Tidikelt, Cybergeo, revue européenne de géographie, article n° 632, 2013, <https://journals.openedition.org/cybergeo/25732>.

des superficies agricoles de 84%. Le patrimoine phœnicicole est passé de 8 024 430 de palmiers en 1988 à 12 035 650 en 2001.

En termes de mobilisation des ressources en eau au profit de la palmeraie, la situation établie à fin 2008 par le CDARS donne un débit global de 49.750 l/s, utilisé selon l'intensité du Pompage et du niveau d'équipement des forages. Le débit moyen par hectare serait de l'ordre de 0,45 à 0,50 l/s ou 11.850 à 14.500 m³ /ha/an¹.

L'État a dépensé près de 350 millions de dinars (DA) entre 1985 et 1989, période des grandes attributions de terres APFA, pour équiper les nouveaux périmètres. 629 forages ont été réalisés dans les trois sous-ensembles depuis le lancement de cette action, dont 392 affectés à la grande mise en valeur ; leur profondeur varie entre 90 et 150 mètres, pour un débit moyen de 25 L/s par forage.

Les exploitations ont bénéficié de plus d'une centaine de rampe-pivots ainsi que de centaines de batteries de serres, et de toute la gamme du matériel agricole afférent, financées par l'État et des crédits bancaires. La Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) a ainsi accordé aux agriculteurs plus de 7 milliards DA au cours de la période 1985-1989. L'investissement s'est ensuite focalisé sur l'électrification rurale et la réalisation des pistes agricoles au fur et à mesure de l'aménagement des périmètres. Hautement mécanisée, cette agriculture s'est orientée essentiellement vers la céréaliculture, en mobilisant des capitaux inversement proportionnels aux moyens humains².

Les chiffres contradictoires avancés par les structures techniques, administratives et de développement concernant les terres attribuées et les terres réellement mises en valeur nous incitent à plus de prudence quant à la portée de cette opération dans les régions sahariennes. Selon un premier bilan établi par le Commissariat au Développement de l'Agriculture dans les Régions Sahariennes (CDARS) ; environ 260 000 hectares ont été attribués à 40 130 attributaires, dont seulement 78 450 hectares ont été mis en valeur (soit un taux de 30%). Ces Chiffres ont été revus à la baisse. On estime que la loi portant accession à la propriété foncière a permis l'attribution de 340 000 hectares et on relève que seulement 70 000 hectares ont été mis en valeur. Cet écart témoigne des difficultés certaines pour la réalisation de la politique de mise en valeur agricole dans les régions sahariennes. Les lourds investissements qu'exigent l'aménagement des sols, la réalisation des forages, de l'électrification et la réalisation des pistes nécessitent l'intervention de l'Etat. Ceci témoigne aussi des conditions difficiles dans lesquelles les agriculteurs tentent de mettre en valeur des terres. Certains avancent les raisons suivantes, qui pour notre part, paraissent les plus plausibles³ :

- Les stratégies élaborées par les pouvoirs publics ne cadrent pas avec les attentes des oasisiens.
- Pour la mise en œuvre de ces programmes, les pouvoirs publics ont utilisé des moyens inadaptés.
- La conception du développement agricole et du développement rural n'est pas adaptée au milieu oasisien.

¹- Zenkhri Salah, L'agriculture saharienne : Du système oasisien traditionnel à l'établissement d'une conception d'économie de marché et de développement durable, op.cit, p-p 78-110.

²- Tayeb Otmane et Yaël Kouzmine, op.cit, <https://journals.openedition.org/cybergeogeo/25732>.

³- Bouammar Boualem, Le développement agricole dans les régions sahariennes, op.cit, p-p 70-72.

II- La situation de la filière dattes en Algérie

La filière dattes est classée parmi les filières stratégiques en Algérie, avec les viandes rouges et blanches, le lait, les céréales et la pomme de terre. A cet effet, et vue l'importance socio-économique que présente cette filière, beaucoup de programmes de recherche et de développement sont mis en place par le Ministère de l'agriculture et du développement rural ainsi que les centres et institutions de recherche agricole, afin de promouvoir et de valoriser cette filière.

A travers cette section nous présentons les divers aspects de la filière dattes et ses caractéristiques ainsi que ses potentialités.

II-1- Les superficies en palmier dattier :

II-1-1- L'évolution de la superficie en palmier dattier :

En 2018, le palmier dattier en Algérie couvre une superficie totale de 168 855 ha englobant toutes catégories (Deglet Nour, dattes molles et dattes sèches). La culture de ce produit se répartit dans les zones du Sud-Est (Biskra, El oued et Ouargla), Sud-Ouest (Bechar, Adrar), Centre-extreme-sud (Ghardaia, Tamanrassat, Illizi) et d'autres zones éparées. Néanmoins, 60% du patrimoine national du palmier dattier se trouve dans le Sud-est algérien¹. Le tableau et le graphe suivant montrent l'évolution de la superficies en palmier dattier entre 1995-2018 :

Tableau n°07 : Evolution de la superficie du palmeraie dattier en Algérie entre 1995 et 2018

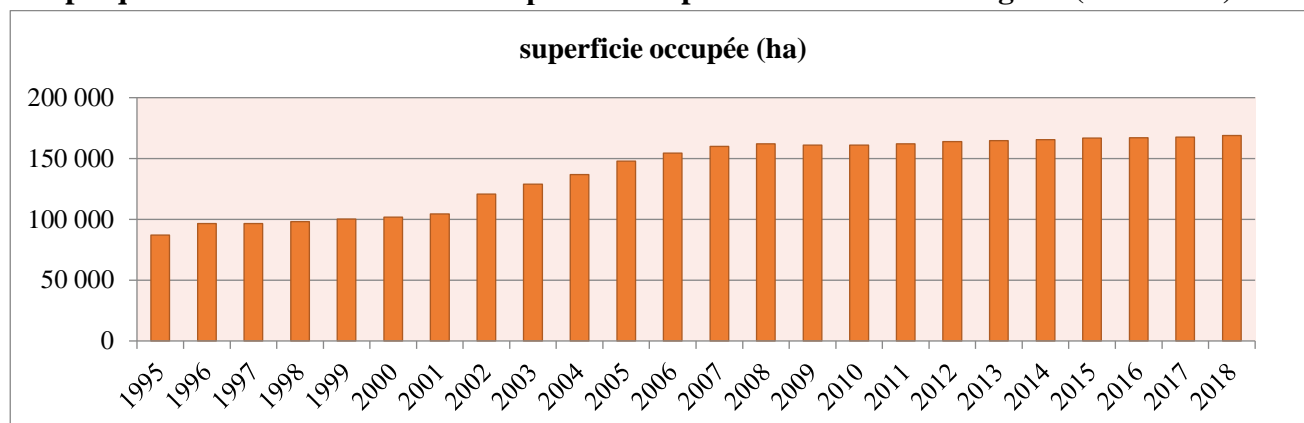
Année	Superficie (ha)	Année	Superficie (ha)
1995	87 020	2007	159 871
1996	96 560	2008	162 033
1997	96 520	2009	160 867
1998	97 990	2010	161 091
1999	100 120	2011	162 134
2000	101 820	2012	163 985
2001	104 390	2013	164 695
2002	120 830	2014	165 378
2003	128 880	2015	166 893
2004	136 774	2016	167 000
2005	147 960	2017	167 663
2006	154 372	2018	168 855

Source : Elaboration du graphe à partir des données de MADR 2020.

Cette évolution présente deux phases bien distinctes de la croissance en surface, dont :

- De 1995 à 2001, nous observons une faible croissance de la superficie en palmier dattiers de 17.370 ha, passant de 87020 ha en 1995 à 104.390 ha en 2001 ;
- La deuxième phase de croissance du palmier dattier s'étend sur 15 ans passant de 120830 ha en 2002 à 168 855 ha en 2018 soit une augmentation de 39.74%.

¹- Merrouchi Lounes et Bouammar Boualem, Le fonctionnement de la filière dattes dans la région de Touggourt Sud-est Algérien, El-Bahith Review, n°15, 2015, p 201.

Graphique n°01 : L'évolution de la superficie du palmeraie dattier en Algérie (1995-2018)

Source : Elaboration du graphe à partir des données de MADR 2020

Ceci s'est réalisé sous l'impulsion du PNDAR par le biais du FNDR à l'origine du soutien octroyée aux agriculteurs, lancé en 2000 pour l'implantation des nouvelles palmeraies et la réhabilitation des anciennes palmeraies en plus des actions concourant à leur réussite (forages, puits, foggaras, drainages, bassin d'accumulation, système d'économiseurs des eaux d'irrigation, etc....)¹.

II-1-2- Les superficies en palmier dattier des principales wilayas productrices des dattes :

Les principales wilayas productrices des dattes possèdent une superficie en palmier dattier s'élevant à 140742 ha en 2015. Ces wilayas relèvent des territoires du sud (Biskra, Ghardaïa) et du grand sud (El Oued, Adrar, Ouargla). Le tableau ci-dessous n°08 montre la répartition des superficies en palmier dattier des principales wilayas productrices de dattes en 2018 :

Tableau n°08 : Superficies et nombre de palmier complanté des principales wilayas productrices de dattes en 2018

Wilaya	Superficie (Ha)	Taux (%) surface totale	Taux (%) surface	Total palmier dattier	Taux (%) surface totale
Biskra	43 617	64.95	25.83	4 256 660	67.19
El oued	37 750		22.35	3 790 000	
Adrar	28 320		16.77	2 796 087	
Ouargla	22 282		13.19	2 186 392	13.55
Ghardaïa	11 259		6.67	1 132 101	7.01
Total	143 228		84.81	14 161 240	87.75

Source : réaliser par nous à partir des données du MDAR (2020)

Ces wilayas représentent une surface de 143 228 ha soient 84.81% de la surface totale phoenicicole algérienne dont 64.95% de cette surface est détenu par les 3 wilayas qui sont par ordre d'importance respectivement Biskra, El oued et Adrar.

Sur 16 137 388 palmiers implantés en Algérie, ces wilayas représentent 87.75% du total de palmiers dattiers dont 67.19% est détenu par Biskra, El Oued et Ghardaïa.

¹- Gounni Soumeya, Analyse de la compétitivité de la filière dattes en Algérie : Cas de la Deglet Nour dans la wilaya de Biskra, mémoire de Magistère en science agronomiques, Ecole Nationale Supérieure Agronomique, Alger, 2012, p 27.

II-2- La production de dattes :

II-2-1- L'évolution de la production des dattes :

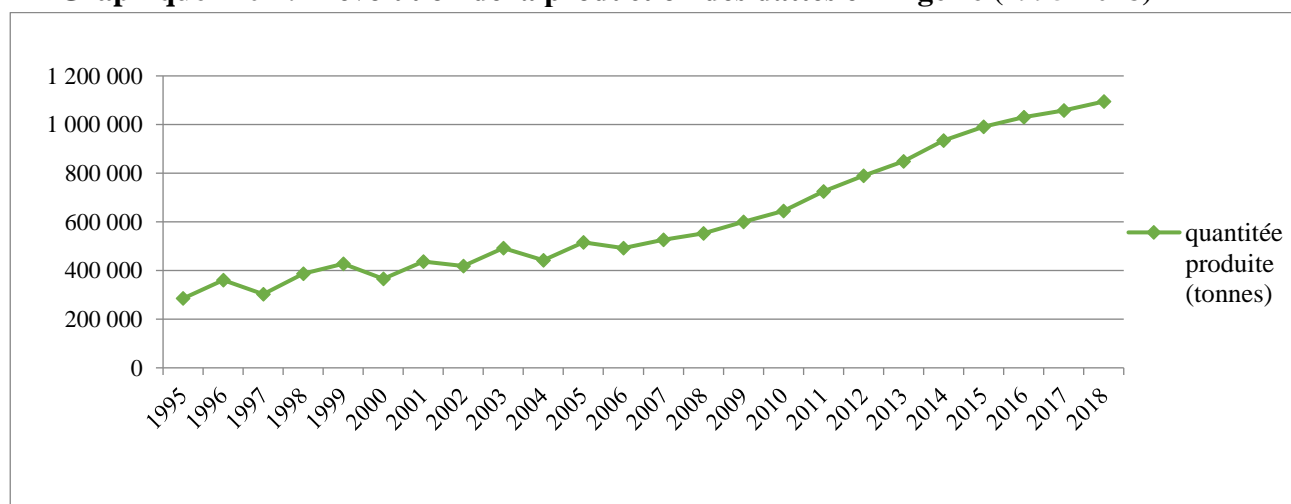
La production des dattes toutes variétés confondues a évolué de plus de 283% entre 1995 et 2018, elle a atteint le seuil de 1.094.700 tonnes en 2018, alors qu'elle était de 285.155 tonnes en 1995. Le tableau n°09 et le graphe n°02 ci-dessous montrent l'évolution de la production des dattes en Algérie (1995-2018) :

Tableau n°09 : Evolution de la quantité des dattes en Algérie entre 1995 et 2018

Année	Quantité produite (t)	Année	Quantité produite (t)
1995	285 155	2007	526 921
1996	360 063	2008	552 765
1997	302 993	2009	600 696
1998	387 313	2010	644 741
1999	427 583	2011	724 894
2000	365 616	2012	789 357
2001	437 332	2013	848 199
2002	418 427	2014	934 377
2003	492 217	2015	990 377
2004	442 260	2016	1 030 000
2005	516 293	2017	1 058 559
2006	492 188	2018	1 094 700

Source : Elaboration du graphe à partir des données de MADR 2020 et FAOSTAT 2019.

Graphique n°02 : L'évolution de la production des dattes en Algérie (1995-2018)



Source : Elaboration à partir des données MADR 2020.

L'évolution de la production de 1995 à 2018 présente dans son ensemble une croissance régulière (graphe n°3). Cette évolution est caractérisée par deux phases :

- La phase (1995-2000) : est caractérisé par une faible croissance de la production ;
- La phase (2001-2018) : est caractérisé par une croissance conséquente de la production grâce à l'application du PNDA.

La fluctuation de la production observée dans le graphe 03 sur les deux périodes (98-2000) et (2003-2005) est due à plusieurs facteurs (sécheresse, forte humidité, drainage...etc).

II-2-2- La production des principales wilayas productrices des dattes :

Le tableau n°10 ci-dessous montre la production et le rendement des principales wilayas productrices de dattes en 2018 :

Tableau n°10 : La production et rendement des principales wilayas productrices de dattes

Wilayas	Deglet nour Dattes fines	Ghers et analogues Dattes molles	Degla Beïda et analogues Dattes sèches	Ensemble palmier dattier
	Production	Production	Production	Production
	Qx	Qx	Qx	Qx
Biskra	2 975 400	545 654	1 072 800	4 593 854
El oued	1 812 400	494 500	424 300	2 731 200
Ouargla	865 983	540 717	83 977	1 490 677
Adrar	-	-	935 657	935 657
Ghardaïa	223 001	93 000	262 999	579 001
Total	5.876.784	1.673.871	2.779.733	10.330.389
Production nationale	5 934 808	2 019 852	2 992 340	10 947 000

Source : réaliser par les auteurs à partir des données du MADR (2020)

Ces wilayas produisent au total 10.330.389 Qx soient 94,36% de la production nationale (tableau n°.ci-dessus). Elles assurent la quasi-totalité du marché algérien en dattes. La wilaya de Biskra assure à elle seule la moitié du marché algérien en dattes avec une capacité de production de 4.593.854 Qx. La production de Deglet Nour représente en moyenne 54.21% de la production totale des dattes toutes variétés confondues. Ce taux élevé s'explique par l'excellente qualité et la forte demande de ce produit sur le marché international. Les deux autres variétés (datte molle et datte sèche) se caractérisent par leur qualité et par leur longue durée de conservation. Elles présentent respectivement 18.46% et 27.33% en moyenne de la production nationale.

II-2-3- Les principales variétés produites :

Un important travail de recensement des variétés de dattes, réalisés sur 70 zones auprès 14 régions, ont montré que les palmeraies algériennes conservent encore une diversité importante. En effet, 940 cultivars ont été recensés au niveau de ces palmeraies, dont 2/3 échantillonnés. Certains cultivars ayant une distribution géographique plus ou moins large, ont fait l'objet d'une caractérisation¹. Cependant dans l'Inventaire, seulement une centaine de cultivars a été considérée principalement pour la grandeur de la zone de distribution. Le tableau suivant présente les principales variétés produites en Algérie :

Tableau n°11 : Les principales variétés produites en Algérie

Wilaya	Variétés
Biskra	Deglet Nour- Ghars- Mech Deglet- Deglet Beïda
El Oued	Deglet Nour- Ghars- Tafzouine- Deglet Beïda
Ghardaïa	Deglet Nour- Bent Kbala- Ghars- Timdjouhert- Tazerzairt (Azerza)
Adrar	H'mira- Tinacer- Takerboucht
Ouargla	Deglet Nour- Ghars- Tafzouine

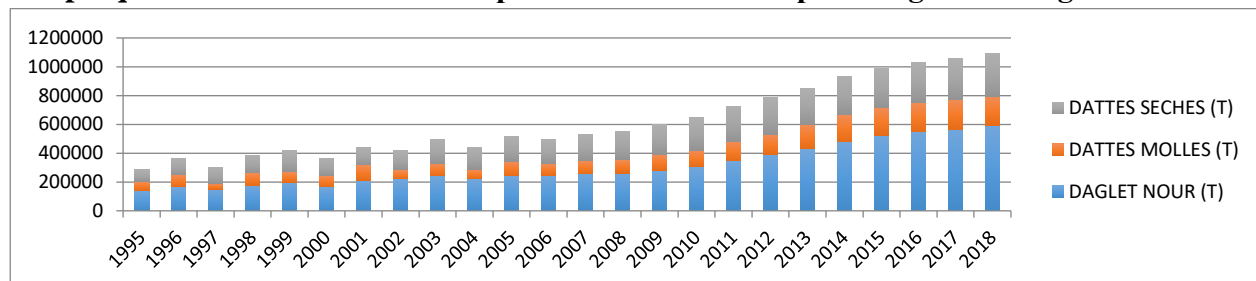
Source : Zeddour Mohamed Brahim Hafida, op.cit, p 132.

¹- ABSI Rima, op.cit, p 18.

II-2-4- L'évolution de la production des dattes par catégorie :

L'Algérie produit trois grandes variétés de dattes qui sont la Deglet Nour, les dattes molles (type Ghers) et les dattes sèches (type Degla Beida). Le graphe ci-dessous n°03 montre l'évolution de la production des dattes par catégorie :

Graphique n°03 : L'évolution de la production des dattes par catégorie en Algérie 1995-2018



Source : MADR 2020

Le graphe ci-dessus, nous montre la prédominance des volumes produits de la Deglet Nour par rapport aux deux autres catégories. Elle représente en moyenne 54.26% de la production totale des dattes toutes variétés confondues. Ce taux élevé s'explique par la forte demande de la Deglet Nour sur le marché international. Les deux autres variétés (dattes molles et dattes sèches) présentent en moyenne respectivement 23.6% et 22.14% de la production nationale.

II-3- La consommation nationale des dattes en Algérie :

Selon les données de FAO, la consommation locale de la datte en Algérie représente près de 95.2% de la production totale durant la période 1995-2017. Les données du graphe n°04 et du tableau n°12 ci-dessous mettent en évidence l'importance de la consommation locale de la datte.

Tableau n°12 : Part de la consommation nationale Algérie (1995-2017)

Année	Production (T)	Consommation (T)	Consommation (%)
1995	285 155	252 132	88,42
1996	360 063	315 395	87,59
1997	302 993	270 058	89,13
1998	387 313	354 053	91,41
1999	427 583	391 870	91,65
2000	365 616	341 656	93,45
2001	437 332	415 046	94,9
2002	418 427	394 319	94,24
2003	492 217	465 938	94,66
2004	442 260	422 181	95,46
2005	516 293	489 193	94,75
2006	492 188	464 205	94,31
2007	526 921	502 531	95,37
2008	552 765	528 361	95,59
2009	600 696	570 193	94,92
2010	644 741	623 939	96,77
2011	724 894	683 158	94,24
2012	789 357	754 158	95,54
2013	848 199	820 642	96,75
2014	934 377	908 000	97,17
2015	990 377	962 000	97,13
2016	1 030 000	998 000	96,89
2017	1 058 558	1 012 000	95,6

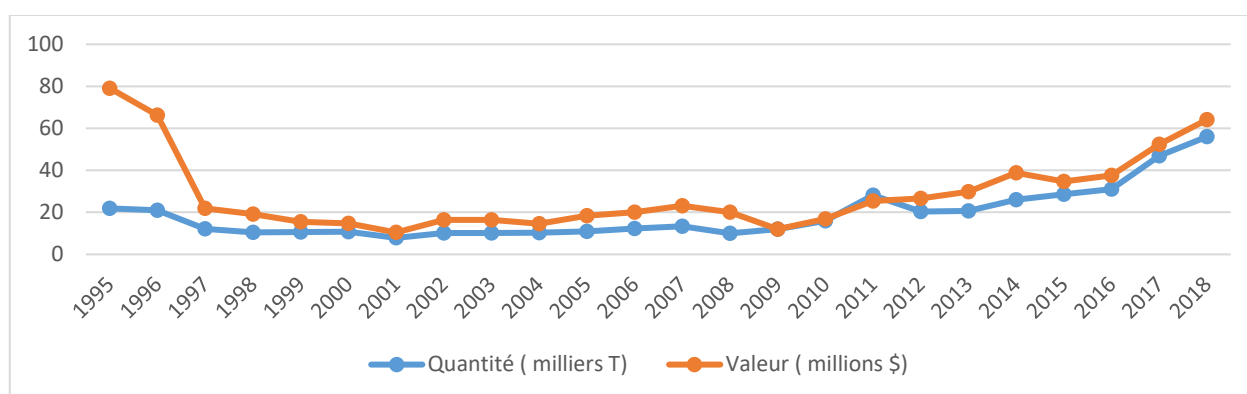
Source : Elaboration à partir des données de FAOSTAT 2020.

II-4- L'exportation des dattes :

II-4-1- L'évolution des exportations des dattes :

Bien que la production totale des dattes en Algérie a constamment augmenté ces dernières années, l'exportation par contre a connu une importante fluctuation. Le graphe n°05 ci-dessous illustre l'évolution des exportations des dattes durant la période (1995-2018) :

Graphique n°05 : L'évolution des exportations des dattes en Algérie en quantité et en valeur (1995-2018)



Source : fais par nous même à partir des données de : MADR et FAOSTAT 2020.

D'après le graphe, la période (1995-2004) est marquée par une baisse vertigineuse des exportations passant de 21852 T (soit 79121000\$ en valeur) en 1995 à 11034 T (16359955\$ en valeur) en 2002 et à 10398 (soit 18910305\$ en valeur) en 2004. Le pic enregistré en 1995 est due au règlement de la dette russe par l'exportation de produits agricoles algériens dont la datte.

A partir de 2005, on observe une augmentation des exportations passant à 11258 T au cours de la même année. Cela est dû aux mesures de facilitation à l'export mise en œuvre par les pouvoirs publiques (voir section 2 chapitre 4).

Après une hausse de 2009 à 2011, les exportations ont chuté pour connaître à nouveau une hausse à partir de 2013 afin d'atteindre les 56 milliers de tonnes en 2018.

Tableau n°13 : L'évolution de la part des exportations par rapport à la production des dattes en Algérie (1995-2017)

Année	1995	1999	2003	2005	2008	2010	2013	2015	2017
Production (T)	285155	427583	472304	516293	552765	644741	848199	990377	1100000
Consommation (T)	252132	391870	465938	489193	528361	623939	820642	962 000	1 012 000
Exportation (T)	21852	10575	10197	10863	9848	16037	20789	28475	46830
(%) part des exportations par rapport à la production	7.6	2.47	2.15	2.1	1.78	2.48	2.45	3.35	4.25

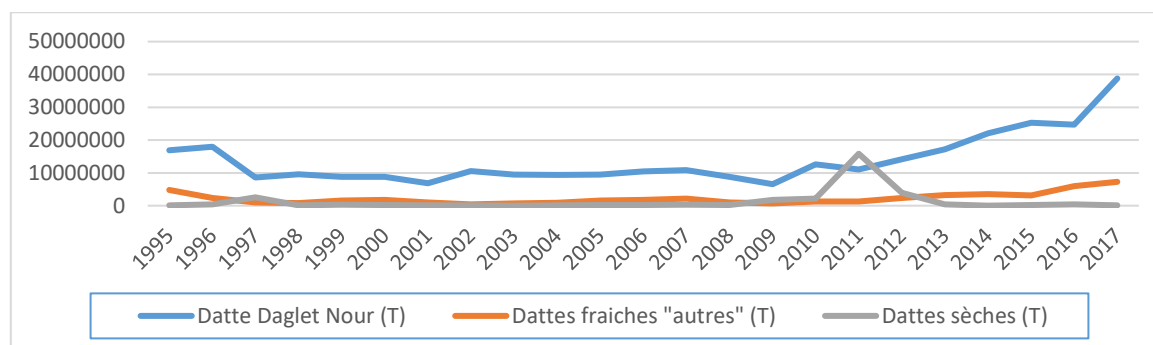
Source : MADR et FAOSTAT (2019)

Le tableau n°13 ci-dessus montre que les exportations des dattes se situent entre 1.78% et 4.25% de la production nationale. Ce taux reste faible, en raison de certaines contraintes tel que : la forte consommation locale de ce produit, l'absence de la culture de l'exportation chez les entrepreneurs algériens, l'augmentation des frais de transport qui peuvent atteindre jusqu'à 20% du coût contrairement à d'autres pays concurrents où ils ne dépassent pas les 8%.

II-4-2- L'évolution des exportations des dattes par catégories :

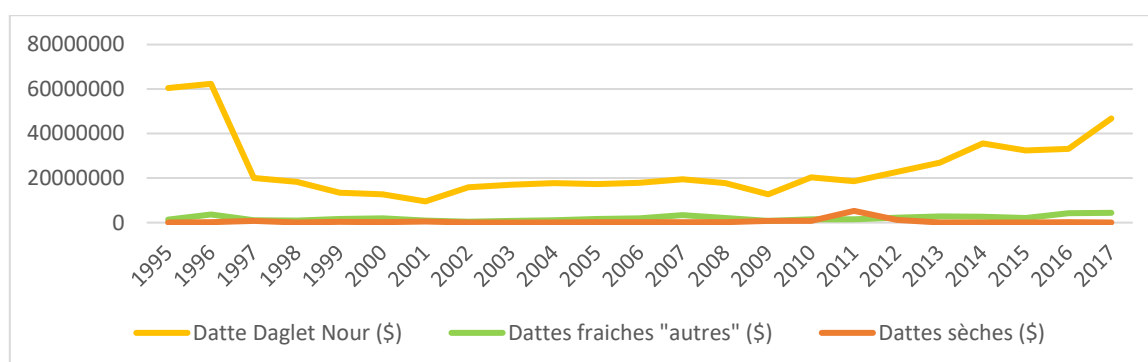
L'Algérie est le deuxième producteur dattier de la variété « Deglet Nour » au monde, après la Tunisie. La Degla Beida est très appréciée en Afrique noire. Ces deux variétés ainsi que la variété Ghars sont très demandées soit par le marché intérieur ou par le marché extérieur¹. Les graphes ci-dessous montrent l'évolution des exportations des dattes par catégorie en volume et en valeur :

Graphique n°06 : Evolution des exportations des dattes par catégories en quantité (1995-2017)



Source : Algex 2019.

Graphique n°07 : Evolution des exportations des dattes par catégories en valeur (1995-2017)



Source : Algex 2019.

Selon les chiffres cités auparavant, le constat est le suivant :

- Une augmentation continue de l'exportation de la Deglet Nour en quantité à partir de 2001 sauf en 2016, cette variété a connu une baisse au détriment des autres variétés de dattes fraîches,
- Une année exceptionnelle pour l'exportation de la datte sèche en quantité, dont elle a atteint son maximum en 2011 par rapport aux autres catégories, pour connaître par la suite une régression jusqu'à 2016 où elle a connu une légère augmentation
- La Deglet Nour connaît une évolution positive des exportations en valeur et en quantité jusqu'à 2014. Après, même si les quantités exportées ont connu une augmentation, les valeurs quand elles ont baissé et cela peut être justifié par une baisse des prix de vente.
- Malgré, la quantité importante de dattes sèches exportées en 2011, la Deglet Nour reste la catégorie qui dégage une plus-value importante.

¹ - Amel BOUZID, Hichem HACHEROUF, Ou en sommes-nous avec l'OMC sur le plan agricole ?, Economie & Société, N° 5, 2008, p 112.

II-4-3- La contribution des exportations des dattes dans le commerce extérieur en Algérie :**Tableau n°14 : La part des exportations des dattes dans les exportations agricoles et les exportations totales en Algérie (1995-2017) en millions de \$**

Année	Exportations agricoles	Exportations des dattes	(%)	Exportations hydrocarbures hors	La part des exportations des dattes dans les Exportations hors hydrocarbures
1995	120	79.12	65.59	519	15.24
2000	111.214	14.74	13.25	612	2.4
2002	126.849	16.35	12.88	734	2.22
2004	150.327	18.91	12.57	581	3.25
2006	162.922	20.04	12.3	1 157	1.73
2008	302.451	20.01	6.61	1 935	1.03
2010	451.619	22.61	5	1 526	1.48
2012	456.6	26.21	5.74	2 062	1.27
2014	442	38.79	8.77	2 804	1.38
2016	331.167	37.55	11.33	1 779	2.11
2017	349.090	52.34	14.99	1 890	2.77

Source : Elaborer par nous même à partir des données de l'ONS et MDAR

Globalement, la part des exportations des dattes gravite entre 14.99% et 5% des exportations agricoles, à l'exception de l'année 1995. Un taux très faible par rapport aux capacités de production de ce produit. En 2017, les exportations des dattes arrivent en deuxième position après le groupe sucre et sucrerie qui a enregistré une valeur de 225 millions de \$ au cours de la même année, tableau n° 10 ci-dessus.

En 2017, la valeur des exportations algériennes des dattes a atteint 52.34 millions de \$ soit 3.52% du totale du marché mondial des dattes. La valeur totale des exportations algériennes était estimée à 34 763 millions de dollars en 2017 dont 32 873 millions de dollars représente la part des exportations d'hydrocarbures, soit 94,54% des exportations totales. On peut dire que la valeur des exportations de dattes algériennes représente 0.16% de la valeur des exportations totales et environ 2.77% par rapport aux exportations hors hydrocarbures, ce qui représente des taux très limité.

II-4-4- La destination de la production algérienne :

Le tableau ci-dessous présente les exportations de la datte algérienne sur une période de onze ans de 2006 à 2016. Durant cette période les exportations ont atteint les 295 900 tonnes soit une moyenne annuelle de 26 900 tonnes. Les principaux pays importateurs de la datte algérienne au nombre de 16 ont absorbé 243 621 de tonnes sur la même période soit 82.33% des exportations totales des dattes.

Durant cette période, l'Algérie a exporté dans plus de trente pays à travers le monde, certains d'entre eux sont des clients fidèles à la datte algérienne, et à leur tête se trouve la France qui a importé 121.8 milles tonnes de dattes en onze ans. Suivie par la Fédération de Russie avec 30 milles tonnes, les Emirats Arabes Unis avec 18 milles de tonnes, milles e tonnes, les Etats-Unis avec 13 milles de tonnes, le Maroc avec 11.5 milles de tonnes, l'Espagne avec 9.67 milles de tonnes et le Canada avec 6.6 milles tonnes.

Parmi ces clients, quelques-uns sont fidèles dans le sens où ils importent chaque année des dattes algériennes ; ce sont : la France, la Belgique, le Maroc et l'Espagne que l'on peut qualifier de clients traditionnels de l'Algérie. D'autres pays, à l'instar de Canada, les Etats-Unis et les Emirats Arabes

Unis, sont de nouveaux clients et n'importent de la datte algérienne d'une façon régulière que depuis 2006.

Enfin, le Sénégal et le Bangladesh sont des acheteurs que l'on pourrait qualifier d'occasionnels avec tendance à la fidélité depuis 2012.

Tableau n°15 : La destination de la production algérienne des dattes sur la période 2008-2018

LE PAYS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ALLEMAGNE	-	0.0004	0.001	0.2	1	1.2	1.1	0.9	0.9	1.1	3.3
BANGLADESH	-	-	-	-	0.01	0.04	0.11	0.8	1.2	2.1	2.5
BELGIQUE	0.05	0.05	0.02	0.07	0.1	0.2	0.1	0.2	0.4	0.5	0.8
CANADA	0.4	0.1	0.1	0.2	0.5	0.9	0.5	1.1	0.7	0.9	1.2
CHINE	-	-	-	-	-	0.04	-	0.0003	0.2	0.04	0.04
EMIRATS ARABES UNIS	0.1	0.2	1.4	1.3	1.4	2.1	2.7	1.6	1.7	2.4	3.1
ESPAGNE	0.4	0.1	0.07	0.1	0.1	0.1	0.3	0.7	0.9	3.3	3.6
USA	0.3	0.3	0.1	0.3	0.2	0.2	0.2	1.1	0.6	2.4	7.3
RUSSIE	0.2	0.2	0.6	1.3	2.2	2.7	3.9	3.3	5	5.1	5.5
FRANCE	7.5	5.5	10.5	7	8.4	9.3	11.9	13.4	13.3	17.7	17.3
INDE	-	-	-	-	-	-	0.5	1.1	1.3	1.7	1.7
ITALIE	-	-	-	0.03	0.01	0.01	0.03	0.04	0.05	0.2	0.2
JORDANIE	-	0.06	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.04	0.02
MAROC	0.4	0.3	0.2	0.2	0.4	0.9	1.2	0.9	1	2.6	3.4
MAURITANIE	0.02	0.03	0.05	0.05	0.09	0.1	0.5	0.8	0.6	1.2	0.8
SENEGAL	-	-	-	-	0.2	0.5	0.1	0.2	0.4	0.4	0.7

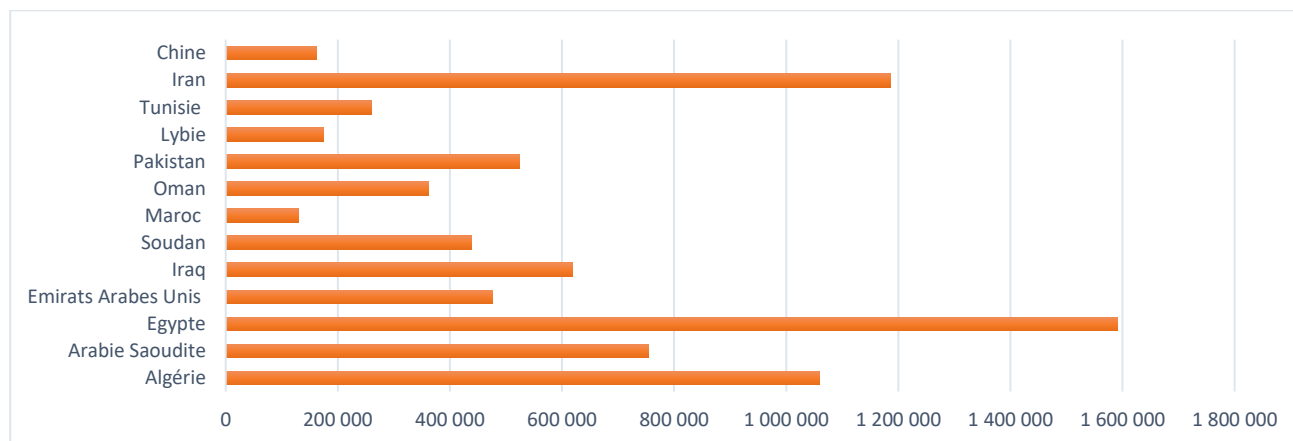
Source : FAOSTAT 2019 et CNIS.

II-4-5- L'Algérie et le marché mondial des dattes :

II-4-5-1- La production mondiale des dattes :

Selon les statistiques de la FAO (2019), la production mondiale des dattes a augmenté de 4.6 à 8.4 millions de tonnes entre 1993-2017. L'offre mondiale des dattes est assurée par l'Asie qui fournit à elle seule environ 63.9% de la production mondiale.

Graphique n°08 : Le classement des premiers pays producteurs de datte dans le monde



Source : FAOSTAT 2019

L’Egypte est le leader avec 1 590 414T suivis de l’Iran avec 1 185 165 T et de L’Algérie avec 1 058 559 T en 2017 bien que la superficie du palmier dattier en Egypte est inférieure à celle de l’Algérie (49 522 ha Vs 167 663 ha en 2017).

L’Egypte arrive à réaliser une production très importante par rapport à celle de l’Algérie. L’Egypte est marquée par ces rendements exceptionnels, son rendement a atteint plus de 32.11 tonnes/ha en 2017, tandis que l’Algérie est classée parmi les pays à faibles rendements avec 6.31 tonnes/ha. On remarque alors que la production ne reflète pas le niveau de rendement.

II-4-5-2- L’exportation mondiale des dattes :

L’Iran est le premier exportateur de dattes avec 250 492 milles de dollars, soit 16.93% des exportations mondiales. Les exportations de la Tunisie de cette matière représentent 15.5% (229 990 milles de dollars). La Palestine occupée arrive en troisième position avec 181 231 milles de dollars (12.25%) en dépit de sa faible surface cultivée. Le tableau suivant présente les pays exportateurs des dattes dans le monde :

Tableau n°16 : Répartitions des exportations des dattes par pays (chiffre de 2017)

Pays	Exportations en millions de \$ en 2017	Pourcentage (millions de \$ / %)
Iran	250	16.93 %
Tunisie	229	15.5 %
Palestine occupée	181	12.25 %
Emirats Arabes Unis	167	11.31 %
Pakistan	107	7.24%
Arabie Saoudite	91	6.16%
Irak	60	4.06%
USA	58	3.93%
Algérie	52	3.52%
France	40	2.71%
Egypte	32	2.17%
Autre	210	14.22 %
Totale	1477	100%

Source : FAOSTAT 2019

Malgré que l’Algérie produit 12.53% de la production mondiale de dattes, l’équivalent de plus de 5 fois la production tunisienne de dattes, la Tunisie a exporté l’équivalent de plus de 6 fois de plus de la valeur de dattes exportées par l’Algérie. L’Algérie est le 9ème pays exportateur de dattes, elle a exporté environ 3.52% seulement de sa production totale de dattes contre 46.3% de la production totale de dattes de la Tunisie en 2017.

D’après les données du tableau ci-dessous, on remarque que parmi les pays exportateurs, il y a des pays qui ne sont pas producteur de la dattes. La France réexporte une partie de dattes importées essentiellement de Tunisie et d’Algérie vers le reste des pays de l’Europe.

III- La politique de soutien des exportations de dattes en Algérie

Les exportations des dattes, et depuis toujours, ne représentent qu'un taux très minime du volume global des exportations, ce taux présentait une moyenne qui n'excède pas les 5%. Les autorités publiques algériennes se sont engagées durant les dernières décennies dans une perspective de développement des exportations phoenicicoles, en mettant en œuvre une batterie de mesures afin de soutenir ce secteur.

III-1- Programmes de promotions des exportations phoenicicoles :

III-1-1- Le Plan National de Développement Agricole (PNDA/PNDAR) :

Le programme national de développement agricole PNDA, lancé en 2000, considéré comme étant de Nouvelles procédures de soutien aux activités agricoles¹. Il a pour objectif l'amélioration du niveau de la sécurité alimentaire qui vise l'accès des populations aux produits alimentaires selon les normes conventionnellement admises. Il tente de développer les productions adaptées aux zones naturelles et aux terroirs dans un but d'intensification et d'intégration agro-industrielle par filière (dattes, céréales, lait, pomme de terre, arboriculture, ...). Il permet d'adapter les systèmes d'exploitation des sols, dans les régions arides et semi-arides et l'accroissement de l'investissement et de l'emploi au profit du secteur agricole et l'extension des Oasis dans le sud, avec la mise en œuvre des projets (intensification, reconversion, mise en valeur par les concessions)².

Pour des raisons d'ajustements structurels, une autre dimension a été ajoutée au PNDA et c'est la dimension rurale, ce qui a permis d'englober le monde rural dans ce programme (PNDAR) et de l'y intégrer à travers ses jeunes notamment. Cette politique repose sur 4 axes³ :

- L'amélioration des conditions de vie des populations rurales : les villages et les Ksour (villages fortifiés du Sud-algérien) ... ;
- L'amélioration et la diversification des revenus : création et développement des activités Économiques ;
- La gestion durable des ressources naturelles : sols, eaux, forêts, ressources fourragères ;
- La mise en valeur des patrimoines matériels et immatériels : histoire et culture.

La phoeniciculture premier étage de ce système, a connu un important regain d'intérêt au cours de ces dernières années. En effet, le total du palmier dattier est passé de 1.8 millions de pieds à 2.2 millions de pieds (dont 200 milles sont plantés dans le cadre du PNDA), avec une nette réorientation de la production vers la Deglet Nour, bien qu'une grande partie des nouvelles plantations ne soit pas rentrée en production. Néanmoins, la production de dattes a augmenté au cours de ces dernières années. Cette amélioration dans la production indique globalement une amélioration des rendements qui passent pour la Deglet Nour à 53 kg / pied, suite à l'application des techniques de production modernes et l'amélioration du savoir-faire grâce à ce projet⁴.

¹- Aicha Bouchikhi, La mise à niveau du secteur agricole et rural : La stratégie du développement agricole et rural durable, Les cahiers du MECAS, n°5, p 39.

²- Zenkhri Salah et al, L'impact du Plan National de Développement Agricole (PNDA) sur les systèmes de production oasiens dans la région de Ouargla (Sahara Septentrional Sud Est Algérien), Revue ElWahat pour les Recherches et les Etudes, Vol7, n°2, 2014, p-p 96-97.

³- Zenkhri Salah, L'agriculture saharienne : Du système oasien traditionnel à l'établissement d'une conception d'économie de marché et de développement durable, op.cit, p 72.

⁴- Benziouche Salah eddine, Les Impacts Socioéconomiques du PNDA dans la vallée de Oued Righ, el-bahith review, vol 5, n°5, 2007, p 2.

III-1-2- Le programme spécifique d'intensification de la phoeniciculture :

Le programme d'intensification de la phoeniciculture s'inscrit dans le Programme du Renouveau de l'Economie Agricole et du Renouveau Rural initié par le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural. Il constitue pour les régions phoenicoles, un important axe de développement socioéconomique et agricole. Ce programme spécifique vise, pour la période 2009 – 2013, à atteindre les objectifs évolutifs de production et d'exportation de la datte, à cet effet des objectifs sous formes de tableaux ont été envisagés. Le programme d'intensification de la phoeniciculture est constitué des composantes suivantes ¹:

- La réhabilitation des anciennes palmeraies ;
- La création de nouvelles plantations de dattiers ;
- La diversification des productions agricoles en milieu oasien ;
- La redynamisation de la filière dattes (développement du marché national et de l'exportation) ;
- La préservation et la valorisation de la diversité génétique du palmier Dattier ;
- Les actions d'accompagnement du programme d'intensification.

III-1-3- OPTIMEXPORT :

OPTIMEXPORT a été créé en mai 2007. C'est le Programme de Renforcement des Capacités Exportatrices des PME algériennes dans le cadre du PRCC Algérie (Programme de Renforcement des Capacités Commerciales). Il intervient dans un contexte économique en pleine transformation et dans un environnement international des affaires en Algérie marqué par la mise en œuvre de l'accord d'Association avec l'Union Européenne, et par la réhabilitation du système économique en prévision de l'accession de l'Algérie à l'OMC. OPTIMEXPORT s'inscrit dans la logique du renforcement des activités "exports" des pouvoirs publics algériens et favorise l'accès aux marchés étrangers des entreprises algériennes hors hydrocarbures².

Les principales actions réalisées en 2010 dans le cadre du programme d'OPTIMEXPORT peuvent être résumées ainsi ³:

- **Le volet informationnel** : il s'agit d'analyser des filières exportatrices (position de l'offre, estimation de sa capacité de production, de sa croissance), et d'analyser la contribution des filières au potentiel de développement de l'Algérie sur les marchés extérieurs. Il s'agit aussi d'identifier les besoins en informations ;
- **La réalisation des business plans et stratégie export pour les entreprises du challenge** : il s'agit aux termes d'entretiens réalisés avec les entreprises concernées d'arrêter un plan d'actions pour chacune d'elles, en fonction des stratégies et de conditions de réussite ;
- **Et le volet de l'accompagnement à l'export** : il porte sur la réalisation des études de marché et des panoramas sectoriels au profit des entreprises du groupe pilote «Challengers Optimexport», ainsi que l'accompagnement des challengers dans diverses manifestations à l'étranger avec des visites guidées dans des halls d'importateurs, et l'assistance de celles-ci dans leur démarche de prospection des marchés étrangers.

¹- Gounini Soumeia, op.cit, p-p 55-56.

²- Zeddour Mohamed Brahim Hafida, op.cit, 2011, p 179.

³- Arrouche Nacéra, Essai d'analyse de la politique de soutien aux exportations hors hydrocarbures en Algérie : contraintes et résultats, mémoire de Magister en Sciences Économiques, université Mouloud MAMMERI, Tizi-Ouzou, 2014, p-p 166-167.

III-1-4- Le Couloir Vert :

Un programme qui met à contribution les services des Douanes. Ainsi, Les différentes analyses phytosanitaires se font sur sites de production pour éviter les désagréments des formalités douanières au niveau des ports et des aéroports. Suite à l'inefficacité visible des dispositifs de promotion des investissements, le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural a mis en octobre 2006 un nouveau dispositif appelé couloir vert, ce dispositif vise officiellement à mettre un terme à tous les obstacles que rencontrent actuellement les exportateurs de ce produit notamment en matière de transport. Ainsi, toutes les dispositions seront prises pour un acheminement rapide des quantités à exporter. Ce sont onze (11) points de sortie qui sont concernés par l'exportation de ce produit, dont quatre ports : Alger, Oran, Skikda, et Béjaïa, quatre aéroports : Alger, Oran, Biskra et Constantine ainsi que par voie terrestre : Tamanrasset, Bordj Badji Mokhtar, dans la wilaya d'Adrar, et Deb Deb, dans la wilaya d'Illizi¹.

III-2- Le soutien financier de l'Etat :

III-2-1- Le Fonds National de Régulation et du Développement Agricole (FNDAR) :

En ce qui concerne la filière dattes, et dans le cadre de la promotion des exportations de ce fruit, le Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural et le Ministère du Commerce ont mis en place un dispositif spécifique de soutien selon le mécanisme suivant ²:

a- Bonification du taux d'intérêt :

Prise en charge partielle du taux d'intérêt du crédit octroyé par les banques algériennes à hauteur de 3%, au titre du crédit consommé dans la limite du montant du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation durant la même période.

b- Prime d'incitation à l'exportation :

- De 5 dinars algériens pour chaque kilogramme pour les dattes en vrac. C'est-à-dire les dattes naturelles ayant subi les opérations de désinsectisation, de triage et de mise en emballage allant jusqu'à 12 kg. Et ce, pour les quantités exportées en plus de celles réalisées durant les deux dernières campagnes

- 8 dinars algériens pour chaque kilogramme pour les dattes conditionnées en emballage divisionnaire d'un (01) kg et moins, et ce, pour les quantités exportées en plus de celles réalisées durant les 2 deux dernières campagnes.

III-2-2- Le Fonds spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) :

- Transport (intérieur et/ou international) et manutention dans les ports et aéroports algériens à concurrence de 80% du coût global des frais de transport et de manutention.

- Une prime de valorisation de 5 DA/kg pour les dattes conditionnées et exportées en emballage divisionnaire d'un kg et moins, excepté la datte branchette³.

¹- Zeddour Mohamed Brahim Hafida, Marketing de la datte en Algérie, op.cit, p 168.

²- Décision interministérielle n°130 du 10-12-2002 modifiant et complétant les dispositions de la décision interministérielle n°767 du 24 octobre 2001, portant soutien de l'Etat aux exportations des dattes.

³- document interne à ALGEX.

III-2-3- Le crédit RFIG :

Dans le cadre du renouveau de l'économie agricole et rural, le ministère de l'agriculture et développement rural a signé avec la BADR, en date du : 08.08.2008, une convention portant sur la création d'un nouveau produit bancaire destiné exclusivement au financement des besoins des agriculteurs et des éleveurs, ce crédit portera l'intitulé commercial « le crédit Rfig ».

Le crédit « Rfig » est un crédit de compagnie à court terme qui se caractérise par un taux d'intérêt de 0%, pris en charge totalement par le MADR, destiné aux exploitants agricoles à titre individuel ou organisés en coopératives, groupements, associations ou fédérations, unités de services agricoles, et aux entrepreneurs de produits agricoles de large consommation.

Le client bénéficiaire du crédit « Rfig », rembourse à l'échéance convenue l'intégralité du capital engagé et bénéficiera alors de la bonification du taux d'intérêt, qui sera pris en charge totalement par le MADR. La durée du prêt est d'une année, qui peut être prorogée en cas de force majeure, de six mois. Tout bénéficiaire ayant remboursé dans les délais d'une année peut prétendre au renouvellement du crédit pour l'exercice suivant.

En cas de non remboursement du capital principal à l'échéance du crédit, les intérêts et les pénalités de retard seront à la charge du bénéficiaire jusqu'au remboursement intégral du prêt¹.

III-3- Les régimes douaniers :

Les régimes économiques douaniers permettent aux entreprises qui transforment des produits de bénéficier de suspension de droits et taxes, à même de promouvoir les exportations. La législation algérienne a prévu, fixé et défini ces régimes dans la loi n°79-07 du 21 juillet 1979 modifiée et complétée par la loi n°98-10 du 22 août 1998 portant code des douanes chapitre 07. Ces régimes comprennent² :

- **L'entrepôt des douanes** : aux termes des articles de 129 à 164 du code des douanes « l'entrepôt des douanes est un régime douanier qui permet l'emménagement des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractère économique ». Les modalités et conditions d'exercice de l'entrepôt public et privé sont fixées par les décisions du Directeur Général des Douanes n°05 et n°06 du 03 février 1999.
- **Admission temporaire** : les articles 174 à 185 du code des douanes et les décisions du Directeur Général des Douanes n° 04 et n°16 du 03 février 1999 précisent les modalités et conditions d'application de l'admission temporaire pour le perfectionnement actif et l'exportation en l'état³.
- **Réapprovisionnement en franchise** : est un régime douanier qui permet d'importer, en franchise des droits et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leurs caractéristiques techniques à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif. (Articles 186,

¹- Référence interne à la banque BADR.

²- Ministère du commerce, direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », Avril 2007, p 6.

³- Articles 186, 187 et 188 du code des douanes et la Décision d'application du Directeur Général des Douanes n°17 du 03 février 1999.

187 et 188 du code des douanes et la Décision d'application du Directeur Général des Douanes n°17 du 03 février 1999) ;

- **Exportation temporaire** : est un régime douanier qui permet l'exportation temporaire, sans application des mesures de prohibition à caractère économique et dans un but défini, de marchandises destinées à être réimportées dans un délai déterminé soit en l'état ou après avoir subi une transformation, une ouvraison, un complément de main d'œuvre ou une réparation (les articles de 193 à 196 du code des douanes et la décision du Directeur Général des Douanes n°13 du 03 février 1999 relatif à l'exportation temporaire)¹.

III-4- Les principaux avantages fiscaux accordés aux exportateurs :

La législation fiscale Algérienne accorde de nombreux avantages pour les opérations d'exportations ²:

- **Exonération en matière d'impôts directs :**
 - Exonération permanente de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) et suppression de la condition de réinvestissement de leurs bénéfices ou leurs revenus, pour les opérations de vente et les services destinés à l'exportation³ ;
 - Exclusion de la base imposable de la taxe sur l'activité professionnelle TAP du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation : n'est pas compris dans le chiffre d'affaires servant de la base à la TAP le montant des opérations de ventes, de transport ou de courtage portant sur des objets ou des marchandises destinés directement à l'exportation, y compris toutes les opérations de processing ainsi que les opérations de traitement pour la fabrication de produits pétroliers destinés directement à l'exportation⁴ ;
 - Suppression du versement forfaitaire. Cette exonération s'applique au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises⁵.
- **Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires :**
 - Exemption de la TVA pour les affaires de vente et de façon portant sur les marchandises exportées, sous certaines conditions⁶ ;
 - Franchise de la TVA pour les achats ou importations de marchandises, réalisés par un exportateur, destiné soit à l'exportation ou à la réexportation en l'état, soit à être incorporée dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'exportation ainsi que les services liés directement à l'opération d'exportation⁷.
 - Restitution de la TVA pour les opérations d'exportation de marchandises, de travaux, de services ou de livraison de produits pour lesquels la franchise à l'achat est autorisée par l'article 42 du code de TVA⁸;

¹- Les articles de 193 à 196 du code des douanes et la décision du Directeur Général des Douanes n°13 du 03 février 1999 relatifs à l'exportation temporaire.

²- Ministère du commerce, direction de la promotion des exportations, op.cit, p 5.

³- Article 138 du code des impôts directs et taxes assimilées modifié par l'Article 06 de Loi de finances pour 2006.

⁴- Article 220-3 du code des impôts directs et taxes assimilées).

⁵- Article 209-3 C I D abrogé par l'Art 13 de la L F 2006.

⁶- Article 13 du code des taxes sur le chiffre d'affaires.

⁷- Article 42-2 du code des taxes sur le chiffre d'affaires.

⁸- Article 50 du code des taxes sur le chiffre d'affaires.

III-5- Dispositif réglementaire :

Il comporte les volets suivants ¹:

- **Envoi d'échantillons :** en régime général, les conditions d'exportation des échantillons dont la valeur n'excède pas les 30000 DA sont définies par La décision interministérielle n° 216 du 15 novembre 1997. Dans le cas des échantillons dont la valeur est supérieure à 30.000 DA et ne revêtant aucun caractère commercial peuvent être exportés sous couvert d'une autorisation dite « Autorisation d'Exportation Sans Paiement » délivrée par le Ministère du Commerce, à titre dérogatoire ; Cette exportation est dispensée de la procédure de domiciliation bancaire et du rapatriement des recettes d'exportations ;
- **Abrogation du certificat d'exportateur :** cette mesure a été instituée par l'arrêté interministériel du 13 février 1999 (Commerce/Budget) portant institution d'un certificat d'exportateur pour certains produits (les dattes, le liège brut, les peaux brutes et les déchets ferreux et non ferreux). Cependant, après deux années de mise en vigueur de cette procédure, il a été constaté que ce dispositif n'a pas atteint les objectifs fixés, à savoir la réduction des pratiques frauduleuses. Par conséquent, cette mesure a été abrogée en 2001 par l'arrêté interministériel (Ministère des Finances / Ministère du Commerce) n° 36 du 21 octobre 2001 ;
- **Le conseil national consultatif de promotion des exportations :** créé par décret exécutif n°04-173 12 juin 2004. Ce conseil est présidé par le chef du gouvernement. Il a pour rôle ; la contribution à la définition des objectifs et de la stratégie de développement des exportations, et de procéder à l'évaluation des programmes et des actions menées, et enfin, de proposer toute mesure devant favoriser l'expansion des exportations hors hydrocarbures. Cependant, depuis cette loi, le conseil n'est toujours pas mis en place ;
- **Valeur en douanes des produits exportés :** Abrogation du système des prix planchers à l'exportation pour les peaux brutes, les dattes et les déchets ferreux et non ferreux. (Instruction du Ministre du Commerce n° 05/MC/SM/ 05 du 08 Janvier 2005) ;

III-6- Autres mesures :**III-6-1- Mesure réglementaire au soutien à l'exportation :**

- Décision n°397 du 13 novembre 2002, modifiant et complétant la décision n°00599 du 8 juillet 2000 fixant les conditions d'éligibilité au soutien sur le Fond National de Régulation et de Développement Agricole (FNRDA) ainsi que les modalités de paiement des subventions.
- Décision n°767 du 24 octobre 2001, portant soutien de l'Etat aux exportations des dattes, cette décision a été modifiée et complétée par la décision n°302 du 23 décembre 2002.
- Décision n°2023 du 15 décembre 2008, fixant les conditions d'éligibilité au soutien sur le compte d'affectation spécial n°306-067 intitulé « Fond national de régulation et de développement l'investissement agricole (FNRDIA) » ainsi que les modalités de paiement des subventions.

III-6-2- Mesures réglementaires au contrôle phytosanitaire de la datte destiné à l'exportation :

- Décision Ministérielle n°1144 du 18 septembre 2002, portant création d'une cellule d'encadrement et de suivi des exportations des dattes.
- Décision n°00738 spécialisant les postes aux frontières du contrôle phytosanitaire de la datte.

¹- Arrouche Nacéra, op.cit, p-p 166-167.

- Décision n°023 du 6 janvier 2003, relative au contrôle phytosanitaire et pyrotechnique de la datte destinée à l'exportation à partir de l'aéroport KHIDER MOHAMED (Biskra) et du poste frontière terrestre DEBDEB (Illizi).
- Décision n°1283 du 13 août 2001, relative à la prise en charge des frais induits par l'opération de lutte contre le BOUFROUA et MYELOIS du palmier dattier.
- Décision n°180 du 30 juin 2002, relative à la prise en charge des frais induits par l'opération de lutte contre le BOUFROUA et MYELOIS de l'année 2002¹.

III-6-3- Le label :

Le ministère de l'Agriculture et du Développement rural a procédé à la validation de la demande et d'attribution d'une Indication géographique (IG) de la datte 'Deglet Nour de Tolga' (l'arrêté du 25 novembre 2008 du MADR, fixant les modalités et procédures d'attribution des indications géographiques² et la décision n°142 du 1 février 2009 fixant la composition et fonctionnement du comité technique des indications géographiques des produits agricoles dans le but d'avoir une indication géographique propre à la région de Tolga³) au profit de l'Association des producteurs de dattes de 10 communes de la wilaya de Biskra afin de permettre à ce produit algérien d'avoir une reconnaissance et une protection au niveau local et international⁴.

III-7- Les organismes de promotion d'exportations des dattes :

L'Algérie a mis en place plusieurs organismes publics dans le cadre de sa politique commerciale. Ces derniers ont pour objectif ultime la promotion du commerce extérieur algérien en offrant aux entreprises nationales un meilleur accompagnement dans leur processus d'exportation.

III-7-1- L'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) :

L'Agence Nationale de Promotion du Commerce extérieur (ALGEX) est créée par le Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004, elle est venue pour apporter un support aux exportations hors hydrocarbures. L'Agence est placée sous la tutelle du ministre du Commerce⁵.

L'Agence est chargée de ⁶:

- La participation à la définition de la stratégie de promotion du commerce extérieur et de sa mise en œuvre après son adoption par les instances concernées ;
- La gestion des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- L'analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études prospectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs ;

¹- Gounini Soumeya, Analyse de la compétitivité de la filière datte en Algérie : Cas de la Deglet Nour dans la wilaya de Biskra, op.cit, p 58.

²- Cheriet. F, La valorisation des produits de terroir en Algérie : démarches en cours, contraintes institutionnelles et perspectives, WORKING PAPER, UMR MOISA, 2017, p 1, http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/253533/2/WP_2_2017.pdf.

³- L. Hadjou et al., Labellisation des huiles d'olive algériennes : contraintes et opportunités du processus ?, New Medit, Vol 12, n°2, 2013, p 46.

⁴- Dalila. T, Le label 'Deglet Nour' validé par le ministère de l'Agriculture, www.lemaghrebdz.com, consulté le 19/02/2020.

⁵- Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004.

⁶- www.algex.dz/, consulté le 10/03/2019.

- L'élaboration d'un rapport annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportation ;
- La mise en place et la gestion de systèmes d'information statistique sectoriels et globaux sur le potentiel national à l'exportation et sur les marchés extérieurs ;
- La mise en place d'un système de veille sur les marchés internationaux et leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie ;
- La conception et la diffusion de publications spécialisées et notes de conjoncture en matière de commerce international ;
- Du suivi et de l'encadrement de la participation des opérateurs économiques nationaux aux différentes manifestations économiques, foires, expositions et salons spécialisés se tenant à l'étranger ;
- De l'assistance aux opérateurs économiques pour le développement d'actions de communication, d'information et de promotion relatives aux produits et services destinés à l'exportation ;
- D'établir les critères de distinction et les prix et décorations à décerner aux meilleurs exportateurs ;
- L'Agence peut en outre assurer des activités rémunérées dans le domaine du perfectionnement, de l'initiation aux techniques de l'exportation et aux règles du commerce international, ainsi que toute autre prestation dans les domaines de l'assistance ou de l'expertise aux administrations et entreprises, en relation avec la vocation de l'établissement.

III-7-2- L'association Nationale Des Exportateurs Algériens ANEXAL :

Créée le 10 Juin 2001, l'ANEXAL est une association régie par la loi N° 90/31 du 24 décembre 1990, ainsi que par ses statuts particuliers. Elle a pour principaux objectifs de¹ :

- Rassembler et fédérer les exportateurs algériens ;
- Défendre leurs intérêts matériels et moraux ;
- Participer à la définition d'une stratégie de promotion des exportations ;
- Assister et sensibiliser les opérateurs économiques ;
- Promouvoir la recherche du partenariat à travers les réseaux d'informations ;
- Animer les programmes de formation aux techniques des exportations ;
- Organiser et participer aux salons spécifiques et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger ;
- Participer à la mise à niveau de l'outil de production en vue de développer la capacité d'exportation par notamment la recherche de meilleures solutions logistiques ;
- Promouvoir l'échange d'expérience entre les adhérents.

Elle a de nombreuses et multiformes activités, les principales sont :

- Collecte d'informations économiques auprès des Chambres de Commerce, d'ALGEX (ex PROMEX), du CNIS, de l'ONS, des Banques, des représentations commerciales des Ambassades, etc....

¹- Arrouche Nacera, Accompagnement des entreprises algériennes à l'export : Portées et limites, مجلة أداء المؤسسات الجزائرية, vol 12, n°01, 2017, p 51.

- Diffusion d'informations utiles (opportunités d'affaires, lois, décrets, circulaires d'applications, accords bilatéraux, etc...) à l'ensemble des adhérents et opérateurs économiques.
- Participation aux rencontres, journées d'études, réunions de coordination et de travail organisées par les institutions et organismes publics, les auxiliaires à l'exportation ainsi que les organismes internationaux.

III-7-3- La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des exportations (CAGEX) :

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996 qui dispose que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour :

- Son propre compte et sous le contrôle de l'état, les risques commerciaux.
- Le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles.

Elle a pour mission d'encourager et de promouvoir les exportations Algériennes en dehors des hydrocarbures et de garantir les ventes à crédit au profit des opérateurs économiques activant sur le marché national¹.

III-7-4- Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) :

Institué par la Loi de finances pour 1996, le Fonds Spécial Pour la Promotion des Exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs².

Le FSPE prend en charge le remboursement des dépenses suivantes³:

- La participation collective aux foires et expositions, salons spécialisés se déroulant à l'étranger dans le cadre du programme officiel arrêté par le Ministère du Commerce ;
- La participation individuelle aux autres foires ne figurant pas au programme annuel officiel. ;
- La couverture des coûts afférents au transport, au transit des échantillons, à la location d'emplacement d'exposition et aux frais de publicité spécifique à la manifestation ;
- La couverture d'une partie des coûts de transit, manutention, et de transport intérieur et international Transport routier ;
- La présentation des dossiers pour les participations collectives aux foires à l'étranger est à la charge des entreprises organisatrices.

III-7-5- La Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX) :

La Société Algérienne des Foires et Exportations est une entreprise publique issue de la transformation de l'objet social et de la dénomination de l'Office National des Foires et Expositions

¹- <https://www.cagex.dz/index.php?page=12>, consulté le 19/02/2020.

²- Fonds Spécial Pour La Promotion Des Exportations, Direction Générale Du Commerce Extérieur, 2014.

³- Cf. Arrêté interministériel du 12 Juillet 2009 qui complète celui du 1er juin 2002, fixant la Nomenclature des Recettes et des Dépenses du F.S.P.E.

(ONAFEX), créé en 1971. Dans le cadre de ses missions statutaires, la SAFEX exerce ses activités dans les domaines suivants ¹:

- Organisation des foires, salons spécialisés et expositions, à caractère national, international, local et régional.
- Organisation de la participation algérienne aux foires et expositions à l'étranger.
- Assistance aux opérateurs économiques en matière de commerce international, de l'information sur la réglementation du commerce international, des opportunités d'affaires avec l'étranger, de la mise en relation d'affaires, des procédures à l'exportation, de l'édition de revues économiques et catalogues commerciaux, de l'organisation de rencontres professionnelles, séminaires et conférences, gestion et exploitation des infrastructures et structures du Palais des Expositions).

¹- Tiré le site : www.safex-algerie.com, consulté le 9/10/2019.

Conclusion :

Après plus d'un demi-siècle de gestion d'un secteur stratégique tel que l'agriculture et en particulier dans les régions sahariennes, l'Algérie n'a pas réussi à le promouvoir. Le développement de ce secteur a été marqué par une instabilité à cause de la mise en place de nouveaux mécanismes de gestion. Il ne se passe pas une décennie sans que ne soit annoncée une nouvelle réforme agraire. Les conditions et les niveaux de production du secteur agricole ont stagné, baisse des revenus agricoles, le phénomène d'exode rural, désinvestissement, ... ne sont que le résultat des politiques préconisées et ne reflète que l'image réel du secteur.

Sur le plan du commerce extérieur, les exportations agricoles (produits alimentaires et produits destinés à l'agriculture) ne représentent qu'une partie insignifiante des exportations totales. La datte algérienne recèle de grandes qualités sur le plan agricole avec des capacités qui se développent suite aux mesures initiées par l'Etat algérien en matière de soutien de la filière. Toutefois, cela ne se ressent pas sur les volumes exportés qui au contraire, baissent de manière alarmante. Surtout lorsque l'on regarde les chiffres concernant les exportations tunisiennes. Plusieurs raisons expliquent cette situation ; l'absence d'une réelle stratégie et une vision à long terme en matière de promotion des exportations de la filière datte ayant comme centre d'intérêt le développement d'une culture nationale en matière d'exportation, l'inefficacité des services fournis par les différents intervenants dans le cadre d'appui aux exportateurs nationaux et le manque de coordination entre eux. Il faut ajouter à cela, la lenteur de la mise en œuvre des dispositifs. Nous tenterons dans le chapitre qui suit de revoir d'une manière plus précise les problèmes et les contraintes auxquels se heurtent couramment les entreprises exportatrices des dattes.

Chapitre 04 :

Enquête sur les entreprises exportatrices de la datte en Algérie

Introduction :

Afin de mettre en éclairage les éléments que nous avons abordé dans le chapitre précédent à savoir, les déterminants des entreprises exportatrices de datte en Algérie, les contraintes et les obstacles qui entravent le développement de ses entreprises, et la politique établie par les autorités publiques dans le but d'appuyer les entreprises exportatrices, d'accroître la part des exportations et de diversifier leur structure. La réalisation d'une enquête sur le terrain auprès des entreprises qui ont effectué des exportations et qui souhaitent améliorer leur déploiement à l'international s'avère indispensable. La rencontre de certains responsables et leur interrogation sur leur expérience en matière d'exportation nous permettra de mettre en lumière la réalité de leurs besoins en matière d'accompagnement sur les marchés étrangers. Ainsi, la présente étude nous permettra de repérer les limites de la politique de promotion des exportations établie par les pouvoirs publics algériens.

Pour ce faire, nous présentons la démarche suivie dans le cadre de notre enquête et le déroulement de celle-ci dans la première section. La seconde section sera réservée à l'analyse des résultats de notre recherche.

I- Approche méthodologique

La validité d'une recherche scientifique s'appuie en grande partie sur l'explicitation de son cadre méthodologique. Le but est de présenter en détail la méthode utilisée pour répondre à notre objectif de recherche. Nous allons dans cette section exposer les principaux éléments liés à la méthodologie employée pour conduire notre étude, en évoquant la détermination du modèle, les déterminants de l'échantillonnage, la confection du questionnaire, le protocole de recueil de données et les conditions dans lesquelles est déroulée notre étude.

Afin de répondre au questionnement de notre travail, nous avons choisi la méthode quantitative ; le choix de cette méthode n'est pas fortuit, mais plutôt motivé par le fait que cette dernière est plus pratique puisqu'elle permet d'obtenir des informations qui facilitent l'identification et l'opérationnalisation du problème posé. En effet, la nature des données dont nous avons besoins (principalement qualitative) et l'orientation de l'objectif de notre étude font que cette méthode soit la plus adéquate. En voici la démarche que nous avons suivie :

I-1- Sélection de l'échantillon :

Bien que ce choix soit difficile à effectuer, il était important pour nous de nous rapprocher le plus possible des entreprises ayant connu une certaine présence sur les marchés étrangers. Notre enquête porte sur la population des entreprises exportatrices de datte de la wilaya de Biskra.

Le choix de cette région se justifie par la superficie de palmeraie qu'elle occupe. C'est-à-dire la première place avec 124 826 ha, soit environ 42% de la superficie totale de palmeraie en Algérie¹. Le choix de cette région est justifié, aussi surtout, par le nombre d'entreprises exportatrices.

Pour ce faire, nous nous sommes appuyés sur le répertoire d'entreprises disponibles établi par la CACI, la direction du commerce de la wilaya de Biskra ainsi que le fichier des principaux exportateurs algériens fourni par le CNIS et publié sur le site de l'ALGEX concernant les huit dernières années.

Étant donné la faible présence des PME algérien dans les activités de l'exportation, nous avons choisi volontairement d'interroger la totalité des PME exportatrices de la région, dans le but d'augmenter le taux de réponse et d'avoir plus d'informations sur les PME exportatrices de cette région pour mieux vérifier nos hypothèses de recherche. Notre échantillon initial était composé de 44 PME exportatrices, ce qui représente la totalité des PME de la région.

La population des entreprises exportatrices des dattes dans la wilaya de Biskra à la fin de l'année 2018 s'élevait à 44 entreprises. Étant donné la faible présence des entreprises algériennes dans les activités de l'exportation, nous avons choisi volontairement d'interroger la totalité des entreprises exportatrices de la région, dans le but d'augmenter le taux de réponse et d'avoir plus d'informations sur les PME exportatrices de cette région pour mieux vérifier nos hypothèses de recherche. Notre échantillon initial était composé de 44 entreprises exportatrices, ce qui représente la totalité des PME de la région. Sur les 44 entreprises choisies pour l'enquête, 8 entreprises ont arrêté l'activité d'exportation, 4 entreprises ont refusé de répondre au questionnaire. En effet, nous avons obtenu 32 questionnaires de recherche valides pour fin d'analyse de la population des entreprises interrogées, ce qui représente un taux de réponse de 76.19%. Ce nombre dernier apparaît tout à satisfaisant.

¹- Données (ministère de l'agriculture et du développement rural, 2020).

I-2- Élaboration du questionnaire :

Grâce à une analyse de la littérature concernant les pratiques d'internationalisation des entreprises à travers l'exportation et, les organismes d'accompagnement, nous avons élaboré un questionnaire visant à obtenir des indications plus riches sur les principales thématiques suivantes ¹:

- Les caractéristiques des entreprises exportatrices répondantes (statut juridique, nature juridique, taille des entreprises, domaine d'activité...);
- Les caractéristiques du dirigeant ;
- L'origine du processus d'exportation ;
- La pratique de l'export : démarches de prospection, structure d'export, modes de commercialisation des produits, les compétences humaines, ... ;
- L'accompagnement (connu, reçu, souhaité) ;
- Les difficultés rencontrées tout au long du processus.

I-3- L'administration du questionnaire :

Notre questionnaire a été administré sur terrain selon deux méthodes par internet et en face à face.

Nous avons commencé notre enquête par voie électronique. Dans la plupart des cas, l'entreprise sélectionnée est d'abord contactée par téléphone, puis un questionnaire lui a été envoyé à son adresse mail figurant dans le fichier des exportateurs publié par la Caci.

Ensuite nous avons poursuivi notre enquête selon la méthode face à face. Nous avons pu réaliser des entretiens semi-directifs et avons interviewé personnellement les responsables de certaines principales entreprises qui assurent les exportations des dattes. Ces entreprises sont de nature et de statut juridiques différents, ayant déjà exporté et/ou en train d'exporter.

I-4- Conditions de déroulement de l'enquête :

L'enquête est un moyen important qui nous va permettre de mieux cerner les facteurs déterminants des entreprises exportatrices de datte en Algérie, mieux comprendre en quoi le processus d'exportation demeure complexe, et pourquoi en dépit de nombreux dispositifs mis en place par les pouvoirs publics nos entreprises se trouvent toujours réticentes quant à leur déploiement international. Cette enquête s'est déroulée en deux phases distinctes dont les dates et les principaux résultats sont les suivantes :

Dans un premier temps, le questionnaire a été adressé par voie électronique (par internet) à l'aide du fichier fourni par la CACI et la Direction du Commerce de la wilaya de Biskra. Cet envoi initial a été réalisé du mars 2019 à Avril 2019. Ce premier envoi électronique nous a permis de collecter 10 exemplaires complétés du questionnaire.

Ensuite nous avons poursuivi notre enquête selon la méthode face à face. La deuxième phase de l'enquête a été mise en œuvre à partir du mois d'Avril 2019 jusqu'au Juillet 2019. Nous avons choisi la méthode face à face dans le but d'améliorer le taux de retour et, par la même, la qualité des résultats statistiques obtenus. En effet, nous avons choisi le dirigeant de l'entreprise comme interlocuteur. Ce choix est justifié par son rôle déterminant aussi bien dans la création de l'entreprise que dans l'accès aux marchés étrangers. Ce dirigeant, à travers son expérience pertinente, apparaît ainsi comme le

¹- Voir l'annexe.

meilleur choix pour dresser le portrait de son entreprise, l'ensemble des stratégies déployées et les moyens mis en place pour parvenir à l'exportation de ses activités.

Vingt-deux entreprises ayant accepté de répondre à notre questionnaire. Au total, l'administration du questionnaire nous a pris environ cinq mois.

L'administration du questionnaire a été très difficile :

- i) Une première difficulté réside dans l'accessibilité aux informations et des statistiques sur les entreprises exportatrices de datte en Algérie. En effet, les statistiques sur les entreprises exportatrices hors hydrocarbure ne sont pas toujours à jour ou complètes ou soit elles proviennent des sources complètement contradictoires.
- ii) Certaines entreprises n'ont pas souhaité répondre au questionnaire alors que nous les avons contactées à plusieurs reprises (par téléphone et par e-mail).
- iii) Certaines entreprises répondantes ont interrompu l'administration du questionnaire avant même son achèvement ;
- iv) Certains responsables, bien qu'ils soient dans la structure d'exportation n'ont pas pu répondre à certaines questions.

I-5- Technique du dépouillement et traitement des données :

Afin de dépouiller l'ensemble des données collectées dans le cadre de notre enquête, nous avons procédé au traitement informatisé de celles-ci. Les données recueillies pour chaque questionnaire ont été codées et insérées sur le tableur Excel. Par la suite, ces informations ont été transférées sur le logiciel SPSS version 25.0. Ce dernier est un logiciel permettant de réaliser la totalité des analyses statistiques habituellement utilisées en sciences humaines. Il s'agit un logiciel très complet qui possède plusieurs applications.

Nous recourons à des statistiques descriptives dans le but traiter et analyser les résultats relatifs aux caractéristiques générales des entreprises interrogées ainsi que celles liées à leur activité d'exportation, aux contraintes et appuis mobilisés.

II- Identification et analyse des résultats de l'enquête

Dans cette section, nous allons en premier lieu identifier le profil des entreprises enquêtées, puis les déterminants des stratégies d'exportation puis les principales contraintes à l'exportation qu'elles soient internes (compétences et ressources des entreprises), ou externes entraînées par leur environnement institutionnel, nous analyserons ensuite le dispositif d'appui dont bénéficient ces entreprises.

II-1- Identification des caractéristiques des entreprises enquêtées :

Afin de pouvoir caractériser les entreprises enquêtées, l'identification des entreprises consiste à dénombrer leurs caractéristiques à savoir : La nature juridique des entreprises, la taille des entreprises, le statut juridique, l'ancienneté des entreprises enquêtées. Ces facteurs répondent à Zou and Stan (1998) et Sousa et al. (2008). Selon eux, la performance à l'exportation est influencée par des déterminants internes contrôlables, à savoir la stratégie de marketing à l'exportation, les attitudes et les perceptions de la direction¹. Elle est également affectée par des déterminants incontrôlables qui peuvent être internes (caractéristiques de gestion, caractéristiques et compétences de l'entreprise) ou externes (caractéristiques de l'industrie, caractéristiques du marché intérieur et étranger)².

II-1-1- La nature juridique des entreprises enquêtées :

La répartition selon la nature juridique des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau n°17 : Répartition des entreprises selon la nature juridique

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	publique	1	3,1	3,1	3,1
	privé	31	96,9	96,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Source : résultats de l'enquête sur terrain, question (I, 3).

L'analyse de notre enquête montre que 96.9% des entreprises interrogées sont des entreprises privées. Depuis les années 1990, le secteur privé accroît de plus en plus sa part dans la production nationale des dattes. Cependant, ce dernier se heurte toujours à des difficultés notamment celles liées à la concurrence déloyale qui envahissent le marché. Djaber BEZTOUH et Mohammed ACHOUCHE (2017) ont aussi trouvé dans leur étude que 90.43% du nombre total des PME existantes dans la wilaya de Bejaia sont de nature privée³.

Uniquement une seule entreprise interrogée est publique (SUDACO). Selon son dirigeant, cette dernière a détenu le monopole durant des années. Mais au cours des deux dernières années, elle a arrêté l'activité d'exportation. Cela est dû à plusieurs facteurs parmi lesquels (la concurrence déloyale, la sous facturation, la saturation du marché, l'informel, l'entreprise n'est plus compétitive sur le marché...).

¹- Haddoud Mohamed Yacine et al., Internal and external determinants of export performance: Insights from Algeria, Thunderbird International Business Review. 2019; 61:43-60.

²- Zou S. Et Stan S, The determinants of export performance : a review of the empirical between 1987 and 1997, International Marketing Review, vol 15, n°5, 1998, p-p 333-356.

³- Djaber Beztouh et Mohammed Achouche, Analyse de la Politique de Soutien aux Exportations des PME dans la Wilaya de Béjaia, Journal of Economic & Financial Research, Volume 4, Issue 2, December 2017, p932.

II-1-2- Le statut juridique :

Selon Stiglitz et Weiss (1981), en théorie, les propriétaires de sociétés à responsabilité limitée (SARL) sont plus enclins à poursuivre des activités plus risquées et, par conséquent, plus susceptibles d'obtenir de meilleures performances. Harhoff, Stahl et Woywode (1998) ont constaté que les entreprises enregistrées en tant que sociétés à responsabilité limitée ont affiché des taux de croissance plus élevés parce que le choix du statut juridique de l'entrepreneur reflète le risque des projets entrepris et peut affecter la capacité d'accéder à des financements externes¹. La répartition selon le statut juridique des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau n°18 : Répartition des entreprises selon le statut juridique

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	SARL	17	53,1	53,1	53,1
	EURL	6	18,8	18,8	71,9
	SPA	1	3,1	3,1	75,0
	Personne physique	6	18,8	18,8	93,8
	Etablissement	2	6,3	6,3	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Source : résultats de l'enquête sur terrain, question (I, 5).

D'après les résultats de notre enquête, on constate que 53.1% des entreprises questionnées prennent la forme sociétaire, et en particulier la forme SARL (société à responsabilité limitée). Les PME sont à la différence des Grandes Entreprises, centrées sur la personne du dirigeant. Ceci se vérifie pour notre échantillon dans la mesure où la proportion des PME qui sont (établissements et personne physique) est importante 25.1 %. Seddik AMROUN et Amina RAHMOUNI (2016) ont mentionné dans leur étude que 59.09% des PME existantes en Algérie sont de nature morale (SPA, SARL, SA)².

II-1-3- La taille des entreprises :

L'analyse par taille des entreprises enquêtées révèle que la majorité de ces dernières sont des Petites Moyennes avec une part de 78.1%. La répartition selon la taille des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau n°19 : Répartition des entreprises interrogées en fonction de leur taille

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Grande entreprise	1	3,1	3,1	3,1
	PME	25	78,1	78,1	81,3
	TPE	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

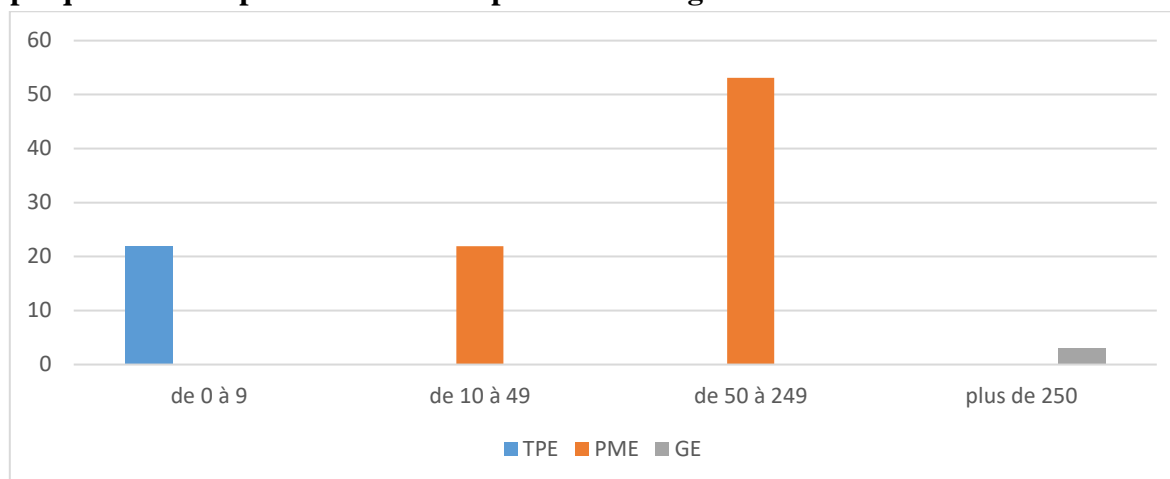
Source : résultats de l'enquête sur terrain, question (I, 4).

¹- Mrika Kotorri & Besnik A. Krasniqi, Managerial Characteristics and Export Performance – Empirical Evidence from Kosovo, South East European Journal of Economics and Business, Volume 13, Issue (2), 2018, p 38.

²- Amroun Seddik et Rahmani Amina, Les Facteurs Déterminants Des Petites Et Moyennes Entreprises Exportatrices En Algérie : Le Cas De Pme De La Wilaya D'Oran, Revue algérienne d'économie et gestion, vol9, n°1, 2016, p 55.

La question relative au nombre de salariés travaillant dans l'entreprise montre aussi la variabilité de la taille des entreprises répondantes. L'analyse révèle que la majorité de ces dernières sont des Moyennes Entreprises employant entre 50 et 249 employés avec une part de 53.1 %, suivi par les petites entreprises avec une part de 21.9 %. Pour les microentreprises, celles-ci représentent une part de 21.9% du total des entreprises de l'échantillon, dont la majorité est des entreprises familiales. Mohammed KADI a mentionné dans son étude que le tissu économique algérien est dominé par les PME à hauteur de 97%.

Graphique n°09 : Répartition des entreprises interrogées en fonction de leur taille



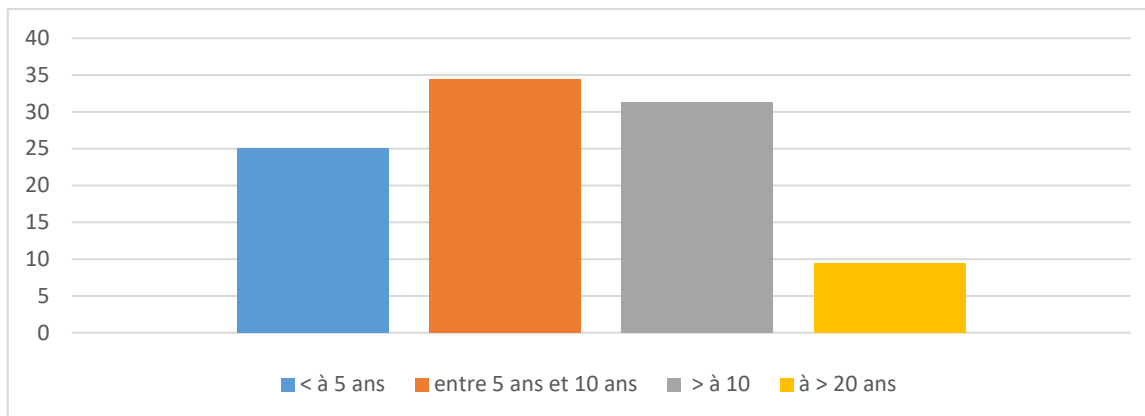
Source : Résultat de l'enquête (2019), question (IX, 1).

Par ailleurs, selon à la littérature, nous observons l'existence d'un lien étroit entre la taille de l'entreprise et son engagement dans l'exportation. En effet, 56.2% des entreprises de notre échantillon ont un effectif supérieur à 50 employés. Ce qui montre que la taille de l'entreprise joue un rôle primordial dans l'engagement et la performance à l'export. En d'autres termes, plus la taille des est grande plus l'activité d'exportation ne devient facile. Cela s'explique en partie par les avantages liés aux économies d'échelles et à la spécialisation et les coûts irrécupérables d'entrée sur les marchés internationaux. Les résultats montrent également que plus de 78.1% des entreprises exportatrices ont un effectif supérieur à 10 employés. Le capital humain opèrent dans ces entreprises est faible si on le compare avec les entreprises exportatrices des dattes en Tunisie. Une enquête réalisée par Insaf AYARI en 2012 auprès de 27 exportateurs a montré que 14 entreprises d'entre elles ont un effectif qui dépasse en moyenne 183 employés. 2 entreprises ont un effectif moyen de 183 employés et 11 entreprises ont un effectif de 140 employés¹.

II-1-4- L'ancienneté des entreprises enquêtées :

L'entreprise la plus ancienne exerce son activité depuis les années 80 (avec plus de 20 ans d'existence), la plus récente quant à elle a moins de 5 ans d'exercice. La répartition des entreprises enquêtées par catégorie d'âge indique qu'environ 9.4% d'entre elles sont installées depuis plus de 20 ans. Les plus jeunes entreprises, celles qui ont moins de 5 ans d'existence présentent 25% de l'échantillon. La répartition selon l'ancienneté des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le graphe suivant :

¹- Mohamed Kadi, Les facteurs influençant l'engagement des pme dans l'exportation : illustration par le cas algérien, Working papers, CREAD, 2019, p-p 1-7, <file:///C:/Users/shift/Desktop/sahara/PME-exportatrices-kadi-Atlas-Afmi-2019-V2.pdf>.

Graphique n°10 : Répartition des entreprises interrogées selon l'ancienneté

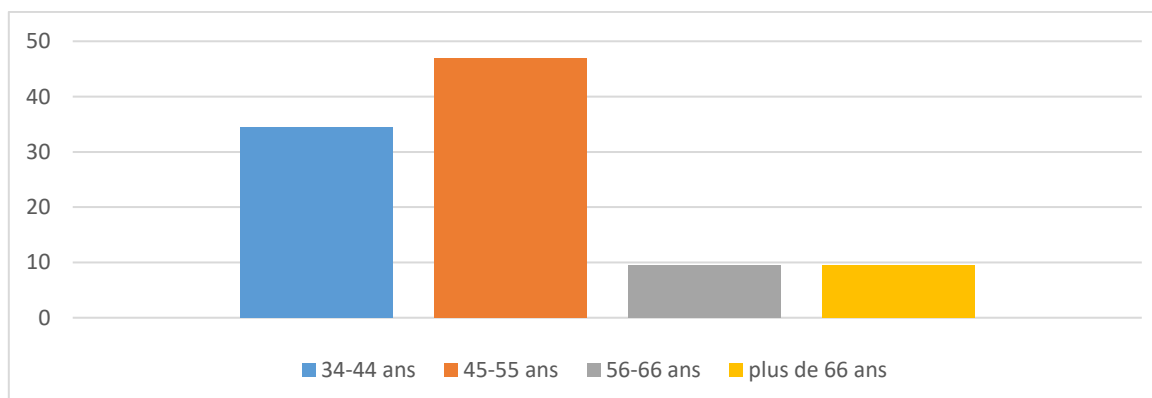
Source : Résultat de l'enquête (2019), question (I, 6).

Cela peut être expliqué par le fait que le poids des PME privé dans le tissu économique a fortement augmenté à partir de 2000, passant de 287.799 entreprises en 2003 à 747.387 entreprises en 2013. Et comme 78.1% des entreprises enquêtées sont des PME cela justifie que la majorité d'entre elles ont une expérience qui ne dépasse pas les 20 ans.

II- 2- Les caractéristiques du dirigeant :

II-2-1- Le groupe d'âge :

L'âge est sans doute l'un des attributs personnels de la gestion qui influe sur les performances à l'exportation. Pour Ensley et al (2003), Les jeunes dirigeants sont souvent plus énergiques et enthousiaste et sont également plus susceptibles et capables d'entreprendre des projets risqués. Par conséquent, ils sont attendus d'avoir une probabilité plus élevée de prendre une décision plus risquée, comme une décision d'exportation. En vieillissant, cependant, les gestionnaires devraient devenir moins énergiques et motivés, plus averse au risque et donc moins enclins à envisager des changements radicaux et des stratégies risquées selon Tihanyi et al. (2000)¹. La répartition selon l'âge des dirigeants de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le graphe suivant :

Graphique n°11 : Répartition des dirigeants selon l'âge

Source : résultats de l'enquête sur terrain, question (II, 2).

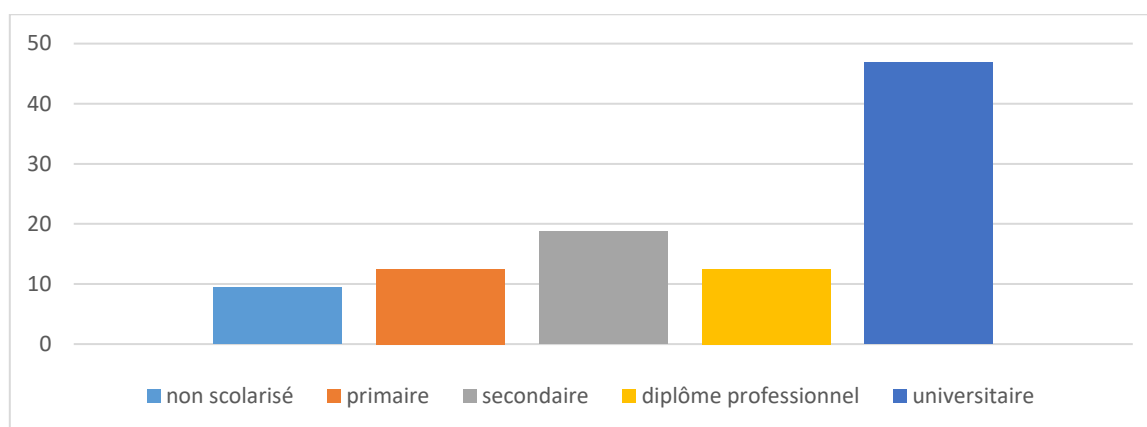
¹- Mrika Kotorri & Besnik A. Krasniqi, Managerial Characteristics and Export Performance – Empirical Evidence from Kosovo, op.cit, p 36.

D'après les résultats de l'enquête, on remarque que près de 65.7% des dirigeants des PME exportatrices de notre échantillon ont plus de 45 ans. Même résultat trouvé par Mohammed KADI. D'après lui, ce résultat peut être expliqué par le fait que ces dirigeants ont tous exercé des responsabilités dans des activités en relation avec la gestion et la commercialisation des biens et services. Ceci leur a permis d'accumuler une certaine maturité professionnelle pour créer leurs propres PME et de devenir par la suite des propriétaires dirigeants¹.

II-2-2- Le niveau d'étude :

Le niveau de formation des dirigeants est un facteur important. Un dirigeant compétent d'une entreprise devrait être plus ouvert avec une perspective internationale. D'après St-Pierre et Perrault (2010), les dirigeants qui ont des formations complémentaires sur les techniques de management et de marketing international pouvant aussi être un facteur réducteur d'incertitude grâce à une bonne connaissance managériale, des techniques de marketing international. La répartition selon le niveau d'étude des dirigeants de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le graphe suivant :

Graphique n°12 : Répartition des dirigeants selon le niveau d'étude



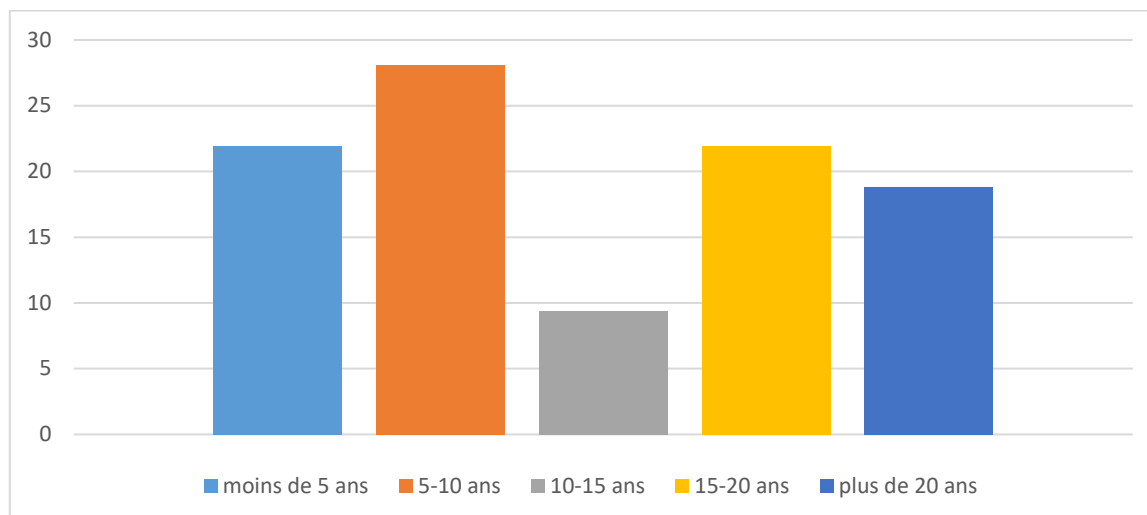
Source : résultats de l'enquête sur terrain, question (II, 3).

À partir des statistiques fournies par le graphe ci-dessus, nous observons que contrairement à la littérature suscitée, 40.6% des dirigeants n'ont aucun diplôme. Cela influe négativement sur la performance de l'entreprise. 46.9% des dirigeants ont un niveau universitaire. Il y a que quatre exportateurs qui ont suivi une formation dans le domaine de l'économie. 12.5% ont un diplôme professionnel en qualité de gestion, Bio végétal, production des dattes, automatisme...

II-2-3- Expérience à l'export :

Quant à l'expérience, 65.6% des dirigeants ont commencé leurs carrières directement en tant que dirigeant ; il s'agit, notamment, des entrepreneurs qui n'ont donc pas d'expérience professionnelle, à part celle acquise dans l'exercice de son métier de dirigeant. Alors que 34.4% des dirigeants disposent d'une expérience professionnelle acquise avant de devenir dirigeant d'une entreprise. Ces derniers ont une carrière soit en qualité de comptable, de financier, de technicien, d'homme de marketing, de gestion des ressources humaines (Les exportateurs de cette région en général sont issus des familles qui possédaient déjà une expérience dans ce domaine). La répartition selon l'expérience des dirigeants de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le graphe suivant :

¹- Mohamed KADI, op.cit, p 9.

Graphique n°13 : Répartition des répondants selon leur expérience d'exportation

Source : résultats de l'enquête sur terrain, question (II, 7).

Selon les résultats de l'enquête, 18.8% des exportateurs ont plus de 20 ans d'expérience à l'exportation, 28.1% ont une expérience qui varie entre 5 à 10 ans, 31.3% ont une expérience comprise entre 10 à 20 ans. D'autre part l'enquête a particulièrement montré que la majorité des dirigeants de ces entreprises ont voyagé à l'étranger pour des raisons professionnelles (participer dans les salons internationaux). D'ailleurs, ils ont affirmé qu'il est difficile d'entreprendre une activité internationale en n'ayant pas voyagé à l'extérieur. Ces expériences permettent de reconnaître les possibilités d'exportation, de les évaluer, d'adopter le comportement à l'exportation approprié et d'atteindre leurs objectifs d'exportation.

II-3- L'entreprise et les premiers pas à l'exportation :

II-3-1- Position des entreprises à l'égard de l'objectif d'exportation :

La répartition selon la position à l'égard de l'objectif d'exportation des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau n°20 : Position des entreprises à l'égard de l'objectif d'exportation

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
\$Objectif exportation ^a	Augmenter le chiffre d'affaire	17	26,6%	53,1%
	Dynamiser l'entreprise	20	31,3%	62,5%
	D'accroître la rentabilité	14	21,9%	43,8%
	De mieux utiliser leur capacité de production	13	20,3%	40,6%
Total		64	100,0%	200,0%

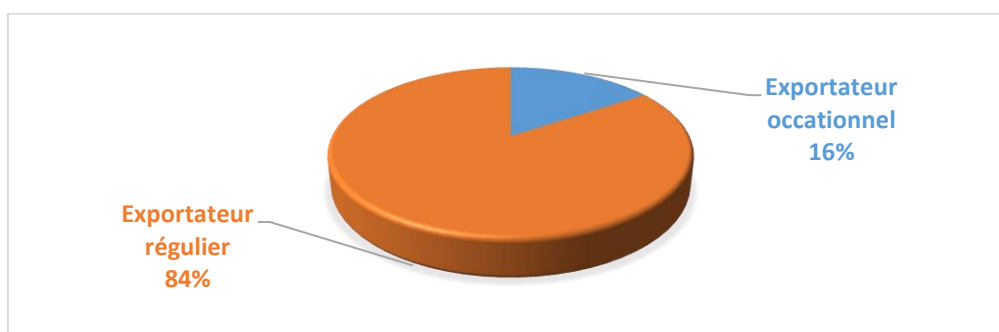
Source : résultats de l'enquête (2019), question (II, 8). (Question à réponses multiples)

Parmi les entreprises interrogées, 53.1% confirment que leur développement international à travers les exportations leur permet d'augmenter leur chiffre d'affaire, 62.5% affirme qu'il leur permet de dynamiser l'entreprise. 43.8% d'entre elles trouvent que l'exportation leur permet d'accroître leur rentabilité et 40.6% qu'il leur permet de mieux utiliser leur capacité de production.

II-3-2- Situation des entreprises à l'égard de l'exportation :

La répartition selon la situation à l'égard de l'objectif d'exportation des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans la figure suivante :

Figure n°10 : Situation des entreprises à l'égard de l'exportation



Source : résultats de l'enquête, question (III, 5).

Cette figure a pour objectif de déterminer les situations qui s'appliquent aux entreprises interrogées à l'égard de l'exportation. D'après les données de ce tableau nous pouvons constater que 84.4% des entreprises interrogées exportent leurs produits d'une manière régulière.

II-3-3- Le démarrage à l'activité d'exportation :

La première opération d'exportation réalisée par l'entreprise SALIM HADOUD de notre échantillon date de 1990 et l'opération la plus récente date de 2017 réalisés par toutes les entreprises de notre échantillon prenant toujours l'exemple de l'entreprise SALIM HADOUD le leader de ce secteur qui a exporté en 2017 une quantité de 4000 T. Au cours de cette période, les années 1995 et 1998 ont été celles de la première exportation pour 3 entreprises de l'échantillon qui sont respectivement SARL PHENIX, établissement AISSAOUI ABDERRAHMANE et SPA SUDACO. Pour les 28 restantes, la première opération d'exportation est réalisée entre 2001 et 2017. La majorité des entreprises enquêtées ont réalisé leur première opération d'exportation moins de 2 ans après leur création. Ce qui montre que l'exportation est l'activité principale de ces entreprises. Comme nous pouvons constater aussi 27/32 des entreprises interrogées exportent leurs produits d'une manière régulière. Cela se comprend car avant cette période, l'Algérie a connu une situation économique et sociale critiques due essentiellement à la chute des prix du pétrole ce qui a poussé les pouvoirs publics algériens à se lancer dans un long processus de réformes économiques, visant à libéraliser l'économie du pays, en se tournant davantage au secteur privé¹. Or, les procédures établies dans cette décennie pour soutenir l'investissement avaient rencontré plusieurs problèmes : l'instabilité sécuritaire, la récession des recettes pétrolières et la diminution du volume des crédits accordés à l'économie suite au programme d'ajustement structurelle en 1994, ce qui a influencé de manière négative sur les objectifs prévus². Au début des années 2000, l'Etat a instauré une politique de soutien des PME. Le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté ; la densité des entreprises a presque quadruplé pendant que le nombre de créations a plus que doublé³.

¹- Karim Si Lekhal el al., Les PME en Algérie: Etat des lieux, contraintes et perspectives, مجلة أداء المؤسسات الجزائرية – العدد 04 / ديسمبر 2013, p 38.

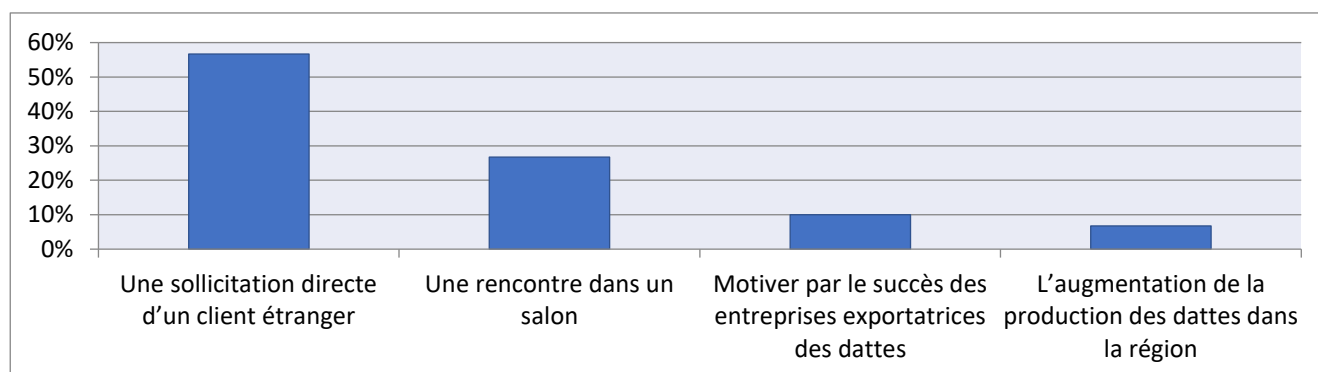
²- Chelil Abdelatif & Ayad Sidi Mohamad, PME en Algérie : réalités et perspectives, Université de Tlemcen, p 4, <http://fseg2.univ-tlemcen.dz/larevue09/CHELIL%20Abdelatif.pdf>.

³- Farida Merzouk, PME et compétitivité en Algérie, Université de Bouira, p 4, <http://fseg2.univ-tlemcen.dz/larevue09/FARIDA%20MERZOUK.pdf>.

II-3-4- L'origine de la première opération d'exportation :

La répartition selon l'origine de la première opération d'exportation des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le graphe suivant :

Graphique n° 14 : Les résultats relatifs à l'origine de la première opération d'exportation des entreprises interrogées



Source : résultats de l'enquête (2019), question (III, 2). (Question à réponses multiples)

Pour 56.7 % des exportateurs répondants, la première exportation a été déclenchée par la sollicitation d'un client étranger. Aucun d'entre eux n'a évoqué la recommandation d'une autre entreprise/partenaire/d'un fournisseur. Cela peut en partie expliquer que nos entreprises n'exportent pas dans le cadre d'une sous-traitance internationale. Une présence sur un salon, tant en Algérie qu'à l'étranger, est à l'origine de 26.7% de premières exportations. Uniquement 6 entreprises interrogées ont confirmé que c'est sa participation aux manifestations commerciales qui se tiennent à l'étranger qui était à l'origine de son accès au premier marché d'exportation.

II-3-5- Opérations d'exportation :

La répartition des entreprises enquêtées en fonction du nombre d'opération d'exportation indique qu'environ 18.8% d'entre elles font plus de 60 opérations en moyenne par an. L'entreprise SED OASIS a réalisé 250 opérations en moyenne par an. 12.5% font entre 50 à 60 opérations en moyenne par an. 12.5% font entre 40 à 50 opérations d'exportation et 34.4% font moins de 20 opérations en moyenne par an. La répartition en fonction de nombre d'exportation des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau n°21 : Répartition des entreprises enquêtées en fonction de nombre d'opération d'exportation

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	< à 20	11	34,4	34,4	34,4
	20-30	4	12,5	12,5	46,9
	30-40	3	9,4	9,4	56,3
	40-50	4	12,5	12,5	68,8
	50-60	4	12,5	12,5	81,3
	plus de 60	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

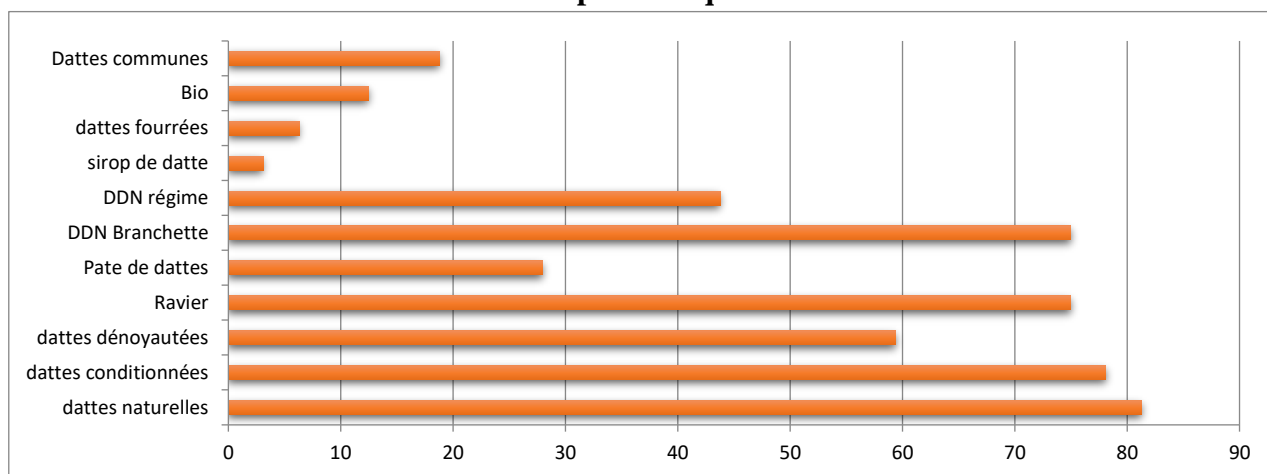
Source : résultats de l'enquête (2019), question (III, 3).

II-3-6- Les principaux produits à exportés :

Au niveau commercial, la segmentation est plus importante. On distingue la variété Deglet Nour des autres, parce qu'elle a une valeur marchande supérieure à toutes les autres dattes communément produites. Ces autres variétés sont généralement regroupées sous le nom générique de dattes communes.

En Algérie, La principale variété commercialisée au niveau internationale est la variété « Deglet Nour ». Cette dernière a une spécificité qui la distingue des autres variétés communes ; c'est le fait qu'elle soit la seule variété qui peut être commercialisée à l'état naturel sous forme de branchettes. Les résultats de notre enquête révèlent que 81.3% des entreprises de notre échantillon exportent la variété Daglet Nour. Les principaux produits destinés à l'exportation sont affichés dans le graphe suivant :

Graphique n°15 : Les résultats relatifs aux principaux produits destinés à l'export des entreprises enquêtés



Source : résultats de l'enquête (2019), question (III, 4). (Question à réponses multiples)

Le graphe ci-dessus montre que 78.1% des entreprises enquêtées exportent les dattes conditionnées (traitées), cette variété est trop demandée par les clients et en grandes quantités. 81.3% d'entre elles exportent les dattes naturelles (non traités) bien qu'elles soient demandées occasionnellement et en petite quantité (de 125 g à 205 g) dont 75% des entreprises l'exportent sous forme de Datte Deglet Nour branchette et 43.8% sous formes de Datte Deglet Nour régime. Pour les dattes dénoyautées, 59.4% des entreprises interrogés l'exportent soit sous forme de dattes naturelles ou bien conditionnées.

Pour les autres catégories, on trouve qu'uniquement l'entreprise BIODATTES qui exporte le sirop de dattes. 28.1% des entreprises exportent la pâte de datte, 6.3% des entreprises enquêtées exportent les dattes fourrées et uniquement quatre entreprises qui exportent les dattes BIO.

La gamme de produits exportés par les différentes entreprises de la branche est extrêmement variée par la multitude des emballages et du packaging utilisés (ravier, coffrets, boîtes, panier, etc....) en fonction des exigences de la clientèle. Selon les résultats de notre enquête, 75% des entreprises interrogés utilisent le ravier (soit pour les dattes naturelles ou conditionnées).

Les principaux produits que les entreprises enquêtées souhaitent exporter sont : **le sirop de dattes, le miel de dattes, farine de dattes, dattes en chocolat etc...**

L'entreprise **El Biskria Commercialisation des produits agricoles** (ECPA) a voulu développer son activité en investissant dans la technologie moderne tel que l'automatisation des machines avec des partenaires européen dans le but l'introduction des dattes dans la fabrication des composés des bébés mais par manque de moyens et de la bureaucratie a abandonné ce projet.

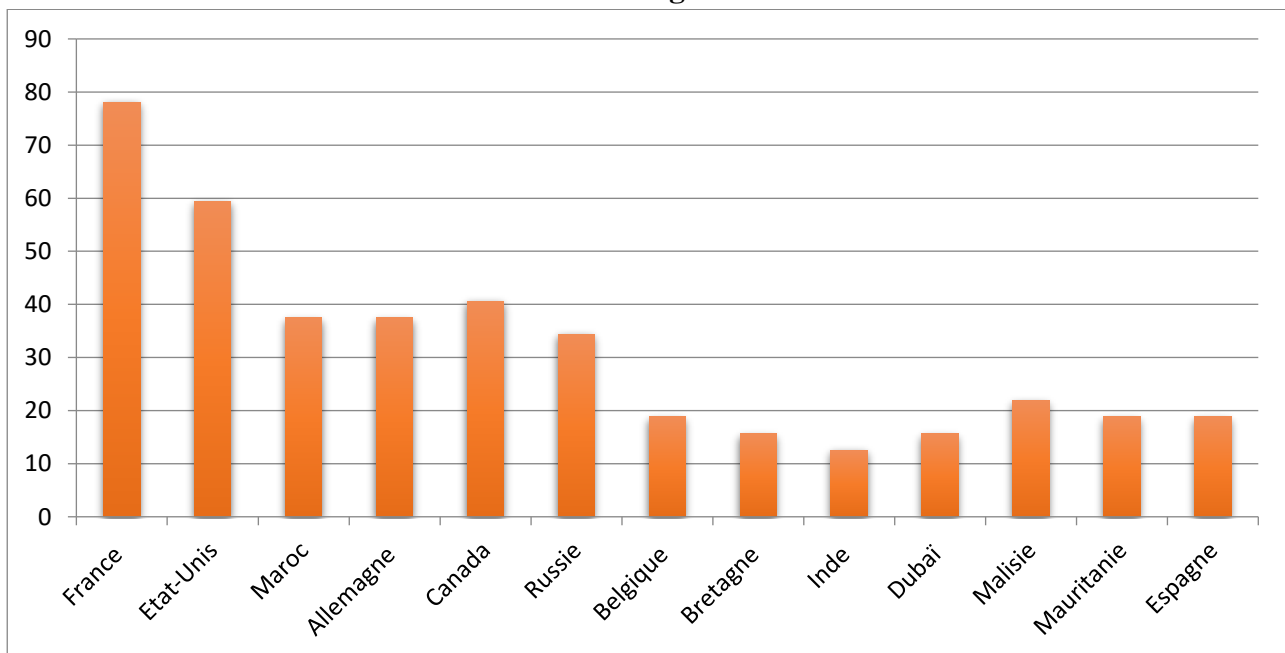
Plus les variétés précédentes, la Tunisie exportent d'autres variétés à des segments de marchés spécifiques (Alligh, Khouat Alligh et Kenta). Sans oublier que la Tunisie est le premier exportateur africain de la dattes BIO. Contrairement à l'Algérie qui enregistre un retard en agriculture biologique. Benziouche (2017) a montré dans son étude que l'application des techniques de l'agriculture biologique à la phoeniculture dans la région des Ziban, tout comme pour d'autres cultures en Algérie, reste à l'heure actuelle sous-exploitée¹.

Par ailleurs, des variétés nouvelles comme le Medjhoul progressent en part de marché chaque année alors qu'elle affiche à des prix chers comparant aux autres variétés de qualité supérieure telle que Deglet Nour. Ces changements ont ouvert des perspectives à des origines nouvelles comme Israël et les Etats-Unis, les plus grands producteurs de la variété Medjhoul.

II-3-7- La variété de destinations géographiques à l'export :

La répartition selon la destination à l'export des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le graphe suivant :

Graphique n°16 : Les résultats relatifs aux choix de la destination à l'export des entreprises interrogées



Source : résultats de l'enquête (2019), question (III, 6), (Question à réponses multiples).

¹- Benziouche Salah Eddine, L'agriculture biologique, un outil de développement de la filière dattes dans la région des Ziban en Algérie, Cahier Agriculture, 26, 2017, p1.

D'après les résultats de l'enquête, nous constatons que 78.1% des entreprises interrogées exportent vers la France, cela s'explique plutôt par la présence d'une partie importante de la communauté algérienne en France. Ces résultats s'alignent sur ceux des études théoriques portant sur l'approche progressive de l'internationalisation des entreprises, en mettant en exergue l'existence d'une distance culturelle et géographique séparant l'entreprise de son marché cible. Et que celles-ci visent souvent, en premier lieu, les marchés de proximité et ayant des similitudes notamment du point de vue culturel. Mais d'autres destinations plus lointaines sont courues telles que les Etats-Unis et le Canada qui constitue un nouveau marché porteur pour les exportateurs avec une part très importantes de 59.4% et 40.6%, cela est expliqué par la forte demande consommation des américains. Suivi par d'autres partenaires européens tels que l'Allemagne avec 37.5%, la Belgique et l'Espagne avec 18.8%.

Parmi les pays voisins ce sont le Maroc qui est le plus cité avec 37.5% et la Mauritanie 18.8%. D'autres destinations plus lointaines sont courues telles que la Russie avec 37.5%, Dubaï avec 15.6% et la Malaisie avec 21.9%.

L'entreprise Salim HADDOUD est l'une des entreprises leader dans cette filière, elle exporte vers 36 pays tel que :

- L'Amérique du nord : USA et Canada ;
- L'Amérique du Sud : Colombie ;
- L'Europe : France, Bulgarie, Russie, Ukraine, Allemagne, Autriche, Azerbaïdjan, Suisse, Belgique, Roumanie, Espagne, Pays bas, Suède ;
- L'Afrique : Maroc, Tanzanie, Egypte, Mauritanie, Sénégal, Maurice ;
- L'Asie : Chine, Inde, Malaisie, Bangladesh, Indonésie, Corée du sud, Maldives, Sri Lanka ;
- Moyen Orient : U.A.E, Syrie, Liban, Bahreïn, Jordanie, Kuwait.

On peut conclure que seules les grandes entreprises telles que Salim HADDOUD conquérir les marchés les plus lointains. La distance géographique et psychologique nécessite des investissements importants que seules les grandes entreprises ayant les capacités financières et organisationnelles pouvant les supporter.

Tableau n°22 : Résultats relatifs aux choix du client

	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
l'adaptation des produits à la demande en termes de qualité	22	34,9%	68,8%
la fidélité du client	18	28,6%	56,3%
l'adaptation des produits à la demande en termes de prix	23	36,5%	71,9%
Total	63	100,0%	196,9%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (III, 7). (Question à réponses multiples)

68.8% des exportateurs interrogés justifient le choix des clients par l'adaptation de leurs produits à la demande de ces pays en termes de qualité et 71.9% en termes de prix, 56.3% jugent que la fidélité du client est la principale cause.

II-3-8- La part des recettes d'exportations dans les recettes totales de l'entreprise :

Zou et Stan (1998) considèrent les ventes comme un indicateur financier contribuant à la réussite à l'exportation. L'évolution du chiffre d'affaires à l'export des entreprises répondantes reste difficile à repérer. Uniquement 11 entreprises qui nous ont communiqué leur chiffre d'affaire. Aussi, on a pu avoir le CA d'après la direction du commerce de la wilaya de Biskra pour une seule année. Le tableau suivant illustre l'évolution du CA de quelques entreprises :

Tableau n°23 : L'évolution du CA des entreprises enquêtes en DA

	2014	2015	2016	2017	2018
MAITAH RABAH	44952000	814167000	42550000	62814000	124355000
KERBAA ABDELKARIM	60000000	65000000	85000000	105000000	39000000
HADOU SALIM	297255693.84	409619221.01	412589105.32	40674746600	
SARL AGRONIMIA	7500000	10000000	20000000	30000000	40000000
SARL ZIBAN DATTES	60000000.00	65000000.00	40000000.00	42000000.00	45000000.00
SARL AGRODAT	76000000	125000000	120000000	160000000	180000000
BENABDELHALIM MOKADEM FOUZI	92802000	144351000	242041000	270108000	231108000

Source : les résultats de l'enquête sur terrain (2019) et la direction du commerce de la wilaya de Biskra, question (III, 8).

D'après le tableau on remarque que certaines entreprises sont un peu plus régulières dans leur activité quant aux autres affichent une évolution perturbée. Prenant l'exemple de l'entreprise SARL AGRODAT exporte entre 76 millions de DA et 180 millions de DA. Quant à l'entreprise SARL KERBAA ABDELKARIM la non maîtrise de son marché est claire passant de 60 millions en 2014 à 105 millions en 2017 puis elle baisse à 39 millions en 2018. Ce chiffre reste toujours faible comparant avec le CA réalisé par les exportateurs tunisiens. D'après l'étude d'Insaf Ayari (2012), le CA réalisé par 14 entreprises de son échantillon varie entre 5 et 3.5 millions DT (équivalent à 253.6 et 177.55 millions de DA)¹.

II-4- Qualité-Normalisation-Certification :

Dans le nouveau contexte mondial de compétitivité des produits et d'ouverture des marchés, la qualité du produit n'est plus relative à sa présentation finale. Selon Hanna ALLANI (2016), la réussite d'une station de conditionnement exportation des dattes repose sur la bonne pratique des procédures de sécurité et d'hygiène tout au long du son circuit de commercialisation, tels le respect des règles d'hygiène et de sécurité sanitaire des aliments, une application des principes de la qualité totale (contrôle continu de la qualité), l'application des instructions du cahier des charges pour l'exportation des dattes (agrégage technique des stations de conditionnement des dattes), et la mise en place de système HACCP, de traçabilité, et de certification ISO².

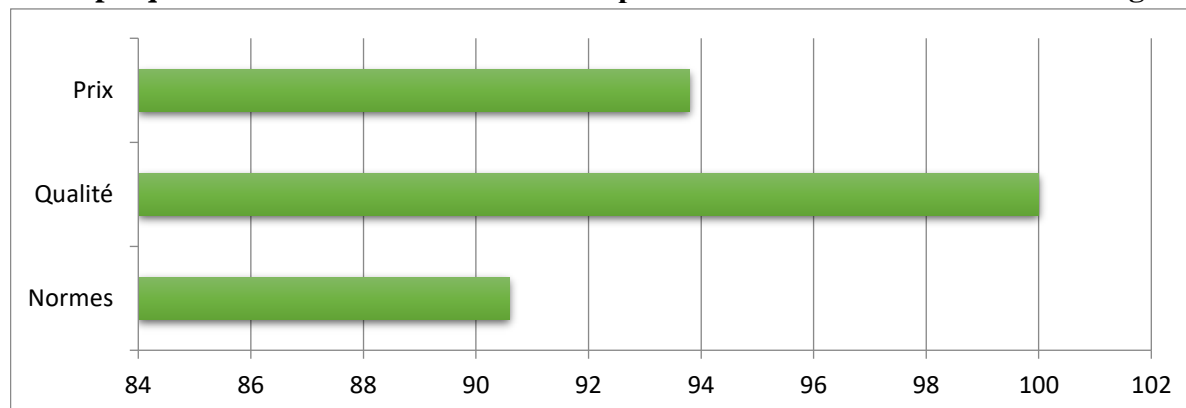
¹- Ayari I et al., Attitude et comportement des opérateurs à l'égard des risques à l'export: Cas des exportations des dattes tunisiennes, NEW MEDIT, N. 4, 2012, p 45.

² - Allani H, Adoption de référentiels de sécurité sanitaire dans la filière dattes en Tunisie : portées et limites pour l'accès aux marchés d'exportation, NEW MEDIT, N. 3, 2016, p 69.

II-4-1- L'adaptation des dattes algériennes à la demande étrangère :

La répartition selon l'adaptation des dattes à la demande étrangère des entreprises de notre enquête affiche les résultats qui sont résumés dans le graphe suivant :

Graphique n°17 : Résultats relatifs à l'adaptation des dattes à la demande étrangère



Source : résultats de l'enquête (2019), question (IV, 1-2-3).

Toutes les entreprises interrogées, ont confirmé que leurs offres s'adaptent aux exigences de la demande étrangère notamment en matière de qualité (taux d'infestation maximum de 5%, taux d'humidité inférieur à 20%, la transparence de la datte et le calibre de la datte). Ce qui confirme les avantages indirects de l'exportation comme nous l'avons vu plus haut concernant les objectifs stratégiques prioritaires.

Mais en matière de prix, à cause de la concurrence déloyale particulièrement des tunisiens nos exportateurs sont dans l'obligation de baisser les prix. Selon le rapport du Centre d'Etude et de Prospective industrielles en Tunisie (2017), le prix moyen de la Deglet Nour tunisienne s'articule autour de 1.68 € et 2.19 € sur les marchés extérieurs¹. Un prix assez faible comparant aux prix de vente de la variété Medjool. Au Maroc, le prix de vente de cette variété peut arriver jusqu'à 13 €.

Quant aux normes internationales, elles sont la principale barrière notamment quand il s'agit de pénétrer l'un des marchés des pays développés, c'est le cas du marché européen et américain. Selon le GIFruit, le marché italien commence à connaître un durcissement des normes de SSA traduit par l'exigence de certains importateurs à n'accepter que des dattes ayant un taux d'infestation de 0%. Pour le cas des exportateurs interviewés, bien que la principale difficulté d'accès aux marchés extérieurs rencontrée par ces exportateurs soit rendue aux exigences sanitaires, seulement 9.4% des exportateurs affirment que leurs offres ne s'adaptent pas avec la demande étrangère. Cette situation est expliquée par le manque de moyen et le professionnalisme.

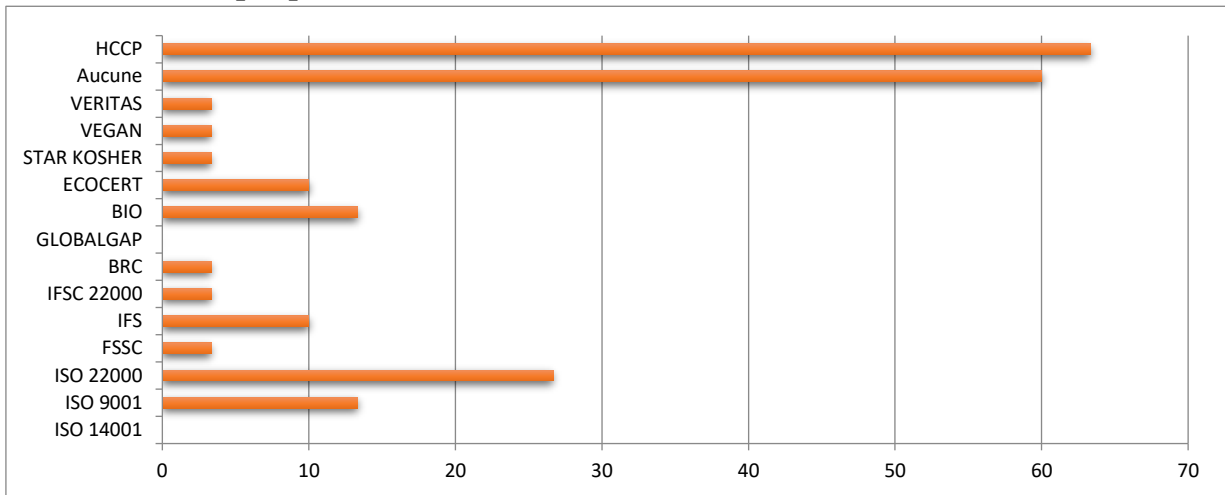
Bien qu'un certain nombre de nos entreprises soient conscientes de la nécessité de s'aligner sur les standards internationaux pour proposer à l'international des produits de qualité, il reste beaucoup à faire notamment en matière d'adoption de normes obligatoires (en particulier sanitaires et environnementales) qui constituent de véritables barrières pour pénétrer un marché étranger.

¹- Centre d'Etude et de Prospective industrielles en Tunisie, op.cit, p 23.

II-4-2- Les certifications obtenues pour les produits des entreprises exportatrices :

Selon Hana ALLANI (2016), certains exportateurs considèrent les référentiels de sécurité comme étant un « passeport » facilitant l'accès de leurs dattes aux marchés extérieurs, en particulier pour le cas des marchés qualifiés d'exigeants, alors que d'autres montrent un niveau d'acceptabilité d'adoption de référentiels de SSA limité et expriment une crainte d'investir davantage dans des référentiels du type privé, comme dans le cas des exportateurs approvisionnant des marchés à exigence moyenne en termes de sécurité sanitaire des aliments¹.

Graphique n°18 : Les résultats relatifs à l'obtention de certificat



Source : résultats de l'enquête sur terrain (2019), question (IV, 4-5)

Parmi les PME exportatrices interrogées, 43.7 % d'entre elles procèdent à la certification de leurs produits. C'est les certifications ISO avec ces différentes versions qui semblent les plus détenues par les entreprises. En effet, 21.9 % ont obtenu la certification ISO 2200 (concernant le management des denrées alimentaires), 9.4% celle de ISO 9001. 9.4% ont obtenu la certification IFS, 15.6% le certificat BIO. Par ailleurs, le HCCP (méthode pour maîtriser les risques physiques, chimiques et biologiques dans les unités), n'a pas besoin d'un organisme certificateur, car il ne s'agit pas d'une norme, mais un préalable pour l'iso 22000 (une norme relative à la sécurité alimentaire). En effet 75% ont l'adopté.

Mais 56.3% des exportateurs n'ont pas obtenu de certification. En général, ils ne répondent pas aux normes du minimum d'hygiène exigées par les organismes de contrôle tels que présentent les insuffisances suivantes : l'espace insuffisant, absence de cuves de stockage d'eau, etc. Et sont découragés par les procédures à suivre : le coût de la certification, la lenteur de la mise en place, nombreuses pièces des dossiers à remplir, le changement des méthodes de travail, peu de motivation du personnel.

Alors qu'en Tunisie, Il en découle que la majorité des exportateurs procèdent à la certification. D'après l'étude de Hana ALLANI, 74% des exportateurs ont adopté le standard ISO 22000. Cela reflète une conscience générale des conditionneurs-exportateurs tunisiens sur la nécessité de garantir des dattes sûres, répondant aux attentes de leurs clients ou de clients potentiels².

¹- Allani H, op.cit, p 64.

²- idem, p 69.

II-4-3- Les labels obtenus pour les produits des entreprises enquêtées :

Le ministère de l'Agriculture et du Développement rural a procédé à la validation de la demande et d'attribution d'une Indication géographique (IG) de la datte 'Deglet Nour de Tolga' (l'arrêté du 25 novembre 2008 du MADR, fixant les modalités et procédures d'attribution des indications géographiques) au profit de l'Association des producteurs de dattes de 10 communes de la wilaya de Biskra afin de permettre à ce produit algérien d'avoir une reconnaissance et une protection au niveau local et international. Cependant, les résultats de notre enquête révèlent qu'uniquement deux entreprises exportatrices de notre échantillon identifier le label IG sur l'emballage de son produit. La majorité des exportateurs ne le connaissent même pas.

Tableau n°24 : Labels obtenus pour les produits des entreprises enquêtées

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	2	6,3	6,3	6,3
	non	30	93,8	93,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Source : résultats de l'enquête (2019), question (IV, 6).

Au niveau de la wilaya de Biskra, uniquement l'entreprise BIONOOR et BIODATTES ont obtenu le Label (AB). Posséder le label a permis ses deux entreprises de se démarquer de la concurrence. Notamment grâce au fait qu'ils rassurent vos clients parce qu'ils sont un gage de crédibilité et de confiance valorisant du produit.

En raison de certaines contraintes bureaucratiques, la labellisation rentrera en vigueur au début de l'an 2020 pour le reste des entreprises selon le témoignage de Mr Azziz KADOUR (PDG de l'entreprise AGRO DATTE et membre à l'association des exportateurs à Biskra). Sahli (2009) note ainsi trois difficultés principales qui entravent la mise en place de labels de qualité : l'absence d'organisations professionnelles représentatives et efficaces, la faiblesse des mécanismes interprofessionnels et le manque de dialogue entre les acteurs de la filière eux-mêmes et l'administration.

L'Algérie enregistre un retard flagrant en termes d'indications géographiques par rapport au pays du Maghreb. Au Maroc, la variété datte Madjhoul de Tafilalet bénéficie d'un signe distinctif d'origine et de qualité (SDOQ). Ainsi en Tunisie, il s'agit de l'IP « Geglet Nour de Djérid » et l'IP « Deglet Nou Nefzaoua ».

II-5- Conditionnement :

Selon Benziouche (2013), les consommateurs internationaux préfèrent les dattes molles ou conditionnées ; ce conditionnement consiste essentiellement à les réhumidifier à un taux d'humidité à peu près comparable à celui des dattes molles, donc à les ramollir et en même temps à les nettoyer et à leur donner une apparence agréable et luisante par une sorte de glaçage puis à les emballer dans des boîtes de différentes qualités et catégories. Pour l'approvisionnement en matières premières et l'emballage utilisés dans le conditionnement des dattes, Ils recourent à l'importation d'une part, et d'autre part, aux produits nationaux¹.

¹- Benziouche Salah Eddine, Le conditionnement des dattes en Algérie Constats et perspectives, volume 3, numéro 4, revue el rouaa, 2013, p 111.

II-5-1- Le type de conditionnement :

En ce qui concerne le type d'emballage utilisé par les exportateurs, 75% des entreprises interrogées utilisent les caisses en carton pour les grandes quantités, 81.3% utilisent les caisses en carton pour les petites quantités, 75 % utilisent les barquettes en polystyrène pour les petites quantités (125 g à 250 g), 53.1 % utilisent les ravieres en bois pour les petites quantités et 43.8 % utilisent des coffrets en bois pour les petites quantités. Le tableau suivant présente les différents types d'emballages utilisés par les exportateurs :

Tableau n°25 : Types d'emballages utilisés par les entreprises enquêtées

	N	Pourcentage	Pourcentage d'observations
Les caisses en carton pour les dattes branchées naturelles ou les dattes en vrac (1 kg jusqu'à 5 kg)	24	22,9%	75,0%
Les caisses en carton pour moyenne et petite quantité	26	24,8%	81,3%
Les barquettes en polystyrène pour de petites contenances (125 à 250 gr)	24	22,9%	75,0%
Les ravieres en bois déroulées ou en polystyrène pour les petites contenances de 125 à 250gr	17	16,2%	53,1%
Les coffrets en bois pour des petites quantités (125 à 250gr)	14	13,3%	43,8%
Total	105	100,0%	328,1%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (V, 1).



Figure n°11 : Pate de datte 1 Kg

Figure n°12 : Ravier 500

Figure n°13 : barquette en bois de 250 g

L'étude de H. ZEDDOUR MOHAMED BRAHIM (2011) a montré que le choix du conditionnement est influencé par les origines du consommateur. En effet, le ravier de 250g est favorisé par les consommateurs d'origine du Nord de la Méditerranée, ceci est en conformité avec la taille des ménages et la conception de la datte en tant que gourmandise. Le vrac est quant à lui favorisé par les consommateurs originaires du Sud de la Méditerranée, on y retrouve les habitudes des consommations des pays d'origine. La boîte de 1 kg est appréciée de manière égale par tous les consommateurs¹. Cela est expliqué par le fait que la datte algérienne s'exporte beaucoup plus sur les marchés européens. Ce qui confirme avec les résultats de notre enquête.

¹- H. Zeddour Mohamed Brahim, op.cit, p 207.

Tableau n°26 : Résultats relatives aux choix de l'emballage

		Produit localement	Importé de l'étranger	
Importé de l'étranger	Oui	Effectif	20	25
	Non	Effectif	7	0
Total		Effectif	27	25
				32

Source : résultats de l'enquête (2019), question (V, 2)

62.5 % des interrogés utilisent pour le conditionnement de leurs produits à la fois des emballages produits localement et importé de l'étranger mais ils favorisent l'emballage importé de l'étrangers afin de répondre aux exigences du client. 21.875% exportateur utilise uniquement l'emballage produit localement. Le choix de l'emballage est exigé par le client. Le client exige d'autre part la traçabilité de l'emballage utilisés ce qui contraint les exportateurs a importé l'emballage.

II-5-2- L'origine du produit :

D'après notre enquête, 53.1% des exportateurs mentionnent l'indice géographique en avant sur les paquets. Alors que 31.3% des répondants ne le mentionnent pas sur l'emballage de leurs produits.

Tableau n°27 : Résultats relatives à l'indication de l'indice géographique

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Aucune réponse	5	15,6	15,6	15,6
	Oui	17	53,1	53,1	68,8
	Non	10	31,3	31,3	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Source : résultats de l'enquête (2019), question (V, 3)

II-5-3- La traduction des emballages :

La traduction en langue française et anglaise est la plus utilisés en raison de la forte demande de leurs produits par ces pays. 72.4% des exportateurs font la traduction en anglais et 69% des entreprises le font en français. Le tableau suivant résume les différentes langues utilisées par les exportateurs pour la traduction de leurs emballages :

Tableau n° 28 : Résultats relatifs sur la traduction des emballages

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
\$Traduction_Emballage ^a	Français	20	40,0%	69,0%
	Anglais	21	42,0%	72,4%
	Allemand	3	6,0%	10,3%
	Holland	2	4,0%	6,9%
	Russe	4	8,0%	13,8%
Total		50	100,0%	172,4%

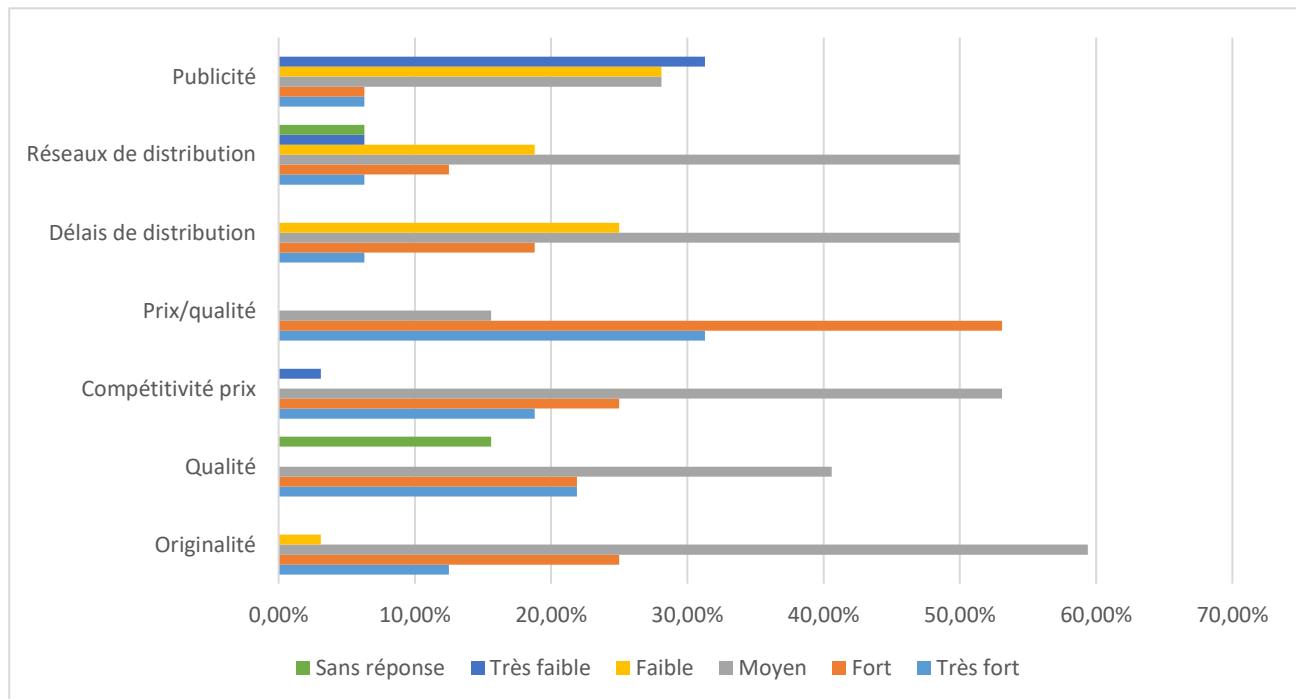
Source : résultats de l'enquête (2019), question (V, 4). (Question à réponses multiples)

II-6- L'avantage marketing :

D'après notre enquête, la majorité des dirigeants des entreprises questionnés soutient l'idée de l'importance du rôle de l'avantage marketing dans la performance de l'activité export.

II-6-1- L'évaluation de l'avantage marketing chez les entreprises enquêtées :

Graphique n°19 : Résultats relatifs à l'évaluation de l'avantage marketing chez les entreprises enquêtées



Source : résultats de l'enquête sur terrain (2019), question (VI, 1-2) et question (VIII, 1-2) et (VIII, 2-3-6)

D'après le graphe ci-dessus, nous constatons que les avantages marketing sont des maillons importants dans la chaîne des facteurs qui déterminent la performance à l'exportation.

En ce qui concerne l'originalité du produit, 37,5% des entreprises interrogées déclarent que leur produit est original vu que les dattes sont un produit de valeur et naturel. Cela signifie que l'intensification de la concurrence dans ce secteur est favorable.

S'agissant de la qualité du produit, 21,9% des exportateurs déclarent avoir une qualité de produit forte. Cela signifie qu'il est difficile voire impossible qu'une entreprise puisse mener une activité export en dotant d'une qualité médiocre de son produit.

En ce qui concerne la compétitivité du prix, 53,1% des dirigeants déclarent que la compétitivité des prix de leurs produits est moyenne, cela est expliqué par la concurrence déloyale pratiquée particulièrement par des exportateurs tunisiens où les exportateurs algériens se trouvent dans l'obligation de baisser les prix. Aussi, la majorité des exportateurs se donnent à une pratique frauduleuse dans les prix pratiqués, en se basant sur la parité des devises au marché parallèle, pour fuir le cours bancaire, qui à leur sens n'est pas favorable à leur transaction. Même cas pour le rapport prix/qualité du produit, 53,1% des exportateurs confirme qu'il n'y a pas une combinaison acceptable du rapport prix/qualité. Bara (2011) a confirmé que les exportateurs algériens ne seront plus en

mesure d'opérer dans un climat financier aussi incertain car le marché de la devise se trouve aujourd'hui de plus en plus fluctuant¹.

Tableau n°29 : Résultats relatifs aux réseaux logistiques du produit

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
\$Réseaux _logistique	Distributeurs indépendants à l'étranger	27	64,3%	84,4%
	La vente directe par internet	6	14,3%	18,8%
	La coentreprise	3	7,1%	9,4%
	Représentants sur les marchés étrangers	5	11,9%	15,6%
	Une filiale ou succursale	1	2,4%	3,1%
Total		41	42	100,0%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (VIII, 1). (Question à réponses multiples)

En ce qui concerne les réseaux logistiques et la distribution du produit, l'exportation des dattes se réalise souvent sans intermédiaire. 64.3% des entreprises répondantes exportent leurs produits depuis l'Algérie aux distributeurs indépendants étrangers (l'importateur achète les produits auprès de l'entreprise exportatrice et les revendre à son propre nom et à son propre compte. L'importateur assure pour lui-même toutes les activités nécessaires à la vente : distribution, réseau de vente, publicité, service après-vente. L'exportateur perd entièrement le droit de propriété et le contrôle sur les produits vendus). Cependant, 11.9 % des exportateurs vendent leurs produits sur les marchés d'exportation via un représentant sur place. Seulement six exportateurs ont déjà procédé à une vente en ligne (ce qui correspond aux résultats précédents), et uniquement une seule entreprise qui a souligné qu'elle commercialise leurs produits via une coentreprise, et aucune entreprise exportatrice de notre échantillon ne dispose d'une filiale commerciale à l'étranger. Or, l'absence de ce type de structure ne permet pas à ces entreprises une meilleure maîtrise de leur politique commerciale.

En ce qui concerne les délais de distribution, 50% des dirigeants des entreprises enquêtées dénoncent la lourdeur et la complexité de cette fonction. D'après eux, le transport de la marchandise via le transport maritime pose un véritable problème dans les délais de livraison, particulièrement pour les pays lointains (USA, pays asiatique, certains pays européens à l'exception de la France), en effet si un exportateur rate un bateau, il doit attendre des fois plusieurs semaines pour acheminer sa marchandise. Par manque de transitaire, l'exportateur doit réserver à l'avance des fois plusieurs semaines. Le choix du transport reste à la charge de l'exportateur, le transport par avion existe mais reste chère, et le remboursement dans le cadre FSPE prend beaucoup de temps avec la lenteur de l'administration qui peut aller jusqu'à 4 ans. Voir même la diminution des ces frais de 80% à 50%.

S'agissant de la publicité, plus de 59.4% des exportateurs déclarent la faible utilisation de la publicité pour faire commercialiser leurs produits jugés très couteuse et le manque d'aide par l'Etat. D'après eux, leurs produits sont connus sur l'échelle internationale et ils ont des clients potentiels du coup ils n'ont pas besoin de faire recourir à la publicité. Ces résultats expliquent la faible présence sur internet.

¹- Bara Lakhdar Rezzag, Relance de la filière datte à l'export, conditionnement et exportation de la datte de la wilaya d'El Oued (Baali), « 1er colloque national sur l'économie des dattes ; états des lieux, opportunités et défis, 11-12 avril 2011, centre universitaire d'El Oued, Alger, p 23.

Tableau n°30 : Résultats relatives à l'utilisation du site internet

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	16	50,0	50,0	50,0
	Non	16	50,0	50,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

Source : résultats de l'enquête (2019), question (VIII, 5)

Seulement 50 % des entreprises interrogées disposent d'un site internet dont 15.62% d'entre elles ont un site uniquement en français. Uniquement l'entreprise SUD DATTE, TOLGA AGRO FOOD et BIODATTES qui disposent un site avec une traduction en anglais, ces dernières sont parmi les entreprises les plus anciennes et active dans la région. 18.8% des entreprises enquêtées disposent un site internet traduit en plusieurs langues, parmi ces entreprises on cite les deux entreprises leader dans ce secteur l'entreprise SALIM HADDOU et ZIBEN GARDEN, l'entreprise DANOR et EL GHAZEL bien que se sont de nouvelles entreprises. Benziouche (2013) a confirmé, que contrairement aux dattes tunisiennes, les dattes algériennes sont lésées par l'absence totale de publicité au plan national et international et au niveau de tous les médias et ceci, chez tous les conditionneurs, suite à son coût élevé¹.

II-6-2- La prospection de nouveau marché à l'étranger :

68.8% des exportateurs interrogés affirment qu'ils s'efforcent à la prospection à l'international afin de conquérir de nouveaux marchés et développer leurs ventes. Dans leurs démarches de prospection des marchés étrangers, les entreprises font recours à la participation à différentes manifestations commerciales notamment foires et salons internationaux. Ces manifestations permettent à l'entreprise de présenter ses produits (les dattes), rencontrer des partenaires potentiels (prise de contact avec des distributeurs par exemple), affirmer sa présence sur un marché et développer son image, obtenir des informations sur la concurrence. Par contre en Tunisie, Insaf AYARI et al (2012) ont montré que 85% des opérations de prospection des marchés sont réalisées au près des foires, salons et journées de promotion sur le plan international². Le tableau suivant montre résultats relatifs à la prospection de nouveau marché par les entreprises de notre échantillon :

Tableau n°31 : Résultats relatifs sur la prospection de nouveau marché à l'étranger

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide
Valide	Les caractéristiques du marché ciblé	22	68,8	68,8
	Etat de la concurrence locale	16	50	50
	Informations sur les normes tarifaires et non tarifaires à l'importation	16	50	50

Source : résultats de l'enquête (2019), question (VI, 3). (Question à réponses multiples)

¹- Benziouche Salah Eddine, Le conditionnement des dattes en Algérie Constats et perspectives, op.cit, 113.

²- Insaf AYARI et al, op.cit, p 45.

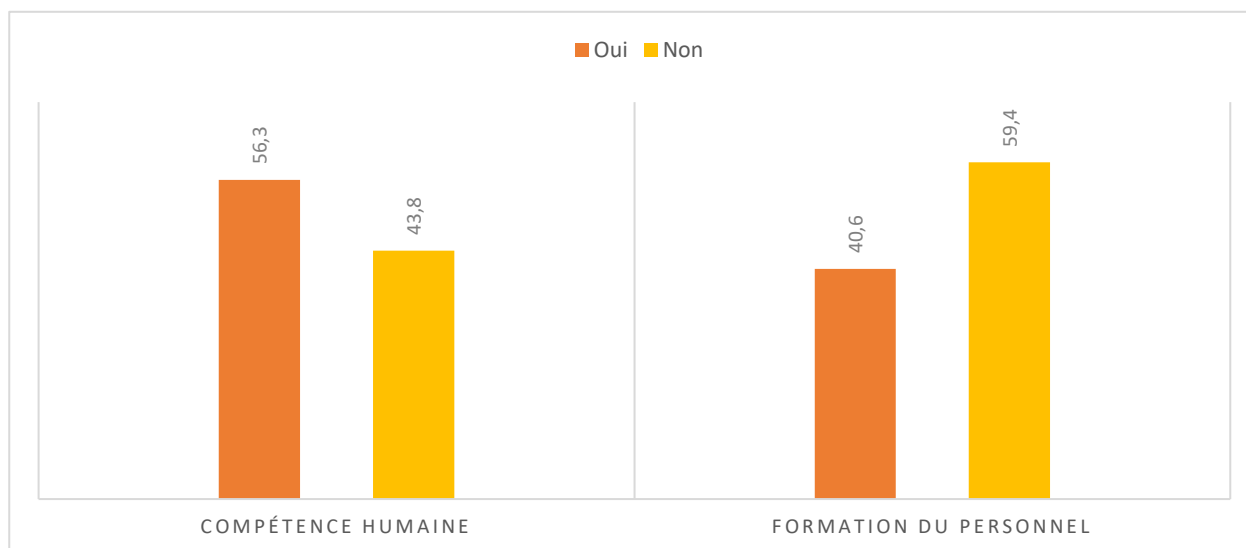
Ses dernières ont axé notamment sur :

- **Les caractéristiques du marché ciblé** : 68.8% des exportateurs visent à identifier les habitudes du consommateur (habitude alimentaire, culturelles, hygiène, ...), les exigences du marché ciblé en matière d'emballage, prix, qualité...etc, volume de demande potentiel ;
- **Etat de la concurrence locale** : 50% des entreprises enquêtées font des recherches sur leurs concurrents surtout la Tunisie, l'Arabie saoudite, Irak afin de déterminer si l'entreprise est plus forte ou plus faible par rapport à ses concurrents.
- **Meilleures informations sur les normes tarifaires et non tarifaires à l'importation** : 50 % des entreprises enquêtées cherchent des informations sur : les droits de douane et les taxes imposés à l'entrée des marchandises sur un territoire étranger, des normes sanitaires spécifiques pour les produits importés, ou des normes techniques, ou même des formalités administratives.

Ainsi, les entreprises font recours à la CAGEX, ALGEX, et même ils font pays pour accéder à des sites qui disposent les informations suffisantes sur le client. Cependant, ces derniers se trouvent face à de sérieux problèmes tels que l'obtention des informations spécifiques aux marchés cibles. L'exportateur Lakhder HLIMET a déjà fait recours à la CAGEX pour avoir des informations sur la solvabilité du client mais il n'a reçu aucune réponse de leur part.

II-7- Les compétences humaines :

Figure n°14 : Résultats relatifs aux compétences humaines et la formation du personnel



Source : résultats de l'enquête (2019), question (IX, 2) et question (IX, 3).

43.8% des entreprises interrogées confirment qu'elles ne disposent pas de compétences requises leur permettant de mener à bien leur stratégie d'exportation. C'est le dirigeant lui-même qui s'occupe de toutes ces tâches bien que la majorité ne dispose pas d'un diplôme dans le domaine d'économie et n'ont jamais reçu des formations approfondies en la matière. Seulement 36.67% d'entre eux qui disposent des commerciaux diplômés en commerce international et 40% en marketing international.

Notre enquête a aussi soulevé un autre problème lié la formation du personnel au niveau des entreprises exportatrices répondantes. Seulement 59.4% des entreprises questionnées font des formations à leurs personnels. Et parmi ces dernières, 46.66% effectuent ces programmes au sein de l'entreprise.

40.6% des entreprises enquêtées n'envisagent pas de faire des formations à son personnel afin d'éviter la fuite de ces derniers à d'autres entreprises. Alors qu'en Tunisie, selon l'étude de Hana ALLANI (2016), plus que la moitié des exportateurs interviewés emploient au sein de leurs stations une main d'œuvre moyennement qualifiée, alors que 76% d'elles avouent que les ouvriers ont reçu, au moins, une formation en matière d'hygiène et de bonnes pratiques de fabrication (BPF)¹.

II-8- La politique des prix :

Les dattes font partie des produits agricoles dont les prix sont conditionnés essentiellement par la loi de l'offre et la demande. Dans la politique du marketing, il ne suffit pas d'avoir un bon produit et une bonne présentation pour assurer un bon prix, car celui-ci risque d'être inaccessible pour les consommateurs.

Pour réussir les efforts déployés en matière de valorisation de la datte et promouvoir sa consommation, il est indispensable de raisonner les prix dans l'intervalle prix maximum que peut supporter le consommateur et le prix minimum au-dessous duquel le producteur ou le commerçant ne peut vendre son produit. Les intervalles des prix les plus pratiqués pour les différentes variétés, dans leurs conditions actuelles de commercialisation et de présentation sont consignés dans le tableau suivant :

Tableau n°32 : Les résultats relatifs aux prix des dattes destinés à l'exportation

Le produit	Prix minimum	Prix maximum
Datte commune	0.7 €	0.9 €
Raviers	0.8 €	2 €
Daglet Nour régime	2 €	2.5 €
Daglet Nour Branchette	1.7 €	3.2 €
Dattes conditionnées	1.5\$	3.10\$
Dénoyautées	1 €	1.5 €
Datte Bio	7 €	9.99 €

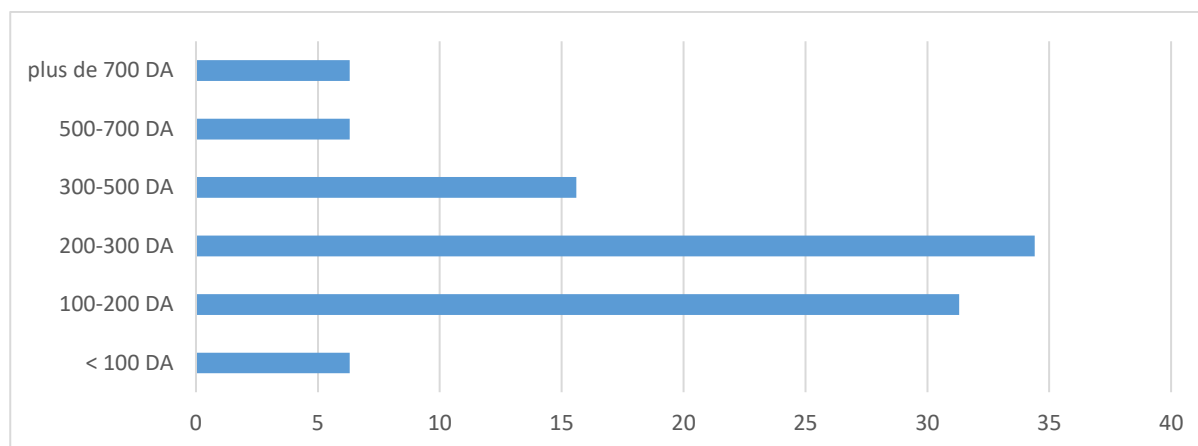
Source : résultats de l'enquête sur terrain (2019), question (VII, 1)

Les prix des produits se différencient d'une entreprise à l'autre selon la variété, la qualité et selon le pays destinataire (la distance). Si on prend l'exemple de l'entreprise El Biskria Commercialisation des Produits Agricoles, elle vend 1 Kg de ravier à 0.4 € vers la France, à 1.5 € vers l'Asie, à 0.7€ vers le moyen orient et à 0.8 € au Canada. Pour la datte Deglet Nour branchette, l'entreprise TOLGA AGRO FOOD vend 1 Kg entre 4 à 5 \$ vers les Etats unis alors que l'entreprise HADDOUD MONCEF la vend entre 3 et 4 \$, pour la même destination.

Concernant les dattes BIO, elles se vendent avec des prix très élevés par rapport aux autres variétés. Cela est expliqué par le fait que ce produit est labellisé.

¹- Allani H, op.cit, p 69.

Figure n°15 : Les résultats relatifs aux prix pratiqués par les exportateurs



Source : élaborer à partir des données de la direction du commerce de la wilaya de Biskra (2019).

D’après les résultats affichés dans le tableau ci-dessus, on remarque que 31.3% des exportateurs vendent les dattes avec un prix qui varie entre 100 à 200 DA et 34.4% d’entre eux le vendent avec un prix qui varie entre 200 à 300 DA. Le prix de la Deglet-Nour atteint un niveau dix fois plus supérieur au coût de revient sur le marché local. La tendance d’augmentation de ces prix sur le marché national est plus rapide que celle sur marché international. La filière connaît depuis longtemps des intermédiaires informels, sur la chaîne de valeur, ce sont ces intermédiaires qui contrôlent une part importante de l’offre et donc, ils influencent les prix. Cette tendance réduit la compétitivité-prix de la filière. Ceci dit, que la régulation des marchés passe inévitablement par l’intégration et la formalisation des collecteurs stockeurs informels, bien sûr avec, entre autres, le contrôle et l’application du bon de transaction commerciale.

Selon Lounes MERROUCHI et al (2015), la spéculation que connaît le produit dattier à l’intérieur et à l’extérieur du pays, la désorganisation du marché de dattes à l’instar d’autres produits agricoles, et d’autres considérations économiques ont fait que le prix de dattes les plus répandues sur le marché et particulièrement celui de la variété Deglet-Nour de 1er et 2 ème choix n’a pas cessé d’évoluer ces deux dernières décennies¹.

Tableau n°33 : Résultats relatifs aux prix de vente

	N	Pourcentage	Pourcentage d'observations
coût de revient + un pourcentage de marge	27	69,2%	84,4%
prix psychologique	4	10,3%	12,5%
tarifs de la concurrence	8	20,5%	25,0%
Total	39	100,0%	121,9%

Source : résultats de l’enquête (2019), question (XII, 2). (Question à réponses multiples)

84.4% des exportateurs des entreprises enquêtées fixent leur prix de vente par rapport au coût de revient + un pourcentage de marge. 12.5 % des exportateurs fixent leur prix de vente par rapport prix psychologique que le client est disposé à payer et 25% des entreprises interrogées le fixe par rapport aux tarifs de la concurrence.

¹- Lounes Merrouchi et al, Le fonctionnement de la filière dattes dans la région de Touggourt Sud-est Algérien, El-Bahith Review, vol 15, n°15, 2015, p 207.

II-9- L'innovation et le savoir-faire :

La technologie de la datte est le moyen adéquat pour conserver et améliorer la qualité de la datte. Elle recouvre toutes les opérations qui, de la récolte à la commercialisation, ont pour objet de conserver aux fruits toutes leurs qualités et de transformer ceux qui ne sont pas consommés, ou consommable, en l'état, en divers produits, bruts ou finis, destinés à la consommation humaine et animale et à l'industrie. Le tableau suivant résume les résultats relatifs aux technologies de la datte les plus utilisées par les exportateurs de la région :

Tableau n°34 : Résultats relatifs aux technologies utilisées par les entreprises

	N	Pourcentage	Pourcentage d'observations
Les procédés de fabrication	18	11,8%	56,3%
Transformation industrielle	13	7,2%	40,62%
la qualité de produit	21	13,7%	65,6%
l'emballage de produit	26	17,0%	81,3%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (X, 1). (Question à réponses multiples)

En ce qui concerne la transformation industrielle des dattes, neuf entreprises produisent et exportent la pâte de datte. Parmi ces derniers, l'entreprise TOLGA AGRO FOOD (ex kirsane), Lkhder HLIMAT et Amadagh exportent la pâte de datte depuis plus de 15ans. Uniquement l'entreprise SAL BORDJ AMNA IMP/EXP et BIODATTE produisent et exportent le sirop de datte et uniquement l'entreprise Sarl AGRODAT produit et exporte les dattes fourrées. Les autres entreprises enquêtées ont justifié la non diversification de leurs produits par l'incapacité de ces derniers à financer ce type d'investissement. Dans son étude, Benzuoiche (2013) a aussi constaté l'absence de production de produits finis dérivés des dattes alors qu'il est possible d'en inventorier plus de 30, tels que la confiture, le jus, les barres de fruit avec des fragments de dattes. Les seuls dérivés connus et produits localement sont la pâte de dattes Ghars et la datte dénoyautée fabriquée par certains conditionneurs. Par ailleurs, l'Irak était le pays leader dans le développement des produits de la datte pour son utilisation industrielle où étaient installées depuis une quarantaine d'années des usines de sucre liquide, de sirop de datte, des fabriques d'alcool, de vinaigre, de levure, ect¹.

En ce qui concerne le changement dans les procédés de fabrication, 56.3% des entreprises enquêtées ont affirmé avoir réalisé des changements du processus productifs visant une meilleure pratique de fabrication et procédés de traitement, de conditionnement et transformation des dattes. Surtout dans le domaine de transformation industrielle des dattes (pâte de datte, dattes fourrées, sirop de dattes), les exportateurs de ce type de produits confirment qu'ils sont obligés à chaque fois d'acquérir les machines de dernière technologie afin d'assurer une production de meilleure qualité.

En ce qui concerne la qualité du produit, 65.6% des entreprises interrogées assurent l'encadrement au niveau des unités de production pour une meilleure maîtrise des bonnes pratiques de fabrication et de procédés de traitement, de conditionnement et de transformation des dattes. Des analyses de la matière et produits finis sont réalisées aux niveaux de ces labos afin d'adapter leurs offres aux exigences de la demande étrangère.

¹- Benzuoiche Salah Eddine, Le conditionnement des dattes en Algérie Constats et perspectives, op.cit, 112.

81.3% des entreprises enquêtées ont affirmé qu'ils opèrent régulièrement des changements de l'emballage utilisé pour le conditionnement de leurs produits. Ces changements sont faits selon la demande du client.

Tableau n° 35 : Les résultats relatifs aux effets des activités d'innovation

	N	Pourcentage	Pourcentage d'observations
Augmenter la capacité de production	24	15,7%	75,0%
L'amélioration de la qualité des dattes	17	11,1%	53,1%
Élargir leur gamme de produit.	16	10,5%	50,0%
Total	153	100,0%	478,1%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (X, 2). (Question à réponses multiples)

75% des dirigeants interrogés confirment que les activités d'innovation dans les procédés de fabrication ont permis d'augmenter la capacité de production, 53.1% des exportateurs pensent qu'elles aident à l'amélioration de la qualité des dattes, exemple le développement des produits dérivés de la datte en se basant sur des produits de seconde qualité ou des dattes provenant d'un système de production inadéquat, du reliquat des opérations de conditionnement ou encore de la présence d'un surplus de la production. 50% des entreprises les considèrent comme un moyen d'élargir leur gamme de produit.

II-10- Les politiques de soutien de l'État en faveur des exportations des dattes :

Tableau n°36 : Résultats relatifs aux politiques de soutien à l'export

		N	(%)
FNDAR	Prime de 5 DA	2	6.3
	Prime de 8 DA	3	9.4
FSPE	La participation aux foires et salons	19	59.4
	Primes de valorisation	9	28.1
	La prise en charge d'une partie des coûts de transport	15	46.8
MADR	Crédit RFIG	13	40.6
Contrôle de change	Prolongation des délais de rapatriement des devises	18	56.3
Avantages Fiscaux	Récupération de certaines TVA	17	53.1
DOUANE	Mesure de soutien : le circuit vert, contrôle par scanner, l'emmagasinage des marchandises	19	59.4
ALGEX	Mesure de soutien : information, accompagnement dans des manifestations à l'étranger, faire connaître les produits	17	53.1
SAFEX	Mesure de soutien : Organisation des foires, organisation des participations aux manifestations internationales,	19	59.4
CAGEX	Mesure de soutien : couverture des risques, étude de la solvabilité	20	62.5

Source : résultats de l'enquête (2019), question (XII, 1). (Question à réponses multiples)

On s'est interrogés sur la nature des aides fournies par les pouvoirs publics en faveur des entreprises exportatrices. Il s'est révélé que 6.3% d'entre elles bénéficient des services du FNDAR sous formes de prime d'incitation à l'exportation (des primes de 5 DA pour les dattes en vrac) et 9.4% d'entre eux ont bénéficié des primes de 8 DA pour les dattes conditionnées et exporté en emballages divisionnaires d'un kg et moins. Mais à partir de 2004, cette mesure mise en place par le FNDAR a été arrêtée.

71.8% des entreprises font recours aux mesures d'aide financière en provenance du FSPE. En ce qui concerne les primes de valorisation, 28.1% des entreprises ont bénéficié de cet aide. S'agissant de l'aide à la participation aux foires et salons, 59.4% des entreprises déclarent avoir bénéficié de cet aide. Parmi ces entreprises, on peut citer la participation de l'entreprise AGRODAT, LAKHDER HLIMET et l'entreprise AGROFOOD IMP/EXP au salon international de Paris, ainsi la participation de l'entreprise SUD DATTE au salon internationale aux Etats Unis. En ce qui concerne la prise en charge d'une partie de coûts de transport, 46.8% des entreprises font recours à cette mesure. Parmi ces derniers, 21.88% des entreprises de notre échantillon déclarent avoir déjà bénéficié de cet aide (50% au lieu de 80%). 53.2% des exportateurs ne sont pas satisfait des services fournis par ce service. D'après eux cet organisme est caractérisé par la lenteur dans le traitement des dossiers. Selon un exportateur, le traitement de son dossier a pris 4 ans et sans être remboursé et que le FSPE ne rembourse que les participations aux foires qualifiées d'officielles qui ne correspondent pas forcément aux attentes des exportateurs, puisque ces derniers tendent à favoriser les foires spécialisées

40.6% des entreprises ont déclaré avoir déjà bénéficié d'un crédit bancaire (Rfig). D'après les exportateurs, ils ne peuvent pas avoir d'autres crédits sans avoir le remboursé. Ce qui constitue pour eux un obstacle. En plus, Le crédit n'est pas accepté par tous les exportateurs pour des raisons traditionnelles et religieuses.

56.3 % d'entre eux ont aussi bénéficié de la mesure portant sur la prolongation des délais de rapatriement des devises en passant de 120 jours à 180 jours, quoique 9.4% des exportateur sont satisfait de cette mesure.

En ce qui concerne l'assouplissement des procédures de la récupération de certaines TVA, 53.1% de notre échantillon ont bénéficié de cette mesure dont 37.6% parmi ces derniers ont affiché leur satisfaction à l'égard de cette mesure.

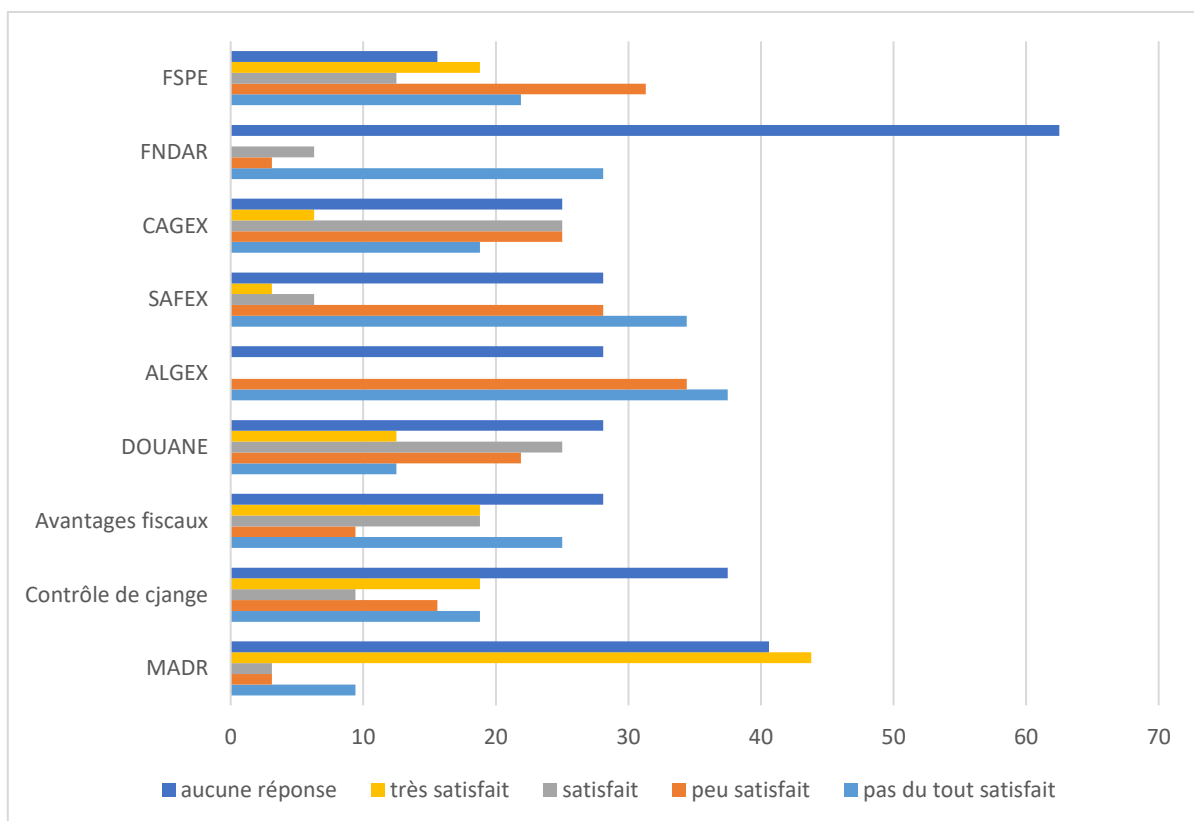
En ce qui les mesures de soutiens mise en place par la douane, 40.6% des entreprises enquêtées ont bénéficié du passage par le circuit vert. Sept exportateurs ont confirmé qu'ils ont été dispensés du contrôle par scanner au moment de leur embarquement. Six exportateurs ont bénéficié d'un emmagasinage des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes. La majorité des exportateurs ont confirmé qu'ils ne trouvent aucun obstacle lors de l'exportation à l'étranger tant qu'ils suivent la réglementation en vigueur au niveau de la douane.

53.1 % des exportateurs ont déclaré avoir déjà obtenu des informations sur les marchés étrangers et participer aux foires auprès de l'Algex. Ces derniers soulignent que l'organisme ne fournit pas des informations pertinentes répondant à leurs besoins d'informations sur les marchés étrangers.

59.4% des entreprises bénéficient des aides de la Safex sous forme de participation aux foires notamment celles qui se tiennent en Algérie considérée souvent comme un passage obligé. 62.5% des entreprises ne sont pas satisfaites des services de cet organisme, car même l'emplacement des stands est mal choisi. L'absence de salons spécialisés est aussi citée par de nombreux exportateurs.

62.5% des exportateurs qui ont bénéficiées de couverture des risques liées à l'exportation ont fait recours à la CAGEX. 43.8% des exportateurs ne sont pas satisfait des services offerts par cet organisme, d'après eux le taux de couverture de cette compagnie est élevé (3% ou 5% du montant assuré) qui n'est pas variable en fonction du risque, du produit, et du pays. Aussi, elle n'assure pas tous les risques tels que le risque de la qualité du produit. A titre d'exemple, certains pays (comme la France) utilisent des subterfuges (la qualité du produit) pour avoir le produit avec des bas prix particulièrement avec des nouveaux exportateurs ou ceux qui n'ont pas de visa Schengen acceptent malgré tout ce bas prix pour que sa marchandise ne soit pas refoulée.

Graphique n°20 : Résultats relatifs au degré de satisfaction des exportateurs à l'égard des politiques d'aides



Source : résultats de l'enquête (2019), question (XII, 1). (Question à réponses multiples)

Même résultats ont été obtenu par Nacera ARROUCHE (2017)¹ et Djaber BEZTOUH et Mohammed ACHOUCHE (2017)². Selon eux, le dispositif d'accompagnement souffre de plusieurs défaillances ce qui explique son caractère peu dynamique et inadapté aux besoins et attentes effectives des entreprises. En effet, plusieurs d'entre elles ont affirmé que le dispositif public est l'objet de bureaucratie et de complexité des procédures, il est donc loin d'être complètement opérationnel.

¹- Djaber Beztouh et Mohammed ACHOUCHE, op.cit, p 949-950.

²- Arrouche Nacera, op.cit, p-p 58-59.

II- 11- Les obstacles à l'exportation :**II-11-1- Ressources humaines :****Tableau n°37 : Résultats relatifs aux obstacles humains**

	N	Pourcentage	Pourcentage d'observations
Manque de la main d'œuvre pour triage et emballage	24	51,1%	75,0%
Manque de la main d'œuvre qualifié	23	48,9%	71,9%
Total	47	100,0%	146,9%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (XI, 1). (Question à réponses multiples)

71.9% des exportateurs interrogés se plaignent d'un manque de personnel particulièrement du personnel qualifié. Ces entreprises pour satisfaire la commande des clients lorsqu'elle est importante utilise une main d'œuvre occasionnelle pour l'activité de conditionnement. D'autre part ces entreprises se plaignent de la concurrence des autres entreprises dans le recrutement du personnel. Même cas a été traité par Benziouche (2012) mais au niveau des exploitations, la force de travail utilisée est majoritairement celle de travailleurs saisonniers et de travailleurs familiaux ou la combinaison des deux. L'importance de la force de travail saisonnière peut s'expliquer par l'existence de deux phénomènes. Le premier est celui de l'âge avancé de beaucoup d'exploitants ; 41% ont plus de soixante ans. Le deuxième est la réticence des jeunes hommes de l'exploitation à accepter le travail agricole lui préférant l'emploi dans les autres secteurs économiques.

II-11-2- La production :**Tableau n°38 : Résultats relatifs aux obstacles de production**

	N	Pourcentage	Pourcentage d'observations
Capacité de production	8	18,6%	25,0%
Mauvaise qualité de la datte	22	51,2%	68,8%
infrastructure insuffisante	13	30,2%	40,6%
Total	43	100,0%	134,4%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (XI, 1). (Question à réponses multiples)

68.8% des exportateurs déclarent que la filière datte a connu de fléaux ses dernières années en matière de qualité tel que : le taux d'infestations, les maladies de boufaroua et le noircissement, ce qui le rend de moindre qualité, ce phénomène est dû en majorité aux changements climatiques, ou il est nécessaire de s'en occuper sérieusement. Selon Benziouche (2012), La situation phytosanitaire dans les palmeraies n'est pas bonne. La majorité des palmeraies sont infectées par des maladies (khamedj, Diplodia) ou ont subi les méfaits de parasites (ver des dattes, cochenille blanche, Boufaroua, ...). Par ailleurs, les traitements appliqués semblent peu efficaces, les produits chimiques n'étant pas utilisés à des doses optimales et/ou utilisés à contretemps. Ainsi, l'insuffisance de l'irrigation et du drainage est la contrainte majeure empêchant une bonne productivité des palmiers chez les exploitants¹.

¹- Benziouche Salah Eddine et Foued Cheriet, Structure et contraintes de la filière dattes en Algérie, NEW MEDIT, n°4, 2012, p-p 54.-55.

II-11-3- La logistique à l'export :**Tableau n°39 : Résultats relatifs aux obstacles de la logistique**

	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
Retards lors du transport domestique des marchandises exportées	17	30,4%	53,1%
Cout de transport très élevés	23	41,1%	71,9%
L'absence d'entrepôts frigorifiques aux ports, aéroports	16	28,6%	50,0%
Total	56	100,0%	175,0%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (XI, 1). (Question à réponses multiples)

53.1% des entreprises de notre échantillon souffrent de l'absence de ligne directe vers des pays importants dans l'importation de la datte, et de dessertes vers des endroits dans le monde. Sans oublier la fiabilité des programmes annoncés par les compagnies maritimes, qui ne respectent pas leurs engagements, a fait que les clients renoncent à leur commande, et qui nous font subir des aléas des retards et annulations de livraison. Aussi les transits time, pour un port russe la même compagnie, pour l'Algérie 35 jours et pour nos voisins 8 jours, sans oublier qu'un délai de livraison est un moyen de négociation.

71.9% des exportateurs se plaignent de fret de transport infliger aux Algériens, et avantageux pour les concurrents. D'après un exportateur, la même compagnie négocie avec nous un réfère 40 pieds 20 tonnes de marchandise à 3000 dollars pour un pays asiatique et pour d'autres pays 800 dollars le même fret.

Le fret aérien reste hors porté, ainsi que le manque flagrant des cargos pour notre compagnie AIR Algérie.

II-11-4- Le financement :**Tableau n°40 : Résultats relatifs aux obstacles de financement**

	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
Accès au financement bancaire	11	23,9%	34,4%
Accès aux programmes de subventions	16	34,8%	50,0%
Les délais de rapatriement des recettes d'exportation	19	41,3%	59,4%
Total	46	100,0%	143,8%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (XI, 1). (Question à réponses multiples)

En matière d'appui, 43.75% des exportateurs jugent que les organismes d'appui aux exportations sont peu performants. Ils se montrent insatisfaits de mesures et de dispositifs instaurés par les pouvoirs publics pour promouvoir ce secteur, vu leur faible caractère incitatif.

En matière d'encadrement bancaire, 34.4% des entreprises exportatrices ont trouvé des difficultés d'accéder au financement et jugent qu'il y a une absence de crédit à l'export, donc on peut dire que les banques ne jouent pas un rôle d'appui.

En ce qui concerne le délai de rapatriement, le règlement de la Banque d'Algérie du 13/12/2016 a porté ce délai à 360 jours après la date d'expédition de la marchandise. Ce prolongement est intervenu à la demande des exportateurs algériens représentés par leur association qui est Anexal. Ces derniers ont estimé que le délai en vigueur, avant la date du 13/12/2016, qui était de 180 jours, constituait un blocage pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures. La Banque d'Algérie a fini par accorder cette demande. Selon les résultats de notre enquête, 59.4% des exportateurs ont réclamé qu'un délai de 360 jours, soit une année au lieu des 180 jours, est fortement exagéré. Ce n'est pas le délai de rapatriement qui bloque les exportations algériennes.

II-11-5- Aspects réglementaires et légaux :

Tableau n°41 : Résultats relatifs aux obstacles réglementaires

	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
Les procédures douanières	10	12,5%	31,3%
Manque de dispositifs d'aides des exportations	12	15,0%	37,5%
L'instabilité politique	2	2,5%	6,3%
Lourdeurs administratifs	16	20,0%	50,0%
Les barrières douanières (droit de douane et taxes)	3	3,8%	9,4%
Les autorisations à l'export	1	1,3%	3,1%
Difficulté à répondre à la demande étrangère en matière de qualité, normes, certificats	9	11,3%	28,1%
Problème de traçabilité	9	11,3%	28,1%
La réglementation des changes	18	22,5%	56,3%
Total	80	100,0%	250,0%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (XI, 1). (Question à réponses multiples)

50% des exportateurs souffrent de la complexité des procédures administratives. Les délais très longs et des dossiers à fournir toujours lourds et complexes découragent souvent les exportateurs.

En ce qui concerne le régime de contrôle de change, 56.3% des exportateurs l'ont jugé décourageant et le maintien des niveaux élevés de protection nominale et effective qui participent à amoindrir la concurrence sur le marché interne. Cela a induit à des pratiques frauduleuses par les exportateurs dans les prix pratiqués, en se basant sur la parité des devises au marché parallèle, pour fuir le cour bancaire, qui à leur sens n'est pas favorable à leur transaction. A titre d'exemple pour baisser les prix à l'étranger, ils facturent la datte toutes variétés confondues à 0.30 euro/kg rendu, ce qui ne paie même pas le coût du transport, ses transactions sont domiciliés et déclarées à la douane.

Uniquement 9 exportateurs ont cité le problème de traçabilité où le client demande toutes les informations nécessaires suffisante pour connaître la composition et la chaîne de valeur des dattes.

II-11-6- Commercialisation des dattes :

Tableau n°42 : Résultats relatifs aux obstacles de commercialisation

	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
la non-disponibilité de laboratoire de qualité au niveau des unités	25	23,8%	78,1%
L'inexistence des réseaux de collecte structurée sous forme de centres de collecte de proximité	12	11,4%	37,5%
La complexité de la démarche de labellisation	5	4,8%	15,6%
Problème de stockage	7	6,7%	21,9%
Coût d'emballage élevé	17	16,2%	53,1%
Beaucoup d'intermédiaires	14	13,3%	43,8%
Mauvaise présentation de la datte sur le marché	14	13,3%	43,8%
Manque d'infrastructures frigorifiques	11	10,5%	34,4%
Total	105	100,0%	328,1%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (XI, 1). (Question à réponses multiples)

En ce qui concerne le stockage, 21.9% des exportateurs ont confirmé le non-respect des exigences du stockage en atmosphère à température contrôlée par collecteurs et stockeurs, ce qui se traduit par la détérioration de la qualité. Aussi, la longue durée de stockage au niveau des collecteurs spéculateurs, ce qui augmente les prix et favorise la circulation de dattes déjà partiellement avariées.

En ce qui concerne l'emballage, 53.1% des exportateurs souffrent de la mauvaise qualité des emballages produits localement. L'exportateurs est obligé d'importer l'emballage de l'étranger à des coûts très élevés ; ce qui se répercute sur le coût de revient des dattes et diminue les capacités de concurrence des autres exportateurs sur les marchés internationaux.

Le circuit de passage de la datte entre le producteur, le conditionneur et l'exportateur est anarchique, 43.8% des interrogés se plaignent des spéculateurs et intermédiaires qui doublent le prix et dégradent la qualité en mélangeant dans les bacs les produits sains de bonne qualité avec les produits de moindre qualité (Les spéculateurs cherchant à s'enrichir à tout prix).

78.1% des exportateurs déclarent l'absence de laboratoire de qualité au niveau de la région de Biskra. Pour avoir le certificat de conformité du produit, les exportateurs sont à l'obligation d'envoyer les prélèvements de leurs produits à Constantine. Ce qui explique le faible taux d'encadrement au niveau des unités.

34.4% des exportateurs se plaignent de l'absence d'entrepôts frigorifiques aux ports, aéroports et la longue attente du produit avant l'embarquement.

II-11-7- Marketing et communication :

Tableau n°43 : Résultats relatifs aux obstacles de communication

	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
Concurrence exercée par les exportateurs et les pays exportateurs de dattes	21	22,1%	65,6%
L'absence totale de publicité au plan national et international	20	21,1%	62,5%
La spéculation des prix	25	26,3%	78,1%
Identification des marchés d'exportation	5	5,3%	15,6%
Identification des acheteurs potentiels	6	6,3%	18,8%
La langue du pays d'accueil	6	6,3%	18,8%
La culture du pays	6	6,3%	18,8%
Difficulté à identifier des clients et des distributeurs	6	6,3%	18,8%

Source : résultats de l'enquête (2019), question (XI, 1). (Question à réponses multiples)

62.5% des exportateurs ont souligné l'absence totale de publicité au plan national et international et au niveau de tous les médias suite à son coût élevé. Alors que les moyens de communication peuvent être déterminants s'ils sont bien ajustés à la conjoncture internationale des flux de dattes. Ainsi, s'offre à l'exportateur une panoplie de moyens et techniques qu'il pourrait utiliser de manière efficiente afin de grignoter plus de parts de marché.

65.6% des entreprises enquêtées citent la concurrence exercée par d'autres pays exportateurs des dattes notamment les tunisiens comme l'un des principaux obstacles à l'exportation.

78.1% des exportateurs citent la spéculation des prix comme un obstacle majeur à l'exportation. D'après eux, les spéculateurs invisibles à la loi, c'est eux qui ont fait que nous passons de 170 DA à 350 DA pour la datte DEGLET NOUR, et la datte vrac la plus exportée en Algérie qui passe de 85 DA à 150 DA.

Il faut aussi signaler le problème de la fuite aux frontières. Selon M.Youcef GHOMRI le président de l'association des conditionneurs et exportateurs de datte, le sud et la Tunisie, qui font sortir de l'Algérie plus de 100000 T par an, sans déclaration, qui font aussi monter le prix du marché, les tunisiens qui n'arrêtent de présenter nos produits sous leur label. Les tunisiens et à l'aide de contrebandiers algériens font même aggraver nos prix à la hausse pour les rendre hors de négociation, à l'avantage de leurs exportateurs.

18.8% des entreprises se trouvent face à de sérieux problèmes tels que l'obtention des informations spécifiques aux marchés cibles.

18.8% des entreprises de notre échantillon ont soulevé le problème lié aux compétences linguistiques au niveau des entreprises exportatrices répondantes. L'absence des cadres ayant une bonne maîtrise opérationnelle des langues étrangères dans le milieu professionnel et le monde des affaires entrave le développement de l'activité de l'export. En effet, c'est la maîtrise des langues qui permet de recevoir de meilleures informations sur l'environnement commercial ainsi que de nouvelles idées de production, matières premières marketing et circuit commerciaux.

Conclusion :

A la lumière de ce qui a été développé plus haut, il apparaît clairement que le maillon d'exportation des dattes algériennes est perturbé et aléatoire parce qu'il suit les différentes tentatives entreprises par les pouvoirs publics pour le structurer à force de lois et autres directives.

Bien que l'Algérie essaye de promouvoir les exportations hors hydrocarbure, celles-ci demeurent marginales tant par rapport aux exportations totales que par rapport au potentiel exportable. Cette situation serait due à la présence de certains facteurs décourageants et agissants négativement sur la capacité des entreprises algériennes à s'offrir des opportunités d'exportation. Cette étude nous a permis de confirmer que la grande majorité des exportateurs souffrent de contraintes internes sérieuses auxquelles il est prioritaire de s'attaquer pour pouvoir tirer avantage des aides publiques. La culture entrepreneuriale algérienne ne conduit pas les entreprises à se tourner spontanément vers l'export. Ainsi, le faible engagement des entreprises sur les marchés étrangers est principalement dû à une multitude d'obstacles qui nuisent à leur développement international, notamment d'ordres institutionnels et administratifs. Il est tout de même remarquable que les institutions chargées d'accompagner ces entreprises se heurtent elles-mêmes à de nombreuses contraintes, qui limitent leur implication dans la promotion des exportations hors hydrocarbures.

Malgré la présence de ces contraintes dans ces entreprises tel que : le manque de moyens de stockage et de conditionnement, manque de personnel qualifié, innovation, capacité de production..., la qualité du produit reste le facteur de succès à l'exportation des dattes algérienne.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte en Algérie

Introduction :

Sur la base des notions relatives à la théorie de cointégration, nous allons essayer d'estimer un modèle macro-économique afin d'analyser l'impact des différentes variables déterminantes des exportations de la datte à long terme et à court terme en Algérie. Par ailleurs, divers travaux empiriques se sont intéressés à l'étude de la relation existante entre les exportations de la datte et ces différentes variables. Ce présent travail est basé sur l'étude de David Boansi et al. (2013). Ces derniers ont évalué les effets de la production, la consommation, le prix, les termes à l'échange, le taux de change, la performance à l'exportation et les IDE sur le comportement des exportations d'ananas en quantité et en valeur pour le Ghana.

A la lumière de cette étude, nous tentons à travers ce chapitre d'estimer les relations existantes entre le Exportations (Exp), la production (Pro), la consommation (Cons), le prix (Prix), les termes à l'échange (TOT), le taux de change (Tx) et la performance à l'exportation (CEP).

Dans cette perspective, afin d'y trouver ces relations, nous optons pour deux méthodes : la méthode d'Engle et Granger (1987) et la méthode de Johansen (1988). La méthode d'Engle et Granger s'articule en deux étapes : en premier lieu, nous estimons le modèle ECM pour chaque variable indépendamment après avoir vérifié que ces dernières sont intégrées de même ordre. En deuxième lieu, nous vérifions la stationnarité des résidus (test de Dickey Fuller Augmenté ADF). Concernant la deuxième méthode, Johansen propose une approche multivariée de la cointégration en appliquant la méthode du maximum de vraisemblance. Cette méthode permet de déterminer le nombre de relation d'équilibre de long terme entre des variables intégrées de même ordre.

I- Généralité sur les séries temporelles

Après avoir décrit la situation des exportations de la datte en Algérie dans les deux chapitres précédents, il sera question de vérifier par une approche économétrique l'existence d'une relation entre l'exportation des dattes et les variables macroéconomiques. Cette approche sera fondée sur les développements récents de l'économétrie des séries temporelles : tests de racine unitaire, tests de co-intégration, tests de causalité, fonction de réponse impulsionnelle dans le cadre d'un modèle à correction d'erreurs.

Pour cela, nous allons d'abord décrire la méthodologie économétrique utilisée avant de présenter les résultats empiriques de notre analyse avec les interprétations économiques de ces résultats.

I-1- Stationnarité des séries temporelles :

Au début des années quatre-vingt nombreux travaux empiriques montrent que la plupart des séries temporelles macroéconomiques et financières sont non stationnaires. Selon Christopher A. SIMS (1988), il existe d'importants problèmes de recherche dans l'analyse des séries chronologiques qui interagissent avec la présence de non-stationnarité, non-normalité des perturbations et la prise en compte des preuves concernant les paramètres contenus dans les conditions initiales¹.

Avant de modéliser une série temporelle, il est nécessaire de vérifier si les caractéristiques de cette série sont stables au cours du temps.

Une série chronologique est considérée comme stationnaire si son espérance et sa variance se trouvent inchangés dans le temps. Dans le cas contraire, elle est non stationnaire et peut conduire à des régressions fallacieuses. Dans ce cas, les résultats peuvent suggérer des relations significatives entre les variables du modèle alors qu'en réalité ce n'est qu'une indication qu'il existe une corrélation contemporaine entre les variables².

De manière formalisée, le processus stochastique y_t est stationnaire si :

- $E(y_t) = E(y_{t+m}) = \mu \quad \forall t \text{ et } \forall m$, la moyenne est constante et indépendante du temps ;
- $\text{var}(y_t) < \infty \quad \forall t$, la variance est finie et indépendante du temps ;
- $\text{cov}(y_t, y_{t+k}) = E[(y_t - \mu)(y_{t+k} - \mu)] = \gamma_k$, la covariance est indépendante du temps.

Il apparaît, à partir de ces propriétés, qu'un processus de bruit blanc ε_t dans lequel les ε_t sont indépendants et de même loi $N(0, \sigma^2_\varepsilon)$ est stationnaire. Une série chronologique est donc stationnaire si elle est la réalisation d'un processus stationnaire. Ceci implique que la série ne comporte ni tendance, ni saisonnalité et plus généralement aucun facteur n'évoluant avec le temps³.

I-2- Teste de racine unitaire :

L'étude des séries temporelles non stationnaires est devenue aujourd'hui incontournable dans la pratique économétrique courante. Les travaux empiriques débutent ainsi fréquemment par une analyse de la stationnarité des séries temporelles considérées avec l'application de divers tests de

¹- Christopher A. Sims, Bayesian Skepticism On Unit Root Econometrics, Journal of Economic Dynamics and Control vol 12, n° (2-3), 1988, p 474.

²- Boucheta Yahia, Etude des facteurs déterminant du taux de change du Dinar Algérien, thèse de Doctorat en sciences économique, université ABOU-BAKR BELKAÏD, Tlemcen, 2014, p 182.

³- Bourbonnais Régis, économétrie : cours et exercices corrigés, 9ème Edition, Dunod, Paris, 2015, p 240.

racine unitaire¹. Ces tests non seulement détectent l'existence d'une racine unitaire mais aussi de déterminer de quelle non-stationnarité il s'agit (processus TS ou DS) et donc la bonne méthode pour stationnariser la série.

I-2-1- Test de Dickey-Fuller (1979) :

Il existe un grand nombre de tests de racine unitaire. Les travaux pionniers en la matière sont ceux de Fuller (1976) et Dickey et Fuller (1979,1980). Les tests de Dickey –Fuller sont des tests paramétriques permettant de mettre en évidence le caractère stationnaire ou non d'une chronique par la détermination d'une tendance déterministe ou stochastique. Ces tests reposent sur l'estimation d'un processus autorégressif. Dickey et Fuller considèrent trois modèles de base pour la série X_t :

- **Modèle (1) : modèle sans constante ni tendance déterministe**

$$X_t = \rho X_{t-1} + \varepsilon_t$$

- **Modèle (2) : modèle avec constante sans tendance déterministe**

$$X_t = \rho X_{t-1} + b + \varepsilon_t$$

- **Modèle (3) : modèle avec constante et tendance déterministe**

$$X_t = \rho X_{t-1} + a_t + b + \varepsilon_t$$

Dans chacun des trois modèles, on suppose que $\varepsilon_t \longrightarrow BB(0, \sigma_\varepsilon^2)$

Le principe de test est comme suit :

$H_0 : \rho = 1$ présence d'une racine unitaire d'où la série est non stationnaire

$H_0 : \rho < 1$ absence de racine unitaire d'où la série est stationnaire.

Si l'hypothèse est retenue dans l'un de ces trois modèles, alors le processus est non stationnaire. La stratégie de test est séquentielle, on part du modèle (3) au modèle (1).

Sur le modèle (3), on teste la significativité du coefficient de la pente du trend a à partir de statistique de Student. Si a est significativement différent de zéro, alors on teste pour ce même modèle le coefficient de ρ par le même test.

On rejette, $H_0 : \rho = 1$ c'est-à-dire la série est stationnaire $t_p^c > t^l$.

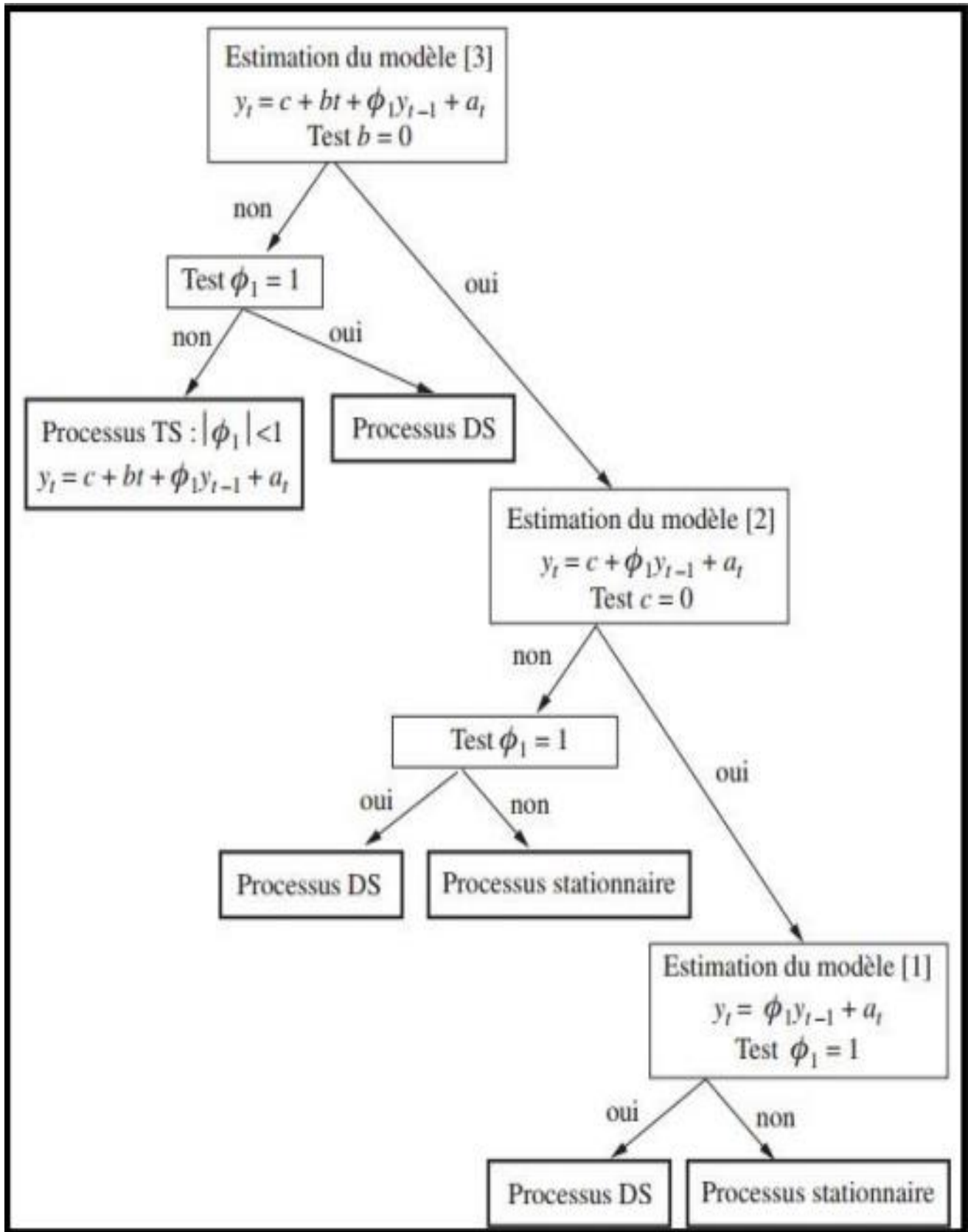
Si Par contre si le coefficient a est significativement nul, on passe directement au test sur le modèle (2), on teste la significativité du constante b par le test de Student. Si b est significativement différent de zéro, alors on teste pour ce même modèle le coefficient de ρ par le même test. Si la constante b est significativement nul, on passe au test sur le modèle (1). Si la série au niveau n'est pas stationnaire, on applique le test DF et avec la même procédure à la série différencié².

¹- Christophe Hurlin et Valérie Mignon, Une Synthèse des Tests de Racine Unitaire sur Données de Panel, 2005, p 2, https://www.univ-orleans.fr/deg/masters/ESA/CH/UnitRoot_V10.pdf

²- Lakhdar Adouka et al., Modélisation de la fonction de la demande des dépenses publiques algérienne à l'aide de modèle ECM, European Scientific Journal, vol n°09, numéro 22, August 2013, p-p 164-165.

I-2-2- stratégie de test de Dickey Fuller :

Figure n°16 : Stratégie de test de dickey fuller



Source : Bourbonnais Régis, op.cit, p 251.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

II-2-3- Tests de Dickey-Fuller augmentés :

Nous rappelons que le test de DF sur les trois modèles suppose que le processus de résidus est un bruit blanc. Or il n'y a aucune raison pour qu'a priori, l'erreur soit non corrélée. Pour tenir compte de cette hypothèse, Dickey et Fuller ont développé leur test en 1981. Ce test est connu sous le nom du test de Dickey –Fuller augmenté (ADF) qui se repose sur trois modèles :

Modèle (4) : modèle sans constante ni tendance déterministe

$$X_t = \varphi X_{t-1} + \sum_{j=1}^p \lambda_j \Delta X_{t-j} + \eta_t$$

Modèle (5) : modèle avec constante sans tendance déterministe

$$X_t = \varphi X_{t-1} + \mu + \sum_{j=1}^p \lambda_j \Delta X_{t-j} + \eta_t$$

Modèle (6) : modèle avec constante et tendance déterministe

$$X_t = \varphi X_{t-1} + \alpha + \delta t + \sum_{j=1}^p \lambda_j \Delta X_{t-j} + \eta_t$$

La mise en œuvre du test de ADF est similaire au test de DF seules les tables statistiques diffèrent. L'application de test de ADF nécessite au préalable de choisir le nombre de retard p à introduire de sorte à blanchir les résidus. La valeur p de retard est déterminée soit à l'aide de la fonction des autocorrélations partielles, soit à l'aide de la statistique de Box-Pierce, soit à l'aide des critères d'Akaike (AIC) ou de Schwartz (BIC)¹.

I-3- Le processus VAR :

La modélisation économétrique classique à plusieurs équations structurelles a connu beaucoup de critiques (Granger [1969] et Sims [1980]) et de défaillances face à un environnement économique très perturbé. Les prévisions élaborées à l'aide de ces modèles se sont révélées très médiocres. Les critiques principales formulées à l'encontre de ces modèles structurels concernent la simultanéité des relations et la notion de variable exogène. La représentation VAR (Vector AutoRegressive) apporte une réponse statistique à l'ensemble de ces critiques. Dans cette représentation, les variables sélectionnées en fonction du problème étudié ont toutes, a priori, le même statut et on s'intéresse alors à des relations purement statistiques.

I-3-1- Représentation du modèle :

Soit une représentation VAR dans laquelle on considère deux variables y_{1t} et y_{2t} . Chacune de ces variables est fonction de ses propres valeurs passées et de celles de l'autre. Le modèle VAR d'un ordre p, s'écrit :

$$y_{1t} = a_1^0 + \sum_{i=1}^p a_{1i}^1 y_{1t-i} + \sum_{i=1}^p a_{1i}^2 y_{2t-i} + \varepsilon_{1t}$$

$$y_{2t} = a_2^0 + \sum_{i=1}^p a_{2i}^1 y_{1t-i} + \sum_{i=1}^p a_{2i}^2 y_{2t-i} + \varepsilon_{2t}$$

¹- Lakhdar Adouka et al., op.cit, p-p 165-166.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

La généralisation de la représentation VAR à k variables et p décalages (notée VAR(p)) s'écrit sous forme matricielle :

$$Y_t = A_0 + \sum_{i=1}^p A_i Y_{t-i} + \varepsilon_t$$

Avec :

$$Y_t = \begin{bmatrix} y_{1t} \\ y_{2t} \end{bmatrix} \quad A_0 = \begin{bmatrix} a_1^0 \\ a_2^0 \end{bmatrix} \quad A_i = \begin{bmatrix} a_{1i}^1 & a_{1i}^2 \\ a_{2i}^1 & a_{2i}^2 \end{bmatrix} \quad \varepsilon_t = \begin{bmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \end{bmatrix}$$

I-3-2- Estimation du modèle :

Dans le cas d'un processus VAR, chacune des équations peut être estimées par les MCO indépendamment les unes des autres, ou par la méthode de maximum de vraisemblance.

Soit le modèle VAR(p) estimé :

$$Y_t = \hat{A}_0 + \hat{A}_1 Y_{t-1} + \hat{A}_2 Y_{t-2} + \dots + \hat{A}_p Y_{t-p} + e$$

e étant le vecteur de dimension (k, 1) des résidus d'estimation e_{1t} , e_{2t} , ..., e_{kt} .

Et on note : e la matrice des variances covariances estimées des résidus du modèle.

Les coefficients du processus VAR ne peuvent être estimés qu'à partir des séries stationnaires. Ainsi, après étude des caractéristiques des chroniques, soit les séries sont stationnaires par différence préalablement à l'estimation des paramètres dans le cas d'une tendance stochastique, soit il est possible d'ajouter une composante tendance à la spécification VAR, dans le cas d'une tendance déterministe.

De même, on peut ajouter à la spécification VAR des variables binaires afin de corriger un mouvement saisonnier ou une période anormale.

I-3-3- Détermination de nombre de retards :

Pour déterminer le nombre de retard d'un modèle à retards échelonnés dans le cas de la représentation VAR, les critères d'Akaike et Schwarz peuvent être utilisés pour déterminer l'ordre p du modèle. La procédure de sélection de l'ordre de la représentation consiste à estimer tous les modèles VAR pour un ordre allant de 0 à h (h étant le retard maximum admissible par la théorie économique ou par les données disponibles)¹.

I-3-4- Test de causalité :

Au niveau théorique, la mise en évidence de relations causales entre des variables économiques fournit des éléments de réflexion propices à une meilleure compréhension des phénomènes économiques. De manière pratique, « the causal knowledge » est nécessaire à une formulation correcte de la politique économique. La présence d'une relation de co-intégration entre deux variables engendre l'existence d'une relation causale entre celles-ci dans, au moins une direction. Cette relation

¹- Bourbonnais Régis, op.cit, p-p 276-279.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

causale peut être analysée grâce au test de causalité de Granger qui s'appuie sur le modèle vectoriel à correction d'erreurs (VECM)¹.

Le test au sens de Granger (1969), utilisé dans les études économétriques de causalité, est construit d'une façon simple sur l'idée suivante : Si un phénomène est la cause d'un autre phénomène, nommé "effet", alors ce dernier ne peut pas précéder la cause. Autrement dit, Granger considère qu'il existe une relation de causalité entre deux variables si la présence du passé d'une variable X apporte de l'information dans l'explication du présent d'une autre variable Y. Le seul moyen de vérifier que X cause Y est d'observer que toujours, X vient avant Y. Si c'est le cas, on aura une grande chance pour identifier la relation de causalité entre X et Y. Si le test de Granger, bien connu depuis une quarantaine d'années, a bien montré qu'il y a une variable qui varie systématiquement avec l'autre et qui provoque ainsi la variation de l'autre dans un laps de temps relativement faible, alors cela est statistiquement significatif et permet de conclure que la relation de causalité existe dans un sens ou dans un autre².

Plusieurs auteurs ont essayé d'améliorer la puissance de test de Granger par la construction des modèles alternatives, y compris le test de Toda et Yamamoto (1995). Ces deux auteurs ont proposé des procédures non séquentielles pour tester la causalité entre séries. Pour ces auteurs, les tests préliminaires de stationnarité et cointégration (procédures séquentielles de Granger) importent peu pour l'économiste qui doit se soucier à tester plutôt les restrictions théoriques (elles sécurisent l'information en niveau). Ces deux auteurs vont proposer d'estimer un VAR en niveau corrigé (sur-paramétré), devant servir de base au test de causalité, sous l'hypothèse d'une potentielle cointégration probable entre séries qu'ils intègrent dans le modèle sans l'étudier comme tel (explicitement)³.

I-3-5- Décomposition de la variance et fonction de réponse impulsionnelle :

- **Réponse de fonction impulsionnelle :**

La simulation des chocs structurels constitue une méthode puissante dans l'analyse dynamique d'un groupe de variables. L'analyse impulsionnelle permet de déterminer l'influence d'un choc relié à l'évolution d'une des variables sur les autres variables.

Le choix du sens de l'impact est donc très important et conditionne les valeurs obtenues⁴.

- **Décomposition de la variance :**

La décomposition de la variance a pour objectif d'analyser l'impact et la contribution des innovations des variables explicatives à la variance des erreurs⁵.

¹- Louis Dupont, Cointégration et causalité entre développement touristique, croissance économique et réduction de la pauvreté : cas de Haïti, Etude Caraïbienne, vol 13, n°14, 2009, <https://journals.openedition.org/etudescaribeennes/3780>.

²- Nour Wehbe et al., Étude De Causalité Entre La Consommation D'électricité Et La Croissance Economique Au Liban, Lebanese Science Journal, Vol. 19, No. 3, 2018, p-p 441-442.

³- Jonas Kibala Kuma. Modélisation ARDL, Test de cointégration aux bornes et Approche de TodaYamamoto : éléments de théorie et pratiques sur logiciels, 2018, p-p 10-11, <https://hal.archives-ouvertes.fr/cel-01766214>.

⁴- Amar EL AFANI Et Hajar BENSLIMANE, L'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie : application du modèle VAR, Revue algérienne de développement économique, N° 06, juin 2017, p 8.

⁵- Retia Mohamed, L'impact De La Libéralisation Financière Sur La Croissance Economique : Approche empirique appliquée au cas de l'Algérie, REVUE NOUVELLE ECONOMIE, vol 02, N°19, 2018, p 82.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Il est à noter que le problème de la corrélation contemporaine des erreurs, et donc de l'impact d'un choc sur une variable, implique un choix de décomposition qui fournit des résultats dissymétriques en fonction de l'ordre des variables. Le problème est plus complexe si le nombre de variables est important. Pour ce faire, la méthode qui est utilisée est la décomposition de Cholsky¹.

I-4- Co intégration et Modèle à Correction d'erreurs :

Le point de départ de la Co-intégration réside dans le fait que de nombreuses séries macroéconomiques sont non stationnaires. Or, si l'on applique des méthodes habituelles, deux principaux problèmes surgissent : Le problème de régressions fallacieuses qui apparaît alors même que dans la réalité, aucune relation linéaire ne lie certaines variables (non stationnaires), une estimation par MCO peut donner des résultats qui font croire faussement qu'une telle relation existe, et qu'elle est importante (R^2 élevé, t-stats significatifs...)².

GRANGER (1986), ENGLE et GRANGER (1987), JOHANSEN (1988) et d'autres ont introduit de nouvelles méthodes pour tester l'efficacité d'un marché, à savoir l'approche par les tests de cointégration. Cette dernière permet de tenir compte explicitement du caractère non stationnaire des variables étudiées. "Deux séries temporelles sont cointégrées si elles sont toutes deux non stationnaires et s'il existe une combinaison linéaire de ces deux variables qui se révèle stationnaire" [FONTAINE (1990)].

I-4-1- Le concept de co-intégration :

Une série temporelle est intégrée d'ordre d , notée $I(d)$, s'il est nécessaire de la différencier d fois afin de la rendre stationnaire. Les séries financières contiennent souvent une racine unitaire. Elles ne sont donc pas stationnaires. Dans ce cas, ces séries, notées $I(1)$, deviennent stationnaires après différenciation du premier ordre. Par définition, une série n'ayant subi aucune différenciation est stationnaire si elle est la réalisation d'un processus $I(0)$ ³.

Soit X_t et Y_t deux séries temporelles de processus $I(1)$. On admet généralement que toute combinaison linéaire de ces deux séries est également un processus $I(1)$. Cependant, s'il existe une constante A telle que :

$$Z_t = X_t - AY_t \dots (1)$$

Soit un processus $I(0)$, alors X_t et Y_t sont dits cointégrés (A est appelée paramètre de cointégration et (1) équation de cointégration). Selon Granger, « Z_t ayant des propriétés temporelles très différentes des deux autres variables X_t et Y_t , celles-ci doivent être liées par une relation bien particulière ». Ainsi, deux variables (X_t et Y_t) sont cointégrées si elles sont toutes deux non-stationnaires mais qu'il existe une combinaison linéaire des deux variables qui se révèle stationnaire (i.e. $I(0)$).

¹- Bourbonnais Régis, op.cit, p-p 288-289.

²- Taladidia Thiombiano, Economie des séries temporelles : cours et exercices, l'Harmattan, 2008, p 265.

³- Nadine De La Pallière, La cointégration et l'efficacité du marché à terme des contrats Pibor 3 mois, Journal de la société statistique de Paris, tome 138, n° 3, 1997, p 48.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Plus généralement, soit U_t un vecteur composé de N séries temporelles ; on convient de dire que U_t est cointégré d'ordre (d,b) , noté $U_t \text{ CI}(d,b)$ si :

- Toutes les composantes d' U_t sont intégrées d'ordre d
- Il existe un vecteur α tel que αU_t est intégré d'ordre (d, b) , avec $b > 0$. Si $b=d$ (cas limite), le processus αU_t est stationnaire.

La relation $X_t = AY_t$ peut être considérée comme une relation de long-terme ou d'équilibre et Z_t (appelé erreur d'équilibre) mesure ainsi le déséquilibre du système défini par X_t et Y_t . D'après Granger, ce terme n'implique aucune supposition sur le comportement des agents économiques mais vise simplement à décrire la tendance d'un système économique¹.

I-4-2- Le concept de correction d'erreur :

Accepter la cointégration, c'est accepter le fait qu'il existe une relation d'état stationnaire entre les deux séries de variables qui ont une tendance commune à évoluer dans le même sens. Tout écart momentané par rapport à l'équilibre est considéré comme aléatoire. D'après le théorème de représentation de Granger, tout système cointégré, implique l'existence d'un mécanisme à correction d'erreur qui empêche les variables de trop s'écarter de leur équilibre à long terme. Si la cointégration permet de préciser la réalité et la nature des divergences entre deux séries théoriquement liées entre elles et à modéliser le comportement de ces variables, le modèle à correction d'erreurs permet d'en expliquer et d'en déduire le mécanisme².

On considère deux variables X et $Y \text{ CI}(1,1)$. Si l'on suppose que Y_t est la variable endogène et X_t est la variable explicative. On définit le modèle à correction d'erreur comme suit :

$$\Delta Y_t = \beta \Delta X_t + \delta Z_{dt-1} + \mu_t$$

Où μ_t est un bruit blanc et Z_{dt-1} le résidu retardé issu de l'estimation de la relation de cointégration entre les deux séries Y et X . Le coefficient δ représente le coefficient du terme à correction d'erreur qu'on appelle également la force de rappel vers l'équilibre de long terme. Ce coefficient doit être significativement négatif pour valider l'existence d'un mécanisme à correction d'erreur³.

I-5-Estimation des Modèle à Correction d'Erreur :

I-5-1- Estimation Par La Méthode En Deux Etapes :

I-5-1-1- Test d'Engel et Granger :

Engle et Granger (1987) ont proposé des tests de cointégration liés aux tests de racine unitaire. L'idée de base de ces tests appliqués dans le cas de deux variables est extrêmement simple. Si les variables sont véritablement cointégrées, la variable des résidus d'équilibre issus de la régression (les

¹- Jean-Jacques Lilti, Les apports de la cointégration aux tests d'efficience, Journal de la société statistique de Paris, tome 135, no 4 (1994), p-p 50-51.

²- Samuel Ambapour Et Christophe Massamba, Croissance économique et consommation d'énergie au Congo : une analyse en termes de causalité, document de travail, BAMSIS, 2005, p 13, <http://www.cnsee.org/Publication/PDF/BAMSIS12.pdf>.

³- Malika LOUNES, les principaux déterminants de la dynamique du capital-risque, thèse de Doctorat en sciences économiques, Université Paris-Est Créteil Val de Marne, France, 2013, p 58.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

erreurs de long terme) doit être stationnaire ($I(0)$). Ainsi il est possible de tester l'hypothèse nulle de non existence d'une relation de cointégration contre l'hypothèse alternative de cointégration en exécutant un test de racine unitaire sur la variable des résidus d'équilibre.

Le moyen le plus simple d'estimer une relation cointégrante consiste à d'estimer la relation : $y_t = \alpha_0 + \alpha_1 x_t + \epsilon_t$ liant la variable y_t à la variable x_t (interprétée comme une relation de long terme entre ces deux variables), en utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). L'estimation nous fournira une série des résidus et estimés. Si les variables sont en réalité non cointégrées, la régression est falsifiée, et la série des résidus serait non stationnaire (elle possède une racine unitaire). Dans le cas où la série des résidus est stationnaire ($e = y_t + \hat{\alpha}.x_t + \hat{\beta}$), on peut estimer un vecteur de correction d'erreurs. Le test de stationnarité des résidus se fait à l'aide des tests de DF ou ADF¹.

I-5-1-2- Estimation du modèle à correction d'erreur :

Soit les séries y_t et $x_t \rightarrow I(1)$, l'estimation par les MCO de la relation de long terme indique une stationnarité du résidu. Les séries y_t et x_t sont donc notées : $CI(1, 1)$. Nous pouvons, dès lors, estimer le modèle à correction d'erreur en deux étapes :

- **Étape 1 : estimation par les MCO de la relation de long terme :**

$$y_t = \hat{\alpha} + \hat{\beta} x_t + e_t \quad (\text{ECM})$$

- **Étape 2 : estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme) :**

$$\Delta y_t = \alpha_1 \Delta x_t + \alpha_2 e_{t-1} + u_t \quad \alpha_2 < 0$$

Le coefficient α_2 (force de rappel vers l'équilibre) doit être significativement négatif ; dans le cas contraire, il convient de rejeter une spécification de type ECM. En effet, le mécanisme de correction d'erreur (rattrapage qui permet de tendre vers la relation de long terme) irait alors en sens contraire et s'éloignerait de la cible de long terme. La procédure en deux étapes conduit à une estimation convergente des coefficients du modèle et les écarts types des coefficients peuvent s'interpréter de manière classique.

L'estimation d'un modèle à correction d'erreur ne pose donc pas de problème particulier et nécessite simplement le recours à une technique de moindres carrés ordinaires.

En cas de variables explicatives supplémentaires dont l'hypothèse de cointégration ne peut pas être retenue (comme des variables indicatrices par exemple), la procédure d'estimation est la même sauf pour l'estimation du modèle [1] (équation de long terme) dans lequel figurent ces variables explicatives².

¹-Cherifi Brahim, Chômage, Salaires Réels et Croissance Démographique : Est-ce qu'un Modèle à Correction d'Erreurs peut Rendre Compte des Interactions entre ces Variables ?, Revue des études humaines et sociales -A/ Sciences économiques et droit, N° 14, juin 2015, p9

²- Bourbonnais Régis, op.cit, p 304.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

I-5-2- Estimation par la Méthode du maximum De vraisemblance (VECM) :

I-5-2-1- Test de cointégration de Johansen :

L'approche en deux étapes d'Engle et Granger est très restrictive. En effet, cette approche n'est applicable que dans le cas d'une seule et unique relation de cointégration (donc un seul vecteur cointégrant). En outre, elle pose un problème de normalisation ; elle peut conduire à des résultats différents selon que l'on considère la combinaison $z_t = x_t - a - by_t$ ou $z_t = y_t - a - bx_t$.

Comme alternative à l'approche d'Engle et Granger, on utilise plutôt le test de cointégration de Johansen. Ce test permet de déterminer le nombre de relation d'équilibre de long terme entre des variables intégrées de même ordre quelle que soit la normalisation utilisée¹.

Considérons un processus multivarié de taille p , admettant une représentation VAR (Vectorielle Auto-Regressive) d'ordre k de la forme :

$$X_t = \Pi_1 X_{t-1} + \dots + \Pi_k X_{t-k} + \mu + \Phi D_t + \varepsilon_t$$

Avec $t = 1, \dots, T$

Où $\varepsilon_1, \dots, \varepsilon_T$ constituent un vecteur de bruit blanc gaussien i.i.d.N (0, A), X_t est un processus stochastique intégré d'ordre 1, D_t est une matrice de dimension $(p \times p)$ de variables indicatrices saisonnières, μ est un vecteur déterministe de dimension p .

Le modèle VAR peut être exprimé sous la forme d'un modèle VAR en différences premières. Nous obtenons le modèle vectoriel à corrections d'erreurs suivant :

$$\Delta X_t = \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta X_{t-k+1} + \Pi X_{t-k} + \mu + \Phi D_t + \varepsilon_t$$

Où : $\Gamma_i = -(I - \Pi_1 - \dots - \Pi_i)$ avec $i = 1, \dots, k-1$.

$\Pi = (I - \Pi_1 - \dots - \Pi_k)$,

$\Delta = 1 - L$ et L est l'opérateur de retard,

Π est une matrice de dimension $(p \times p)$ qui a un rang réduit lorsque les variables X_t sont cointégrées.

La méthode proposée par JOHANSEN (1988) et JOHANSEN et JUSELIUS (1990) est fondée sur l'analyse du rang (r) de la matrice Π . En fait, nous cherchons à savoir si la matrice des coefficients Π contient des informations sur les relations dites de long terme. Trois cas sont à distinguer² :

- Si $r = 0$, la matrice Π est nulle et X_t doit être écrit sous la forme d'un modèle VAR en différences,
- Si $r = p$, la matrice Π est de plein rang et X_t est stationnaire (hypothèse H_1).
- Si $0 < r < p$, alors il existe des matrices α et β de dimension respective $(p \times r)$ telles que : $\Pi = \alpha \beta'$ (hypothèse H_2).

¹- Samuel Ambapour et Christophe MASSAMBA, op.cit, p 11.

²- Nadine De La Pallière, op.cit, p 52.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Le test de cointégration de Johansen utilise deux statistiques pour déterminer le nombre de vecteurs de cointégration r :

- test de la trace pour l'hypothèse d'existence d'au plus r vecteurs de cointégration donné par :

$$Trace = -T \sum_{i=r+1}^p \ln(1 - \hat{\lambda}_i)$$

- test de la valeur propre maximale pour l'hypothèse d'existence d'exactement r vecteurs de cointégration ¹:

$$\lambda_{\max} = T \ln(1 - \hat{\lambda}_{r+1})$$

I-5-1-2- Estimation de vecteur de correction d'erreur (VECM) :

Dans un second temps, l'hypothèse de cointégration validée, le modèle VAR peut être réécrit sous la forme de représentation vectorielle à correction d'erreur (VECM, Vector Error Correction Model)

On considère un vecteur X_t contenant n variables $I(1)$. La présentation de Var (p) suivante Y_t :

Le reformulation d'un modèle VAR peut sous forme d'une présentation vectorielle à correction d'erreur (Johansen 1995) :

$$\Delta Y_t = \alpha_0 - \Pi Y_{t-1} + \theta_1 \Delta Y_{t-1} + \dots + \theta_{p-1} \Delta Y_{t-p+1} + \varepsilon_t$$

La matrice Θ ($p \times p$) est appelée sous le nom de matrice de nombre de relation de cointégration dans le modèle.

$$\Delta Y_t = \alpha_0 - \alpha \beta' Y_{t-1} + \theta_1 \Delta Y_{t-1} + \dots + \theta_{p-1} \Delta Y_{t-p+1} + \varepsilon_t$$

La matrice Θ ($p \times p$) est appelée sous le nom de matrice des « forces de rappel » d'équilibre dans la représentation vectorielle à correction d'erreurs. Elle montre l'ajustement de chaque élément de $\Delta(Y_t)$ vers la relation d'équilibre².

¹- Samuel Ambapour et Christophe Massamba, op.cit, p 13.

²- Claudia Araujo et al., Econométrie, Bréal, Paris, 2004, p 146.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

II- Spécification du modèle

Cette étude essaie de faire ressortir les variables déterminants les exportations de la datte en Algérie sur la base d'une profonde analyse économique.

II-1- Le modèle de base :

Nous estimons les déterminants des exportations de la datte algérienne à partir d'un modèle inspiré du modèle de David Boansi et al. (2013), qui ont amélioré un modèle de détermination des exportations d'ananas du Ghana ; cette détermination s'appuie sur une méthodologie économétrique simple et adaptée aux pays en développement qui consiste à définir les fondamentaux qui peuvent avoir un effet significatif sur les exportations d'ananas, à tester leur stationnarité et à faire un test de cointégration entre ces variables et l'exportation. Les résultats de cette étude montrent que l'industrie d'exportation d'ananas frais du Ghana possède un avantage concurrentiel et est davantage axée sur les prix que sur le volume. Le volume et la valeur des exportations sont tous deux positivement associés à la production, à l'ouverture au commerce et à l'indice de compétitivité. Les deux ont cependant une association inverse avec la demande intérieure et les entrées nettes d'investissement direct étranger. Dans la mesure où la valeur des exportations augmente avec le prix à l'exportation auquel sont confrontés les exportateurs, la réaction des volumes exportés n'est pas significative. L'effet du volume décalé des exportations sur les deux variables expliquées n'est pas non plus significatif.

II-2- Présentation des variables :

À la différence du modèle de base, nous avons sélectionné les variables du modèle en fonction des travaux empiriques traitant de l'identification d'un lien de long terme entre les exportations de la datte algérienne et certains facteurs fondamentaux. Les facteurs qui reviennent le plus souvent sont les suivants : la production, la consommation, le prix à l'exportation, le taux de change effectif réel, les termes à l'échange et la performance à l'exportation. Le but de ce chapitre consiste à décrire brièvement les principaux canaux de transmission prévus par la théorie. Elle est réalisée sur la période de 1986 jusqu'à 2017, les données sont de fréquences annuelles.

II-3- Présentation du modèle :

Dans le cadre de cette étude, nous allons expliquer l'exportation des dattes algériennes entre 1986 et 2017 par un modèle de variables fondamentaux qui s'écrit de la manière suivante :

$$\text{Ln Exp} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Ln Prod} + \alpha_2 \text{Ln Cons} + \alpha_3 \text{Ln Prix} + \alpha_4 \text{Ln TOT} + \alpha_5 \text{Ln Tx} + \alpha_6 \text{Ln CEP} + \varepsilon_t$$

Ln Exp : représente le Logarithme des exportations des dattes. Ces exportations sont exprimées en \$.

Ln Prod : représente le Logarithme de la production des dattes. Cette production est exprimée en tonnes.

Ln Cons : représente le Logarithme de la consommation des dattes. Cette production est exprimée en tonnes.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Ln Prix : représente le Logarithme du prix à l'exportation. C'est le rapport entre la valeur et le volume des exportations de la datte. Il est exprimé en \$/tonne.

Ln TOT : représente le logarithme des termes à l'échange. Il est mesuré par les exportations des biens et services divisé par les importations des biens et services.

Ln Tx : représente le logarithme le taux de change réel effectif.

Ln CEP : représente le logarithme de la performance à l'exportation de la datte algérienne. Il est calculé par la formule suivante :

$$CEP = \frac{X_{ib}/X_b}{X_{ia}/X_a}$$

X_{ib} : la valeur des exportations de la datte de l'Algérie

X_b : la valeur des exportations agricoles de l'Algérie

X_{ia} : la valeur des exportations mondiales de la datte

X_a : la valeur des exportations mondiales de l'agriculture

Ce qui concerne la forme fonctionnelle de modèle d'exportation de notre étude. On a proposé la forme logarithmique car elle nous permet d'analyser les coefficients du modèle sous formes des élasticités à court et à long terme. Cette formulation est largement utilisée dans diverses études empiriques.

II-4- Sources des données :

Les données utilisées dans cette étude comprennent des observations annuelles de l'année 1986 jusqu'à l'année 2017. Le choix du début de la série correspond à la libéralisation du commerce extérieur en Algérie. Ces données sont tirées des statistiques de la banque mondiale, le ministère de l'agriculture et du développement rural, CNIS, ONS, Chelem et FAOstat.

II-5- Anticipation des résultats :

Comme nous avons spécifié le modèle comme suit :

$$\text{Ln Exp} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Ln Prod} + \alpha_2 \text{Ln Cons} + \alpha_3 \text{Ln Prix} + \alpha_4 \text{Ln TOT} + \alpha_5 \text{Ln Tx} + \alpha_6 \text{Ln CEP} + \varepsilon_t$$

En effet, le signe anticipé de nos variables indépendantes :

Variable	Exp (End)	Pro (End)	Cons (End)	Prix (End)	TOT (End ou Exo)	Tx (Exo)	CEP (End)
Signes attendus		+	-	+	+	+	-

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

III- Analyse et interprétation des résultats

III-1- L'analyse descriptive des séries :

Les statistiques descriptives des données (moyenne, médiane, valeur minimale, valeur maximale, écart type) nous permettent d'avoir une idée sur le niveau du risque et l'évolution de ces données au cours du temps. Les coefficients « *Skewness* », « *Kurtosis* » et la statistique du test de « *Jarque-bera* » nous permet de tester la normalité des séries étudiées. Le tableau suivant présente les statistiques descriptives des séries étudiées sur la période (1986-2017) :

Tableau n°44 : Statistiques descriptives des séries étudiées

	LN_EXP	LN_PRO	LN_CONS	LN_PRIX	LN_TOT	LN_TX	LN_CEP
Mean	16.86207	12.96828	12.23842	7.458482	0.128929	4.877260	5.788216
Median	16.79331	12.97718	12.20357	7.389658	0.143866	4.750490	5.981061
Maximum	18.18649	13.87242	12.94563	8.694897	0.815365	6.028519	6.976451
Minimum	15.39634	12.05638	11.54248	6.804758	-0.597837	4.559126	4.524936
Std. Dev.	0.672012	0.532683	0.357009	0.425574	0.396221	0.401754	0.832422
Skewness	-0.069790	0.054251	0.381566	1.421094	-0.117277	1.708784	-0.247958
Kurtosis	2.876442	2.036392	2.460091	5.214423	2.021077	4.790012	1.577931
Jarque-Bera	0.046332	1.253750	1.165163	17.30893	1.351075	19.84522	3.024285
Probability	0.977100	0.534259	0.558455	0.000174	0.508883	0.000049	0.220437
Sum	539.5864	414.9850	391.6294	238.6714	4.125740	156.0723	185.2229
Sum Sq. Dev.	13.99960	8.796299	3.951119	5.614499	4.866728	5.003586	21.48074
Observations	32	32	32	32	32	32	32

Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

D'après les résultats affichés dans le tableau ci-dessus, On note une variation entre les valeurs minimales et maximales pour toutes les variables considérées dans cette étude. Les plus grandes variations concernent cependant la valeur des exportations, la production et la consommation. Une autre observation est que les valeurs moyennes et médianes de toutes les variables sont assez proches en ampleur. Aussi, on remarque que les variables étudiées présentent une fluctuation dans le temps. Les variables possèdent un écart-type important mais la performance le risque plus élevé, ceci peut être expliqué par la faible présence de la datte algérienne sur les marchés extérieurs.

Sur la période étudiée en total, le test de *Jarque-bera* présente une valeur très élevée pour les deux variables (Ln prix et Ln Tx). Ce qui confirme la non normalité des données étudiés.

De même, pour chacune des séries étudiées, Les coefficients « *Skewness* » et « *Kurtosis* » confirme l'hypothèse de non normalité des variables :

- Le coefficient d'aplatissement « *Kurtosis* » est différent de 3 (la valeur du coefficient Kurtosis pour la loi normale). Il est supérieur à 3 pour les séries (Ln Prix et Ln Tx). Cela indique que la distribution est plutôt pointue en sa moyenne, et a des queues de distribution épaisses. Pour les séries (Ln Exp, Ln Pro, Ln Cons, Ln TOT et Ln CEP), on remarque que le coefficient est inférieur à 3. Cela indique que la distribution est platykurtique (la distribution est relativement « aplatie », son centre et ses queues étant appauvries au profit des flancs.)
- Le coefficient « *Skewness* » qui est différent de zéro indique la présence d'asymétrie ce qui contredit le critère d'une distribution gaussienne.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

III-2- Etude de la stationnarité des séries :

Avant la modélisation des liens entre les exportations des dattes Exp et les autres variables respectivement notées Pro (production des dattes), Cons (consommation des dattes), Prix (prix des dattes sur les marchés extérieurs), TOT (termes de l'échange), Tx (Taux de change) et CEP(indice de performance à l'exportation), il convient de s'assurer par des tests que les variables de long terme du modèle sont stationnaires.

Dans notre étude nous allons appliquer le test ADF pour déterminer les propriétés de stationnarité de la variable à expliquer les exportations des dattes et de ses fondamentaux. Les valeurs des retards p sont fournies automatiquement par le logiciel Eviews 10. Le tableau ci-après donne les résultats de stationnarité :

Tableau n°45: Test Augmented Dickey Fuller

ADF		Level	First Difference
		t-ADF	t-ADF
Ln Exp	Intercept	-3.036479**	-5.704728***
	Trend and intercept	-3.734845**	-5.590218***
	None	0.895402	-5.634727***
Ln Pro	Intercept	-0.623109	-14.26277***
	Trend an intercept	-6.291798***	-14.10643***
	None	2.158428	-9.676901***
Ln Cons	Intercept	0.001123	-9.178203***
	Trend and intercept	-5.139558***	-7.931756***
	None	2.547672	-8.128935***
Ln Prix	Intercept	-1.418229	-8.021420***
	Trend and intercept	-5.322645***	-8.233525***
	None	-0.507485	-8.420088***
Ln TOT	Intercept	-2.032418	-5.460315***
	Trend an intercept	-1.532142	-5.864379***
	None	-1.967692**	-5.557722***
Ln Tx	Intercept	-3.907073***	-4.248962***
	Trend an intercept	-2.792418	-4.881353***
	None	-2.467420**	-3.948017***
Ln CEP	Intercept	-0.600379	-9.578820***
	Trend and intercept	-2.525951	-10.25119***
	None	-0.404868	-9.727788***

*, ** et *** renvoie au rejet à 10%, 5% et à 1%.

Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

Comme montre les résultats du tableau ci-dessus, nous avons effectué sur chacune des séries les tests d'Augmented Dickey-Fuller. A travers une comparaison de la valeur calculée de la statistique par rapport à la valeur critique aux seuils de 1%, 5% et 10%. Les résultats montrent que les sept variables ne sont pas stationnaires en niveau. Pour les rendre stationnaire nous avons procédé à la différenciation.

Les résultats de stationnarité ADF révèle que les variables Ln Exp, Ln Pro, Ln cons, Ln Prix, Ln TOT, Ln Tx et Ln CEP sont stationnaire en différence première. Nous pourrions soupçonner une éventuelle cointégration entre les variables.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

III-3- Test de la relation de cointégration :

Avant de chercher de relation de long terme entre les exportations des dattes et les variables macroéconomiques : la production, la consommation, le prix, le taux de change réel, les termes de change et la performance à l'exportation. Nous recourons aux quelques tests économétriques. Nous avons opté pour le test de cointégration par la méthode d'Engle et Granger et la méthode de Johansen. Nous avons déterminé l'ordre d'intégration des séries Ln Exp, Ln pro, Ln Cons, Ln prix, Ln TOT, Ln Tx et Ln CEP.

Elles sont toutes intégrées d'ordre un, ce qui implique qu'il y a la possibilité d'avoir une relation de cointégration entre ces variables, donc on peut utiliser la méthode d'estimation en deux étapes d'Engle et Granger.

III-3-1- Etude de la relation de cointégration par la méthode d'Engle et Granger :

III-3-1-1- Estimation de la relation de long terme :

Nous estimons dans une première étape par les MCO la relation de long terme du modèle qui s'écrit de la manière suivante :

$$\text{Ln Exp} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Ln Prod} + \alpha_2 \text{Ln Cons} + \alpha_3 \text{Ln Prix} + \alpha_4 \text{Ln TOT} + \alpha_5 \text{Ln Tx} + \alpha_6 \text{Ln CEP} + \varepsilon_t$$

Le tableau ci-dessous donne les résultats de l'estimation par la méthode des MCO de la relation statique entre les différentes variables :

Tableau n°46 : Estimation de la relation de long terme Modèle 01

Variable	Coefficient	Std.Error	t-Statistic	Prob.
Ln Pro	-0.494506	0.456443	-1.083390	0.2890
Ln Prix	0.955774	0.161464	5.919439	0.0000
Ln Cons	0.905123	0.517056	-1.750532	0.0923
Ln TOT	-0.706944	0.200058	-3.533690	0.0016
Ln Tx	-1.583610	0.400369	-3.955376	0.0006
Ln CEP	0.027209	0.120943	0.224971	0.8238
C	12.72639	7.443074	1.709830	0.0997
R² : 0.839504	Adj R² :0.800985	DW : 1.726019	F-Statistic : 0.000000	

Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

A partir de ce premier modèle, nous réestimons les paramètres en éliminant les variables qui ont une faible « t de student », nous obtenons ainsi un modèle privilégié (modèle 02).

Tableau n°47 : Estimation de la relation de long terme Modèle 02

Variable	Coefficient	Std.Error	t-Statistic	Prob.
Ln Prix	0.949545	0.131343	7.229508	0.0000
Ln TOT	-0.814434	0.162915	-4.999123	0.0000
Ln Tx	-1.691472	0.165388	-10.22733	0.0000
C	18.13467	1.102970	16.44167	0.0000
R² : 0.819684	Adj R² :0.800364	DW : 1.865993	F-Statistic : 0.000000	

Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Les séries des résidus issues des estimations ci-dessus sont récupérées. L'analyse des résultats du tableau ci-dessous du test de racine unitaire sur les résidus montrent que les valeurs calculées (t-stat) ADF et PP sont toutes inférieures aux valeurs critiques et significatives au seuil de 1%. On en déduit que la série des résidus de l'équation est stationnaire en niveau. Nous pouvons alors accepter qu'une combinaison linéaire de ces variables soit cointégrée.

Tableau n°48 : Test de stationnarité sur le résidu de la relation de long terme

		ADF		PP	
		t-statistic	Prob.*	t-statistic	Prob.*
Test statistic		-3.920290	0.0054	-4.992702	0.0003
Test critical values :	1 % level	-3.670170		-3.661661	
	5 % level	-2.963972		-2.960411	
	10% level	-2.621007		-2.619160	

Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

Après l'estimation le modèle s'écrit comme suit :

$$\text{Ln Exp} = 18.13467 + 0.949545 * \text{Ln Prix} - 0.814434 * \text{Ln TOT} - 1.691472 * \text{Ln Tx}$$

$$R^2 = 0.81 \quad DW = 1.86$$

➤ Interprétation des résultats :

L'observation des résultats de nos modèles privilégiés nous permet tout d'abord de constater que certaines variables sont différentes de zéro à 5 % à l'inverse de la production (Ln Pro), la consommation (Ln Cons) et la performance (CEP). Le R^2 de 0.81 et la probabilité de la statistique de Fisher (0.00000) indiquent que le modèle semble être de bonne qualité.

Les résultats de l'étude montrent une association positive et significative entre le prix à l'exportation (Ln Prix) et les exportations des dattes à long terme. Une augmentation de 1% des prix engendrerait à long terme une augmentation de 0.94% des exportations des dattes en Algérie. Ce résultat se concorde avec la théorie économique et les études empiriques telles que les résultats de J.Kingu (2013).

Le taux de change est aussi très significatif dans la détermination l'exportation en Algérie. Une hausse de 1% du taux de change engendrerait à long terme une diminution de 1.69 % des exportations des dattes. Ce résultat se contredit avec la théorie économique et les études de Pakravan et al. (2010), Erdal et al. (2012), Ševela (2002). Ces derniers ont montré que le taux de change influe positivement sur l'évolution des exportations agricoles.

Dans le long terme, un accroissement de 1% des termes de l'échange va entraîner une diminution de 0.81% du niveau des exportations de datte. Le niveau des termes d'échange est négativement corrélé avec le niveau des exportations. Ce résultat diverge avec les études antérieures. Selon ces études, l'ouverture au commerce offre aux pays non seulement des débouchés et des débouchés commerciaux, mais introduit également les exportateurs à la concurrence d'autres pays concurrents, favorisant ainsi l'efficacité du processus.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

III-3-1-2- Estimation du modèle à correction d'erreur :

Après avoir vérifié la stationnarité des résidus on peut estimer le modèle à correction d'erreur par la méthode des MCO. La forme de notre modèle dynamique s'écrit comme suit :

$$\Delta \text{Ln Exp} = \alpha_1 \Delta \text{Ln Prix} + \alpha_2 \Delta \text{Ln TOT} + \alpha_3 \Delta \text{Tx} + \alpha_0 + \alpha_4 \Delta \varepsilon_{t-1} + \mu_t$$

Où :

Les coefficients α_1 à α_3 représentent la dynamique de court terme.

α_0 : représente la constante du modèle.

α_4 : est le coefficient du terme de correction d'erreur ; il représente la force de rappel vers l'équilibre de long terme. Ce paramètre doit être significativement non nul et négatif si non la représentation sous forme de modèle à correction d'erreur n'est pas valide.

ε_{t-1} est le résidu issu de la relation de cointégration de long terme,

Les résultats d'estimation du modèle à correction d'erreur sont reportés dans le tableau suivant :

Tableau n°49 : Estimation de l'ECM

Variable	Coefficient	Std.Error	t-Statistic	Prob.
D(Ln_Exp (-1))	-0.056333	0.090467	-0.622695	0.5394
D(Ln Prix)	0.948035	0.098766	9.598793	0.0000
D(Ln TOT)	-0.057734	0.235222	-0.245446	0.8082
D(Ln Tx)	-1.255234	0.427507	-2.936172	0.0072
Resid (-1)	-0.756031	0.195696	-3.863295	0.0007
C	0.032878	0.053217	0.617814	0.5425
R² : 0.847721	Adj R² : 0.815996	DW : 1.722001	F-Statistic : 0.000000	

Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

D'après le tableau ci-dessus, Nous constatons que le coefficient associé à la force de rappel est négatif (-0.756031) et significativement différent de zéro au seuil de 5%. Il existe donc un mécanisme à correction d'erreur.

Le coefficient de correction d'erreur traduit la vitesse à laquelle le déséquilibre entre les niveaux désiré et effectif de l'exportation est résorbé dans l'année qui suit le choc. Ce qui signifie que l'on arrive à ajuster 75.6% du déséquilibre entre les niveaux désiré et effectif de l'exportation des dattes de l'Algérie.

La vitesse de retour après cet écart (choc) vaut 0,756031. De manière plus simple, s'il y a un choc sur l'équilibre de long terme, il faudrait exactement 1.32 ans (1/0,756031) soit un an et trois mois après un choc, pour revenir à la situation d'équilibre. Nous remarquons que cette période d'écart entre la survenance d'un choc et le retour à l'équilibre stable de long terme est courte.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

➤ Interprétation des résultats :

L'élasticité de court terme de l'exportation des dattes par rapport au prix est 0.948. Ainsi, à court terme, si le prix augmente de 1%, alors le volume des exportations augmente de 0.948%. Le niveau du prix est positivement corrélé à l'exportation.

Un accroissement relatif du taux de change de 1% entraîne une diminution de la valeur des exportations de 1.25% dans le court terme. Le taux de change est négativement corrélé à l'exportation des dattes en Algérie.

Nous avons constaté du tableau ECM par l'approche de Granger que tous les coefficients des variables qui expliquent les exportations de la datte sont significatifs sauf les termes de l'échange, cela nous permet de dire qu'il n'existe pas une relation de court terme entre les exportations de datte et les termes de l'échange.

Le modèle ECM de l'équation de notre modèle par l'approche de Granger est comme suit :

$$\Delta \text{Ln Exp}_t = 0.038743 + 0.638546 \cdot \Delta \text{Exp}_{t-1} - 0.060405 \Delta \text{Ln Exp}_{t-1} + 0.934011 \cdot \Delta \text{Ln Prix} - 0.019355 \cdot \Delta \text{Ln TOT} - 1.213817 \cdot \Delta \text{Tx} + \mu_t \text{ Avec } \mu_t \text{ un bruit blanc}$$

III-3-2- Etude de la cointégration multivariée (L'approche de Johansen) :

III-3-2-1- Test de cointégration :

Lorsque les variables sont intégrées à la différence première, on doit vérifier l'existence de relation de cointégration entre les variables. Le but de ce test est de détecter si les variables possèdent une racine unitaire et une tendance stochastique commune. Si tel est le cas, on dit qu'il existe une relation d'équilibre à long terme.

Le test de la Trace de Johansen, nous permet de détecter le nombre de vecteurs de cointégration. Les hypothèses de ce test se présentent comme suit :

H_0 : il existe au plus r vecteurs de cointégration

H_1 : il existe au moins r vecteurs de cointégration

Nous acceptons H_0 lorsque la statistique de la Trace est inférieure aux valeurs critiques à un seuil de signification de α %. Par contre, nous rejetons H_0 dans le cas contraire. Ce test s'applique d'une manière séquentielle de $r=0$ jusqu'à $r=k-1$.

L'existence de plus d'une relation d'équilibre à long terme entre les différentes variables est possible, dans ce cas, la méthode de Engel et Granger ne peut pas détecter plus qu'un vecteur cointégrant, donc on s'intéresse à la cointégration entre les séries qui ont le même ordre d'intégration : I(1) en utilisant l'approche de Johansen.

Dans un premier temps, on détermine le nombre de retards P par l'estimation d'un VAR en niveau entre les variables non stationnaires Ln Exp, Ln Pro, Ln Cons Ln Prix, Ln Pro, Ln Tx, Ln TOT et Ln CEP. Les critères d'information LR, FPE, AIC, SC et HQ conduisent tous deux à choisir le retard 3 ($P = 3$).

Tableau n°50 : Détermination du nombre de retards p

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-12.77429	NA	9.23e-09	1.363744	1.693781	1.467107
1	114.0335	183.6527	4.78e-11	-4.002312	-1.362017	-3.175405
2	198.2124	81.27619	8.26e-12	-6.428444	-1.477890	-4.877992
3	339.4262	68.17217*	1.75e-13*	-12.78802*	-5.527203*	-10.51402*

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

Nous effectuons donc le test de Johansen sur la base de $P = 3$. Les résultats sont rassemblés dans le tableau suivant, fourni par le logiciel EViews 10 :

Tableau n°51: Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.866132	89.22659	47.85613	0.0000
At most 1 *	0.532109	32.92145	29.79707	0.0211
At most 2	0.335049	11.65490	15.49471	0.1743
At most 3	0.008171	0.229716	3.841466	0.6317

Trace test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Tableau n°52: Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.866132	56.30514	27.58434	0.0000
At most 1 *	0.532109	21.26655	21.13162	0.0479
At most 2	0.335049	11.42519	14.26460	0.1341
At most 3	0.008171	0.229716	3.841466	0.6317

Max-eigenvalue test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

L'observation des résultats de test de cointégration nous montre qu'il existe deux relations de cointégration par les deux tests de trace et Max-eigenvalue.

➤ **Test de Trace :**

La Trace permet de tester l'hypothèse nulle H_0 : Il y a $r = k$ relations de cointégration contre l'alternative H_1 : Il y a $r > k$ relations de cointégration.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

L'analyse des résultats contenus dans ce tableau relève que la statistique de JOHANSON relative à la première valeur propre est supérieure au seuil de 5% ($89.22659 > 47.85613$) à sa valeur critique ; on rejette donc l'hypothèse nulle selon laquelle il n'existe aucune relation de cointégration ($R=0$) au seuil de 1%.

En revanche, on accepte l'hypothèse ($R=1$) selon laquelle il existe au plus d'une relation de cointégration entre les variables du modèle ($32.92145 > 29.79707$) d'après la 2ème ligne de tableau. Ainsi donc, on considère qu'il existe bien deux relations de cointégration entre les variables.

➤ Test de valeur propre :

Il y a deux relations de cointégration entre les quatre variables de modèle car l'hypothèse nulle selon laquelle il y a plus d'une relation de cointégration a été acceptée ($21.26655 > 21.13$).

L'hypothèse nulle selon laquelle il n'existe pas une relation de cointégration entre les variables du modèle est rejetée. L'hypothèse de cointégration étant vérifiée, on peut donc conclure que c'est un Modèle à Correction d'Erreur Vectoriel (VECM(2)).

L'existence d'une relation de cointégration entre les variables nous permet de déterminer la relation de long terme. A partir du test de cointégration effectué sur EVIEWS (voir annexe), une seule équation de long terme a été identifiée pour notre analyse. C'est :

$$\text{Ln Exp} = 0.853801 \text{ Ln Prix} - 1.154506 \text{ Ln TOT} - 0.871971 \text{ Ln Tx}$$

Ces résultats indiquent qu'à long terme, le prix d'exportation influe positivement et significativement sur l'exportation des dattes en Algérie. Ce résultat converge avec les résultats des études antérieures sur les déterminants des exportations des produits agricoles. L'élasticité à long terme de l'exportation par rapport au prix à l'exportation est 0.85% c.à.d une hausse de 1% des prix à l'exportation engendrerait à long terme une augmentation de 0.85% du volume des exportations de dattes.

En ce qui concerne le taux de change et contrairement à ce qui était prédit, les résultats montrent une association négative et significative entre le taux de change et l'exportation des dattes. Une augmentation de 1% du taux change va entraîner une diminution de 0.87% du volume des exportations de datte en Algérie à long terme.

Quant aux termes de l'échange, l'analyse de la relation de long terme montre que les termes de l'échange sont négativement corrélés au volume des exportations de datte en Algérie. Une hausse de 1% du niveau des termes de l'échange conduit à une diminution de 1.15% de volume des exportations. Ce résultat contredit avec les prédictions théoriques et les études antérieures.

III-3-2-2- Estimation du modèle VECM :

Dans ce modèle à correction d'erreur vectoriel (VECM), nous disposons de quatre variables. Les résultats de l'estimation du VECM sont donnés en annexes par la méthode de Johansen (tableau en annexe n°05).

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Les résultats de l'estimation indiquent que la vitesse d'ajustement de la relation de long terme est significative au seuil de 5%. Le coefficient associé à la force de rappel est négatif (-1.805098) et significativement différent de zéro au seuil de 5%. Donc il existe un mécanisme à correction d'erreur.

Le coefficient de détermination R^2 montre que 92.69% de l'évolution du volume des exportations de la datte sont expliqués par les variables du modèle. Ainsi, la probabilité de Fisher (0.000035) indique que le modèle est bien spécifié.

III-3-3- Test de stabilité de la relation :

- Pour mettre en œuvre les tests de robustesse sur les résidus, nous avons suivis les démarches suivantes :

Tableau n°53 : Test sur les résidus

Test	Statistique	P-V
Normalité (Jarque-Bera)	0.428715	0.807060
Stationnarité (ADF)	-3.920290	0.0054
Breusch-Pagan-Godfrey	0.206440	0.8911
Q-statistique de Ljung –Box	0.0334	0.855

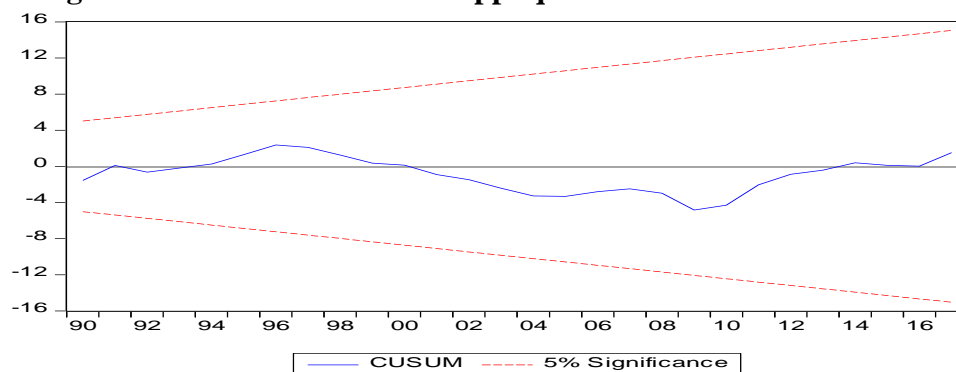
Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

D'après les résultats du tableau ci-dessus, on remarque que les résidus de notre modèle empirique respectent les quatre conditions : la normalité, la stationnarité, l'homoscédasticité et l'indépendance entre les résidus.

Les résidus sont effectivement distribués comme une loi normale, le test de Jarque-Bera accepte l'hypothèse nulle de normalité (la P-V du test est largement supérieure au seuil de 5%). Le test ADF sur les résidus confirme la stationnarité des résidus en utilisant comme valeurs critiques la table de Engle et Yoo (1987) (ADF estimé = -3.920290 est inférieur à la valeur tabulée qui est égale à -3.670170). Le test de Breusch-Pagan-Godfrey accepte l'hypothèse nulle d'homoscédasticité et rejette l'hypothèse alternative d'hétéroscedasticité (la P-V du test est largement supérieure au seuil de 5%). Le test de Ljung –Box révèle que les résidus suivent un bruit blanc.

- Pour confirmer que cette relation est globalement stable, on va appliquer le test de CUSUM.

Figure n°17 : Test de CUSUM appliqué aux coefficients du modèle



Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Nous observons sur le graphique n°15 que le CUSUM est à l'intérieure de corridor, ce test nous permet de dire que la relation est stable.

- Le pouvoir explicatif dans notre modèle est de 81 %, Cela nous permet de dire que le prix à l'exportation, le taux de change et les termes de l'échange expliquent fortement l'évolution du volume des exportations de datte en Algérie durant la période d'étude.

D'après l'étude statistique que nous avons traitée, nous pouvons conclure que notre modèle est globalement satisfaisant.

III-4- Test de causalité :

III-4-1- Test de causalité de Granger (causalité à court terme) :

Le sens de la causalité économique est un élément essentiel pour élaborer une politique économique ou pour effectuer des prévisions. En conséquence, afin de tirer les enseignements qui s'imposent dans le cas de l'Algérie, la cointégration avérée des trois variables nous conduit à faire l'analyse du test de causalité de Granger.

Pour étudier le lien de causalité au sens de GRANGER, nous avons des séries qui sont intégrées de même ordre $I(1)$; donc il convient maintenant de tester l'hypothèse nulle d'absence de causalité contre l'hypothèse alternative d'existence d'un lien de causalité entre les variables. Les résultats du test figurent dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°54 : Résultats d'un lien de causalité à court terme selon la procédure de GRANGER

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
LN_PRIX does not Granger Cause LN_EXP	29	5.44406	0.0059
LN_EXP does not Granger Cause LN_PRIX		3.22173	0.0423
LN_TOT does not Granger Cause LN_EXP	29	0.47593	0.7022
LN_EXP does not Granger Cause LN_TOT		0.96952	0.4248
LN_TX does not Granger Cause LN_EXP	29	9.56839	0.0003
LN_EXP does not Granger Cause LN_TX		1.33638	0.2881

Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

D'après ce tableau, six hypothèses ont été testées simultanément, à savoir la causalité entre les quatre variables prises deux à deux. On a ainsi testé l'hypothèse de connaître si le prix ne cause pas l'évolution des exportations de datte et vice versa. Les mêmes hypothèses ont été reprises entre le taux de change et l'exportation des dattes ainsi qu'entre les termes de change et l'exportation de dattes.

Nous constatons qu'au seuil de 5 %, le test de Granger laisse présager d'un lien de causalité unidirectionnelle entre l'exportation des dattes et le taux de change. Autrement dit dans le cas de l'Algérie, c'est le taux de change qui cause l'évolution des exportations de datte et non l'inverse. Par ailleurs, toujours au seuil de 10 %, le niveau des prix à l'exportation a une influence sur les exportations de dattes et non l'inverse.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Ainsi, les résultats d'estimation montrent qu'il n'existe pas un lien de causalité entre l'exportation des dattes et les termes de change au seuil de 5% et 10%.

III-4-2- Test de non causalité (Toda et Yamamoto basé sur le VECM) :

Cette procédure se fait par deux étapes. Premièrement, il faut déterminer l'ordre d'intégration maximal (dmax) des séries qui est de 1 pour notre cas, ainsi que le nombre de retard optimal (p) de processus VAR qui est de 3. Deuxièmement, il faut estimer un modèle VAR en niveau augmenté d'ordre (dmax+p). Sachant que l'hypothèse nulle de non causalité est caractérisée par la nullité de la deuxième composante des coefficients.

Tableau n°55 : Test de causalité de Toda et Yamamoto

Dependent variable: LN_EXP

Excluded	Chi-sq	Df	Prob.
LN_PRIX	8.734421	4	0.0681
LN_TOT	18.21014	4	0.0011
LN_TX	24.72848	4	0.0001
All	85.35706	12	0.0000

Dependent variable: LN_PRIX

Excluded	Chi-sq	Df	Prob.
LN_EXP	18.34551	4	0.0011
LN_TOT	36.94203	4	0.0000
LN_TX	117.9578	4	0.0000
All	252.4517	12	0.0000

Dependent variable: LN_TOT

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
LN_EXP	10.40440	4	0.0341
LN_PRIX	11.53529	4	0.0212
LN_TX	5.987238	4	0.2001
All	26.11590	12	0.0103

Dependent variable: LN_TX

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
LN_EXP	15.59447	4	0.0036
LN_PRIX	6.447538	4	0.1681
LN_TOT	0.960750	4	0.9157
All	29.90047	12	0.0029

Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

L'analyse des résultats concernant la causalité entre l'exportation des dattes et le prix, montrent que l'hypothèse nulle de non causalité de prix vers l'exportation des dattes est acceptée, car si nous comparons la p-value au seuil de 5% et 10% nous trouverons qu'elle est inférieure à la valeur critique de la table de khi-deux, aussi les probabilités associées sont inférieures de 0,05 et 0,1. Ainsi, on accepte l'hypothèse nulle de non causalité de l'exportation des dattes vers le prix car la p-value est supérieure à la valeur critique de la table de khi-deux au seuil de 5% et 10%. Aussi les probabilités sont supérieures à 0,05 et 0,1.

Cependant nous acceptons l'hypothèse d'existence d'un lien de causalité bidirectionnelle entre l'exportation des dattes et le taux de change et entre l'exportation des dattes et les termes à l'échange, car si nous comparons la p-value au seuil de 5% et 10% nous trouverons qu'elle est inférieure à la valeur critique de la table de khi-deux dans les deux sens.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Nous concluons alors que le test de causalité de Toda et Yamamoto indique qu'il existe une relation de causalité bidirectionnelle entre les exportations de datte, le prix, le taux de change et les termes de change. En d'autres termes, le prix, le taux de change et les termes d'échange sont des facteurs déterminant de l'exportation des dattes en Algérie à long terme.

III-5-Analyse de la décomposition de la variance et réponse de fonction impulsionnelle :

III-5-1- Analyse de la variance :

Pour expliquer la proportion de la variance de l'erreur de prévision d'une variable, nous utilisons la décomposition de variance. Cette dernière permet d'expliquer la part de l'innovation de la variable étudiée elle-même et les innovations des autres variables*. Le tableau suivant nous donne les résultats du test de la décomposition de la variance de Cholesky.

Tableau n°56 : Décomposition de la variance de la variable Ln Exp

Period	S.E.	LN_EXP	LN_TX	LN_TOT	LN_PRIX
1	0.239136	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.458607	51.89042	34.18255	13.87739	0.049632
3	0.585524	55.59855	26.10048	14.82067	3.480308
4	0.696233	51.31724	18.67196	21.84427	8.166530
5	0.839245	39.60683	24.57865	24.89095	10.92357
6	0.916770	42.18454	24.43917	22.06248	11.31382
7	1.008638	38.16387	22.84881	23.38268	15.60464
8	1.088248	35.95947	21.28618	25.01455	17.73979
9	1.139039	35.12581	21.22219	24.92681	18.72519
10	1.211726	32.51622	22.11405	25.10205	20.26767

Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EVIEWS 10.

Concernant le prix, il représente 0.04% de la variance de l'exportation en deuxième période. Ensuite, on remarque une progression de cette variable durant la période d'étude, il a atteint 20.26% de la variance de l'exportation en fin de période.

Pour le taux de change, il présente 34.18% de la variance de l'exportation en deuxième période puis il diminue pour atteindre 21.22% de la variance de l'exportation en fin de la neuvième période. Ensuite, il augmente de nouveau pour atteindre 22.11% de la variance de l'exportation en fin de période. Ce dernier joue un rôle important dans la variance de l'exportation.

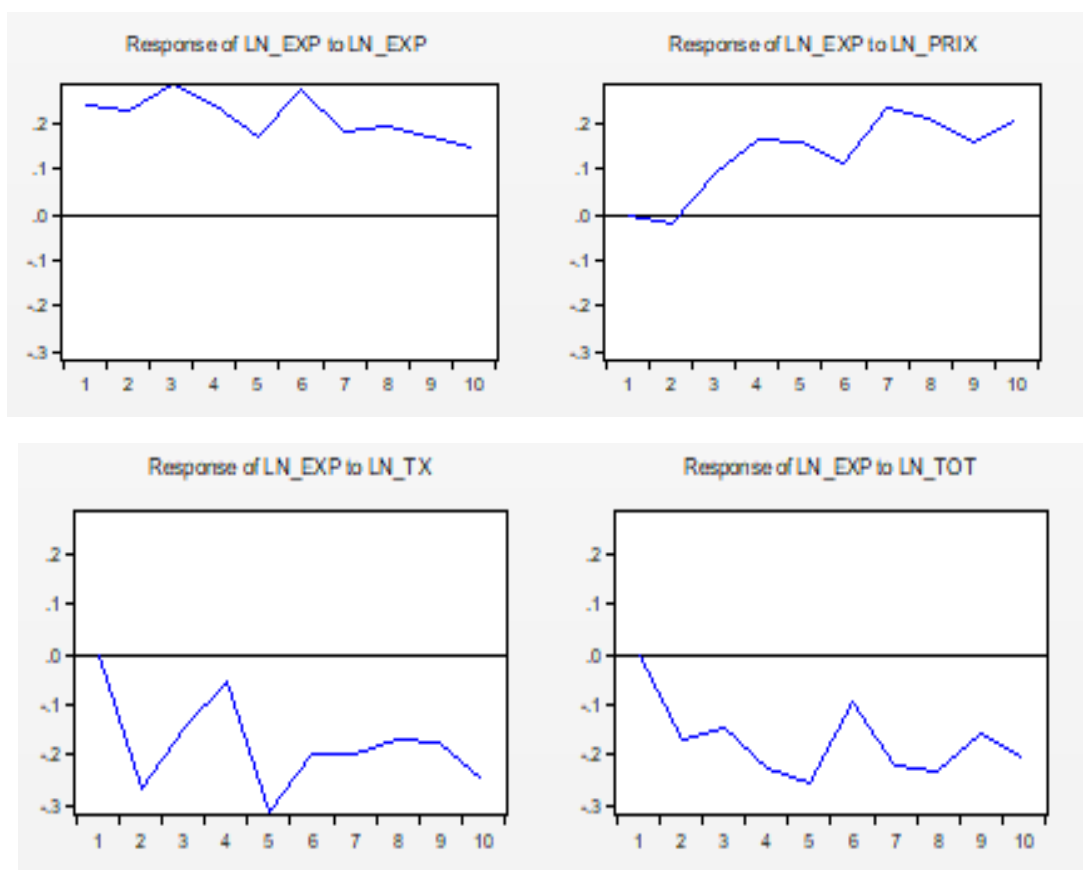
Ainsi, les termes à l'échange représentent en deuxième période 13.87% de la variance de l'exportation des dattes puis il augmente pour atteindre 25.1% de la variance de l'exportation en fin de période.

On conclut que la contribution du prix à l'exportation dans la variation de l'exportation des dattes est la plus faible.

III-5-2- Réponse de fonction impulsionnelle :

La simulation des chocs structurels constitue une méthode puissante dans l'analyse dynamique d'un groupe de variables. Elles reflètent la réaction dans le temps des variables aux chocs contemporains identifiés. Nous allons retracer les réponses aux chocs sur les résidus des variables étudiées et cela sur dix périodes, considérées comme le délai nécessaire pour que ces dernières retrouvent leur niveau à long terme. Tous les chocs sont standardisés à 1% et donc l'axe vertical indique le pourcentage de la variance approximative de la croissance économique en réponse à 1% de choc sur les autres variables. Les résultats de ce test nous montrent les réactions suivantes :

Figure n°19 : Résultat de réponse impulsionnelle



Source : Nous même avec des tests à partir du logiciel EViews 10.

Un choc positif de prix de 1% génère un effet négatif très sensible sur l'exportation des dattes à court terme atteignant un maximum de -0,02% pendant la première année. Pour ensuite augmenter pour atteindre 0.23% à la septième année. Puis atteindre 0.2% en fin de période. Ces résultats se concorde avec la théorie économique. L'amélioration de la compétitivité-prix de dattes vendues à l'étranger tend à favoriser les exportations nationales, pousser les exportateurs à produire plus, entamé de nouveaux débouchés et bien se positionner sur les marchés extérieurs. On peut dire que la filière datte en Algérie peut être une alternative de ressource en devise aux ressources des hydrocarbures à long terme.

Un choc positif de 1% des termes à l'échange exercent un effet négatif sur l'exportation pendant toute période. Ce résultat s'oppose aux études qui stipulent que l'ouverture commerciale est un déterminant de la performance des exportations tel que David Boansi (2014). Ce résultat peut être

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

expliqué par le fait que les exportations nationales des produits agricoles ont un taux de couverture marginal (valeur annuelle des importations dépasse la valeur des exportations). Le faible taux de couverture renseigne donc sur la faiblesse des termes de l'échange de l'économie algérienne ce qui influe négativement sur la performance des exportations. Ainsi que l'application d'une politique de libéralisation commerciale dans un environnement macroéconomique instable, la non diversification des exportations Algérienne et l'existence de plusieurs barrières et obstacles qui entravent la liberté des échanges commerciaux entre l'Algérie et l'extérieur.

Un choc sur le taux de change effectif réel entraîne aussi des effets négatifs sur toute la période. Une baisse du taux de change a entraîné une diminution de l'exportation tout au long de la période. Ce résultat contredit avec la théorie où une dépréciation du taux de change favorise l'exportation. Plus précisément, un taux de change sous-évalué à un effet positif en facilitant l'exportation de nouveaux produits et l'entrée sur de nouveaux marchés. Cela peut être expliqué par le fait que le taux de change en Algérie n'est pas défini par le marché qui fixe son niveau en fonction des forces du marché, c'est la banque centrale en accord avec le FMI qui fixe sa valeur en fonction de certains paramètres économiques traditionnels. Ainsi que les études macro-économiques récentes montrent qu'ils dépendent, entre autres choses, de la monnaie dans laquelle les producteurs nationaux facturent leurs produits. Si, par exemple, les producteurs fixent leurs prix dans la monnaie nationale (ou si les salaires nationaux sont rigides), une dévaluation imprévue fait baisser le prix des produits nationaux par rapport aux produits étrangers.

Chapitre 05 : Etude économétrique des déterminants des exportations de la datte En Algérie

Conclusion :

L'objectif dans ce chapitre était de tester la relation dynamique entre les variables macroéconomiques pour l'économie Algérienne et l'exportation des dattes durant la période 1986 à 2017, sur la base des notions relatives à la théorie de cointégration, nous avons essayé d'estimer un modèle macroéconomique afin d'analyser l'impact des différentes variables déterminantes des exportations de la datte à long terme en Algérie.

L'étude économétrique fait ressortir que tous les séries qu'on a testé leur stationnarité était stationnaire après une première différence ce qui fait que les sept séries sont cointégrés d'ordre 1.

Nous avons estimé dans une première étape par les MCO la relation de long terme de (la relation statique) entre l'exportation (Exp) et la production (Pro), la consommation (Cons), le prix (Prix), les termes d'échanges (TOT), le taux de change (Tx) et la performance à l'exportation (CEP).

A partir de ce premier modèle, nous réestimons les paramètres en éliminant les variables qui ont un faible «t de student» (Pro, Cons, CEP) nous obtenons ainsi un modèle privilégié (Modèle 2) d'où les variables Prix, Tx et TOT ont des coefficients significatifs, et après les test de stationnarité des résidus on a conclu que ces dernières variables sont cointégré avec le taux de change relation à long terme, puis on a estimé le modèle de correction d'erreur, on a conclu que le coefficient associé à la force de rappel est négatif. Il existe donc un mécanisme à correction d'erreur. Ce mécanisme indique la convergence des trajectoires de la série du TCR vers la cible de long terme.

La vitesse de retour après cet écart (choc) vaut 0.756031. De manière plus simple, s'il y a un choc sur l'équilibre de long terme, il faudrait exactement 1.32 ans ($1/0.756031$) soit un peu plus de neuf ans après un choc, pour revenir à la situation d'équilibre. Nous remarquons que cette période d'écart entre la survenance d'un choc et le retour à l'équilibre stable de long terme est courte.

Nous avons conclu de notre étude que la production, la demande intérieure et la performance n'ont aucune influence sur l'évolution des exportations de la datte algérienne. Alors que le prix à l'exportation exerce un effet significatif et positif sur les exportations des dattes à long terme. Le taux de change et les termes à l'échange sont aussi très significatifs dans la détermination des exportations des dattes en Algérie.

Conclusion

Conclusion :

Le commerce international est un puissant moteur pour le développement des économies. Il a connu une évolution importante dû à la libéralisation des échanges entre les pays. Les théories fondamentales de l'échange international tendent à justifier la libéralisation des échanges internationaux. Les modèles classiques sont marqués par leurs insuffisances pour justifier les effets de la libéralisation des échanges, ce qui a conduit à rechercher d'autres motivations des échanges internationaux. Les nouvelles théories du commerce international viennent de fournir une explication plus précise qui permettra de mieux comprendre la rapidité du développement du commerce international.

L'exportation est devenue une exigence fatale du commerce mondial. Les échanges internationaux deviennent une nécessité vitale, car le pays ne peut produire seul l'ensemble des biens et des services dont il a besoin. Depuis l'indépendance de l'Algérie, les hydrocarbures constituent l'essentiel de ses exportations. La chute vertigineuse des prix du pétrole au niveau mondial durant le second semestre de l'année 2014, a mis l'économie algérienne dans une situation de difficulté majeure, ce qui confirme encore une fois après le choc pétrolier de 1986 la nécessité de la diversification des exportations algériennes particulièrement l'agriculture.

Le développement du secteur agricole en Algérie constitue un enjeu majeur au niveau économique, public et social. Un potentiel considérable de produits agricoles qui peut être exploité pour réaliser des exportations hors hydrocarbures. La filière dattes dispose d'un énorme potentiel naturel qui apparaît à travers une large superficie de plantations englobant des millions de palmiers qui produisent une multitude de variétés de dattes.

Cependant, Le développement de ce secteur a été marqué par une instabilité à cause de la mise en place de nouveaux mécanismes de gestion. Il ne se passe pas une décennie sans que ne soit annoncée une nouvelle réforme agraire. Les conditions et les niveaux de production du secteur agricole ont stagné, baisse des revenus agricoles, le phénomène d'exode rural, le désinvestissement, ... ne sont que le résultat des politiques préconisées et ne reflète que l'image réel du secteur.

Malgré les atouts de la filière dattes en Algérie : un produit de haute qualité et reconnu de par le monde par sa qualité, un faible recours aux produits chimiques, un grand marché local et à proximité des marchés extérieurs (bassin méditerranéen, pays africains), la possibilité de mettre sur le marché tout au long de l'année et hors saison, une large gamme de produits et des produits de grande qualité voire même bio, cela ne se traduit pas sur les volumes, qui au contraire baissent de manière alarmante. Surtout lorsqu'on les compare avec les chiffres des exportations tunisiennes.

L'objectif général de notre travail est d'identifier les facteurs explicatifs de l'exportation des dattes en Algérie et suggérer des solutions visant à encourager les exportations des dattes.

Afin de déterminer les facteurs explicatifs des exportations de la dattes en Algérie, les contraintes qui entravent le développement de la filière et les solutions possibles pour augmenter les exportations phoenicoles, nous nous sommes basé sur la revue de la littérature théorique et empirique. Les résultats de la recherche ont montré que les facteurs macroéconomiques et microéconomiques peuvent influencer positivement ou bien négativement sur la performance de l'exportation des produits agricoles. De ce fait, nous avons opté sur une analyse économétrique (volet macroéconomie) et une étude sur terrain auprès des entreprises exportatrices de la dattes (volet microéconomie)

A travers l'étude économétrique avec un modèle de correction d'erreur, nous avons aboutis aux conclusions suivantes :

-Notre première hypothèse de recherche est vérifiée. Le prix, les termes de l'échange et le taux de change expliquent de manière significative l'évolution des exportations de la datte en Algérie. Conformément à la théorie économique qui veut que le prix influe positivement sur l'exportation des produits agricoles. Cependant, le taux de change et les termes à l'échange influent négativement sur l'exportation des dattes en Algérie contrairement à ce qui est prédit dans la théorie économique.

-Les résultats issus des relations à long et court terme montrent que notre deuxième hypothèse de recherche est vérifiée. Les déterminants des exportations globales des dattes à long terme diffèrent de ceux des exportations globales à court terme. Nos résultats montrent que les élasticités des coefficients des déterminants divers à long terme qu'à court terme. Les termes à l'échange n'influent qu'à long terme sur les exportations de la datte en Algérie.

A travers l'étude sur terrain auprès des entreprises exportatrices de la datte dans la région de Biskra, nous avons aboutis aux conclusions suivantes :

-La troisième hypothèse de notre étude est aussi vérifiée L'analyse réalisée nous a permis de conclure que les entreprises rencontrent des difficultés à deux niveaux ; celui de l'environnement dans lequel évolue l'entreprise Algérienne et celui de l'entreprise elle-même. Ces dernières souffrent de plusieurs contraintes relatives aux compétences/ressources dont elles disposent. Celles-ci les contraignent d'asseoir une stratégie soigneusement élaborée à l'export. Ainsi, l'environnement d'affaire algérien, dans son coté relatif à l'exportation, reste encore peu favorable à l'épanouissement des entreprises d'exportation, dans la mesure où les entreprises exportatrices étudiées reconnaissent la persistance des contraintes, notamment d'ordre institutionnelles, logistiques, financiers et administratifs qui compliquent la démarche à l'exportation.

-En outre, la quatrième hypothèse de notre travail n'est pas vérifiée. Les résultats de notre enquête ont fait ressortir que les entreprises interrogées recèlent une grande fragilité des programmes de soutien mises en place par les pouvoirs publiques que nous pouvons expliquer par le fait qu'elles n'ont pas bénéficié d'une politique globale de développement qui s'articule sur une vision à long terme. En effet plusieurs d'entre elles ont affirmé l'inadaptation de ces mesures aux besoins réels et attentes effectives des entreprises.

Cependant, nous devons signaler que les conditions dans lesquelles ont été faites les enquêtes ne présentent pas toutes les conditions idéales pour éviter des biais. En effet, un nombre plus important de réponses nous permettrait une généralisabilité des résultats obtenus à l'ensemble des entreprises exportatrices.

Nous tenons au terme de ce travail de souligner avec force la nécessité d'améliorer la performance à l'export des entreprises nationales de datte. En voici les principales pistes que nous proposons :

- 1- Il est nécessaire de diversifier nos exportations vers d'autres marchés autres que les pays européens.
- 2- Laisser les professionnels s'investir pleinement dans le créneau du conditionnement et de l'exportation des dattes.
- 3- La lutte contre la spéculation et la contrebande.
- 4- Accorder des prêts bonifiés à la phœniciculture pour qu'ils assurent une production de qualité et accompagner (avec des crédits à des taux bonifiés) les exportateurs dans leur activité et augmenter ainsi les exportations.
- 5- Réadapter le Fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE) afin d'accompagner les exportateurs dans le placement de la datte algérienne sur les marchés étrangers.
- 6- Il faut créer une cellule des services agricoles sous forme de guichet unique par unité d'export et par des moyens adaptés qui aura pour mission l'appui à l'organisation et à la production

- pour la filière export. Il faut communiquer également les exigences du marché international aux producteurs pour la recherche de nouvelles parts de marché ou de nouveau marché.
- 7- Il faut un contrôle strict au niveau des marchés de proximité, réduire le nombre d'intermédiaires afin de réduire la flambée des prix de la datte.
 - 8- Il faut placer des réseaux de collecte structurée sous forme de centres de collecte de proximité
 - 9- Offrir un accompagnement adapté aux diverses phases du processus d'exportation.
 - 10- Il est aussi important pour mener à bien la stratégie nationale de promotion des exportations hors hydrocarbures d'élaborer et de développer des stratégies de partenariat de type : privé national-privé étranger, public national-public étranger et public national-privé étranger.
 - 11- Investir des efforts de recherche dans cette direction serait donc l'une des principales voies de futures recherches se rapportant à la problématique de la diversification des exportations algériennes.

Pour conclure, actuellement la phoeniciculture ne parvient pas à bien se positionner sur les marchés extérieurs. La filière datte est dans une situation difficile. En revanche, des changements sont nécessaires dans la gestion de la filière datte. Alors s'agit-il d'une stratégie à court et à moyen terme ou plutôt d'une stratégie à long terme en tirant les leçons

Bibliographie

i. Ouvrage :

- 1- Abdelhak Lamiri, Crise de l'économie algérienne : causes, mécanismes et perspectives de redressement, édition les presses d'Alger, Alger, Mars 1999.
- 2- Abdelhak Lamiri, La décennie de la dernière chance : émergence ou déchéance de l'économie algérienne ?, édition CHIHAB, Alger, 2013.
- 3- Abdelhamid Abdelaziz : Quelle Agriculture pour l'Algérie ?, l'office des publications universitaires, Alger, 2009.
- 4- Abdelkader Khelil, A la croisée des chemins : le chantier Algérie, édition DAR EL Gharb, Oran, 2008.
- 5- Abdelmadjid Bouzidi, Les années 90 de l'économie algérienne : Les limites des politiques conjoncturelles, éditions ENAG, Alger, 1999.
- 6- Ahmed Benbitour, L'Algérie au troisième millénaire : Défis et potentialités, édition MARINNOR, Algérie, 1998.
- 7- Ahmed Dahmani, L'Algérie à l'épreuve : Economie politique des réformes 1980-1997, édition l'Harmattan, 1999.
- 8- Ahmed Henni, Economie de l'Algérie indépendante, édition ENAG, Alger, 1991
- 9- Alain Redslob, Economie International : fondements et politiques, collection dirigée par LTtec économie, Paris, 1991.
- 10- Alain Samuelson, Economie international contemporaine : Aspects réels et monétaires, édition l'économie en plus, offices publications universitaire, Alger, 1993.
- 11- Alan M. Rugman, The Oxford Handbook of International Business, edited by ALAN N RUGMAN, second edition, New York, 2009.
- 12- André Dumas, Economie mondiale : les enjeux du jeu commercial, monétaire et financier, 4^e éditions, édition de boeck, Paris, 2009.
- 13- Antoine Panet Raymond-Denis Robichaud-William Menvielle le commerce international : une approche Nord-Américaine, 3^e édition, CHENELIERE EDUCATION, Canada, 2013.
- 14- Bernard Guillochon et Annie Kawacki, Economie internationale : commerce et macro-économie, 4^e édition, DUNDO, Paris, 2003.
- 15- Bourbonnais Régis, économétrie : cours et exercices corrigés, 9^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2015.
- 16- Christian Aubin et Philippe Norel, Economie internationale, édition du seuil, 2000.
- 17- Claudia Araujo et al., Econométrie, Bréal, Paris, 2004.
- 18- Didier Lecaillon- Jean- Marie, Economie contemporaine : analyse et diagnostics, 3^e édition, de boeck, Bruxelles, 2008.
- 19- Dominick Salvatore, Economie Internationale, 9^{ème} édition, édition De Boeck, Belgique, 2008.
- 20- Dr Hasnaa Harrak et M. Mohamed Boujnah, Valorisation technologique des dattes au Maroc, Institut National de la Recherche Agronomique (INRA), INRA édition, 2012.
- 21- Elhadi M. Yahia et al., Harvesting and Postharvest Technology of Dates, In Dates: Postharvest Science, Processing Technology and Health Benefits, chapter 5, John Wiley & Sons edition, 2014.
- 22- Elhamid Brahimi, L'économie Algérienne : Défis et enjeux, 2e édition, DAHLAB, 1999.
- 23- Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, Le commerce international : théories, politiques et perspective industrielles, 3^e édition, presses de l'université de Québec, Canada, 2006.
- 24- Frédéric Teulon, La nouvelle économie mondiale, 4^e édition, presse universitaire de France, Paris, 1998.
- 25- Gaille Le GUIRRIEC-MILNER, Economie Internationale : les consommateurs, les entreprises, les Etats au défi de la mondialisation, Gualino éditeur, lextenso éditions, Paris, 2009.

- 26- Gérard-Marie Henry Dynamique du commerce international : nouveau protectionnisme ou libre échange ?, éditions EYROLLES, Paris, 1992.
- 27- Henri –F- Henner, Commerce international, 2^e édition, MONTCHRESTIEN, Paris, 1992.
- 28- Isabelle Géneau de Lamarlière et Jean-François Staszak, Principes de géographie économique, édition Bréal, Paris, 2000.
- 29- Jean Pierre Allegret – Pascal Le Merrer, Economie de la mondialisation : vers une repture durable, édition de boeck, Belgique, 2015.
- 30- Jean Pierre Bileau, Introduction à l'économie internationale, 4^{ème} édition, Gaetaumorin éditeur, Paris, 2000.
- 31- Jean-Louis Mucchielliet et Thierry Mayer, Economie internationale, édition DALLOZ, Paris, 2005.
- 32- Jean-Marc Siroen, Les relations économiques internationales, Bréal édition, Paris, 2002.
Khaldi Mokhtari, Le développement local, office des publications universitaires, Alger, 2012.
- 33- Lahsen Abdelmalki et René Sandretto, Le commerce international : analyses, institutions et politiques des Etats, édition de boeck, Belgique, 2017.
- 34- Lahsen Abdelmalki et René Sandretto, commerciales des grandes puissances la tentation néoprotectionniste, édition de boeck, 1^e éditions, Paris, 2011.
- 35- Mathide Lemoine- Philippe Madiès- Thierry Mdiès, Les grandes questions d'économies et de finance internationales, 3^e édition, de boeck, Paris, 2016.
- 36- Michael Czinkota, Ilkka Ronkainen, The Future of Global Business: A Reader, Routledge edition, New York, 2011.
- 37- Michel Rainelhi, la nouvelle théorie du commerce international, 3^e édition, la découverte, Paris, 2003.
- 38- Mohamed Hocine Benissad, Economie de développement de l'Algérie, Office des Publication Universitaires, Alger, 1979.
- 39- Mohamed Hocine Benissad, L'économie algérienne contemporaine, édition PUF, Paris, 1980.
- 40- Mohamed Kneyta et Sylvie Doulbeau, Le palmier dattier en Mauritanie, in : ABERLENC-BERTOSSI, Frédérique (dir.). *Biotechnologies du palmier dattier*, IRD Éditions, Marseille, 2010.
- 41- NajJammal et Sophie Fournier, Commerce internationale : théories, techniques et applications, éditions du renouveau pédagogique INC, Canada, 2005.
- 42- Patrick A. Messerlin, Commerce international, édition THEMIS Economie, presse universitaire, 1^e édition, Paris, 1998.
- 43- Paul Krugman, Maurice Obstfeld et Marc Meltiz, Economie internationale, 9^e édition, Pearson éducation, France, 2013.
- 44- Peter H. Lindert et Tomas A. Pugel, Economie internationale, 10^e édition, ECONOMICA, Paris, 1997.
- 45- Salah Mouhoubi, les vulnérabilités : cas de l'Algérie, édition ENAG, Alger, 2009.
- 46- Taladidia Thiombiano, Economie des séries temporelles : cours et exercices, l'Harmattan, 2008.
- 47- Xavier Richet et Nadji Safir, Le Maghreb à l'épreuve de la mondialisation, édition L'Harmattan, Paris, 2016.
- ii. Thèse :**
- 1- Abdelghani Boubekri, Optimisation des traitemets thermiques de la datte algerienne « deglet-nour», thèse de Doctorat en génie mécanique, université Hadj Lakhder, Batna, 2010.

- 2- Absi Rima, Analyse de la diversité variétale du Palmier Dattier (*Phoenix dactylifera* L.) : Cas des Ziban (Région de Sidi Okba), mémoire de Magister en sciences agronomiques, université Mohamed Khider, Biskra, 2013.
- 3- Allam Abdelkader, Etude de l'évolution des infestations du palmier dattier (*Phoenix dactylifera* par Linné 1794) par parlatoriablanchardi Targ. (*Homoptera diaspididae* Targ. 1892) dans quelques biotopes de la région de Touggourt, mémoire de Magister en sciences agronomiques, Instiut Nationale d'Agronomie, Alger, 2008.
- 4- Aniche née Khouider Fathia, Essai d'analyser de la contribution du commerce extérieur à la croissance économique, mémoire de Magister en science économique, université de Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2014.
- 5- Arrouche Nacéra, Essai d'analyse de la politique de soutien aux exportations hors hydrocarbures en Algérie : contraintes et résultats, mémoire de Magister en Sciences Économiques, université Mouloud MAMMERRI, Tizi-Ouzou, 2014.
- 6- Belbahi Amine, Étude et modélisation d'un traitement thermique suivi d'un conditionnement (température, aw et CO₂) pour la maîtrise de la flore fongique d'altération des dattes à humidité intermédiaire, thèse de doctorat en sciences agronomique, Institut national d'études supérieures en sciences agronomiques, Montpellier, 2015.
- 7- Ben Sayah Faiza, Influence des conditions de stockage au froid des dattes sur leur qualité organoleptique dans la région des Zibans (Cas des dattes -variété Deglet Nour), mémoire de Magister en sciences agronomiques, université Kasdi Marbeh, Ouargla, 2014.
- 8- Bendjeffal Benabdellah, Essai d'évaluation de la politique Algérienne de développement rural, thèse de Doctorat en sciences de la nature et de la vie, université de Mustapha Stambouli, Mascara, 2017.
- 9- Bouammar Boualem, Le développement agricole dans les régions sahariennes, thèse de doctorat en sciences, Universite Kasdi Merbah, Ouargla, 2008.
- 10- Boucheta Yahia, Etude des facteurs déterminant du taux de change du Dinar Algérien, thèse de Doctorat en sciences économique, université Abou-Bakr Belkaïd, Tlemcen, 2014.
- 11- Boulal Ahmed, Contribution à l'étude de la microflore des dattes conservé par des méthodes traditionnelles (Btana), et valorisation des dattes de faible valeur marchande, thèse de Doctorat en Biologie, université d'Ahmed Ben Bella, Oran, 2017.
- 12- Chahrazed Guerrad, La question du foncier agricole algérien entre discours et actions, Mémoire de Magister en aménagement du territoire, université de Constantine, 2004.
- 13- Chaimi Yamina, L'étude des déterminants de demande d'importation en Algérie, mémoire de Magister en science économique, université d'Oran, 2012.
- 14- Danon Marko, Les facteurs de la compétitivité régionale, thèse de Doctorat en science économique, université Nice Sophia Antipolis, 2015.
- 15- Fatiha Baouche, l'évolution du foncier agricole en Algérie à travers les réformes, thèse de doctorat en droit et sciences sociales, université de Poitiers, 2014.
- 16- Fatima Nekkhal, Mutations structurelles du système éducatif en Algérie et refondation économique, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Bourgoine, 2015.
- 17- Hafida Zeddour Mohamed Brahim, Marketing des dattes en Algérie, cas de quelques wilayas, mémoire de Magister en sciences économiques, université Abou Bakr Belkaid, Tlemcen, 2011.
- 18- Hami Said Ahmed, Etude de l'alimentation hydrique du palmier dattier (*Phoenix dactylifera* L.) dans le contexte pédoclimatique de la zone littorale de la République de Djibouti, thèse de doctorat en sciences agricoles, Université d'Orléans, 2015.

- 19- Kaci Ahcène, Les déterminants de la compétitivité des entreprises avicoles algériennes, thèse de doctorat en science agronomique, ENSA, Alger, 2013/2014.
- 20- Khiat Kenza, Impact du partenariat Euro-méditerranéen sur les économies des pays du Maghreb, mémoire de Magister en sciences économiques, université d'Oran, 2011.
- 21- Kouassi Hugues Kouadio, Intégration économique : développement et croissance, thèse de Doctorat en science économique, université Paris I- Panthéon- Sorbonne, 2008.
- 22- Max Maurin, Les fondements non néoclassiques du protectionnisme, thèse de Doctorat en sciences économiques, université MONTESQUIEU, Bordeaux IV, France, 2013.
- 23- Lounes Malika, Les Principaux Déterminants De La Dynamique Du Capital-Risque, thèse de Doctorat en sciences économiques, Université Paris-Est Créteil Val de Marne, France, 2013.
- 24- Max Reynes, Influence D'une Technique De Desinfestation Par Micro-Ondes Sur Les Critères De Qualité Physico-Chimiques Et Biochimiques De La Datte, thèse de doctorat En Biotechnologies Et Industries Alimentaires, l'institut national polytechnique de Lorraine, 1997.
- 25- Nesreddine Benchikh, choix stratégique en matière d'exportations hors hydrocarbures : référence au cas de l'Algérie, thèse de Doctorat en sciences économiques, université d'Oran, 2011.
- 26- Ouazzi Azzedine, La contribution du secteur privé à la diversification des exportations hors hydrocarbures, Mémoire de Magister en science économique, université de Mouloud Mammeri, TiziOuzou, 2016.
- 27- Radji Smail, La politique commerciale cas de l'Algérie : Etat des lieux et perspectives, mémoire de Magister en sciences économiques, université de Mouloud Mammeri, TiziOuzou, 2014.
- 28- Saeed Tayaro, Commerce international et investissements directs étrangers : complémentarité ou substituabilité ?, thèse de Doctorat en sciences économiques, université de Poitiers, 2016.
- 29- Saliha Daas Amiour, Etude quantitative des composés phénoliques des extraits de trois variétés de dattes (*Phoenix dactylifera* L.) Et évaluation in vitro de leur activité biologique, mémoire de Magister en sciences biologiques, université Hadj Lakhder, Batna, 2009.
- 30- Zaghbi Mohamed, Évaluation et impacts des projets de proximité de développement rural (PPDR) sur l'agriculture et le développement rural local : Cas des zones de montagnes du Nord de la wilaya de Sétif, thèse de Magister en sciences agronomiques université de Ferhat Abess, Sétif, 2009.
- 31- Zeddour Mohamed Brahim Hafida, Marketing de la datte en Algérie, mémoire de Magistère en sciences économiques, université d'Abou Baker Belkaid, Telemcen, 2011.
- 32- Zenkhri Salah, L'agriculture saharienne : Du système oasien traditionnel à l'établissement d'une conception d'économie de marché et de développement durable, thèse de doctorat en sciences agronomiques, université de Mostaganem, 2017.

iii. Articles :

- 1- A. Adaramola, The Effect Of Real Exchange Rate Volatility On Export Volume In Nigeria, FUTA Journal of Management and Technology Effect of Exchange Volatility on Export, Vol 1, N°2, December 2016.
- 2- Amir Saifullah, Export Supply and Import Demand Models: An Investigation from Pakistan, IJMS, Volume 1, Issue 1, 2013.
- 3- Abdallah Alaoui, Hind El Makrini « Analyse des effets des pratiques managériales sur la performance à l'export. Etude empirique des PME marocaines », Management & Avenir, vol 6, n°72, 2014.

- 4- Abdallah ALAOUI, Pratiques managériales et performance à l'export des PME : la prégnance des facteurs endogènes, *Humanisme et Entreprise*, vol 1, n°311, 2013.
- 5- Abdelbasset El Hadrami and Jameel M. Al-Khayri, Socioeconomic and traditional importance of date palm, *Emir. J. Food Agric*, vol 24, n°5, 2012.
- 6- Abdelmadjid Djenane, « La dépendance alimentaire : un essai d'analyse », *Revue Confluences Méditerranée*, n°81, 2012.
- 7- Adel A. Abul-Soad et al, Biodiversity and Conservation of Date Palm from book *Biodiversity and Conservation of Woody Plants*, volume 17, Springer International Publishing, 2017.
- 8- Ahdi N. Ajmi Et Al, Causality Between Exports And Economic Growth In South Africa: Evidence From Linear And Nonlinear Tests, *The Journal Of Developing Areas*, Volume 49, No 2, Spring 2015.
- 9- Ahmed ZU et al, Export barriers and firm internationalization from an emerging market perspective, *J Asia Bus Stud*, vol 3, n°1, 2008.
- 10- Aicha Bouchikhi, La mise à niveau du secteur agricole et rural : La stratégie du développement agricole et rural durable, *Les cahiers du MECAS*, vol 5, n°1, 2009.
- 11- Aït Amara Hamid, La terre et ses enjeux en Algérie, *Revue du monde musulman et de la Méditerranée*, n°65, 1992.
- 12- Albertina Paula Monteiro et al, Entrepreneurial orientation and export performance: the mediating effect of organisational resources and dynamic capabilities, *J. International Business and Entrepreneurship Development*, Vol 10, N°1, 2017.
- 13- Aleksandra Wąsowska, Perception of Export Barriers at Different Stages of the Internationalization Process - Evidence from European SMEs, *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation (JEMI)*, Volume 12, Issue 4, 2016.
- 14- ALLANI H, Adoption de référentiels de sécurité sanitaire dans la filière dattes en Tunisie : portées et limites pour l'accès aux marchés d'exportation, *NEW MEDIT*, N° 3, 2016.
- 15- Amar EL Afani et Hajar Benslimane, L'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Algérie : application du modèle VAR, *Revue algérienne de développement économique*, N ° 6, juin 2017.
- 16- Amel Bouzid, Hichem HACHEROUF, Ou en sommes-nous avec l'OMC sur le plan agricole?, *Economie & Société*, N° 5, 2008.
- 17- Amroun Seddik et Rahmani Amina, Les Facteurs Déterminants Des Petites Et Moyennes Entreprises Exportatrices En Algérie : Le Cas De Pme De La Wilaya D'Oran, *Revue algérienne d'économie et gestion*, vol 9, n°1, 2016.
- 18- Angeline Wambui Wambugu & al, The Relationship Between Risk Taking And Performance Of Small And Medium Agro Processing Enterprises In Kenya, *International Journal of Economics, Commerce and Management*, United Kingdom , Vol. III, Issue 12, December 2015.
- 19- Ankur Roy, Barriers to internationalization: A study of small and medium enterprises in India, *J Int Entrep*, n°14, 2016.
- 20- Antonio Navarro-García et al, Market intelligence effect on perceived psychic distance, strategic behaviours and export performance in industrial SMEs, *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol 31, Issue 3, 2016.
- 21- Arteaga-Ortiz. J & Fernández-Ortiz. R, Des obstacles à l'exportation chez les petites et moyennes entreprises : Une proposition intégrative, *Revue internationale P.M.E.*, vol 21, n°2, 2008.

- 22- ATALLAOUI K et al., Situation Des Palmeraies De Msila: Production Et Contraintes, Revue des BioRessources, Vol 7, N° 2, Décembre 2017.
- 23- AYARI I et al., Attitude et comportement des opérateurs à l'égard des risques à l'export: Cas des exportations des dattes tunisiennes, NEW MEDIT, N° 4, 2012.
- 24- Bankunda, Geoffrey, Corporate Managers' International Orientation and the Export Performance of Firms in Uganda, Eastern Africa Social Science Research Review, Volume 20, Number 1, January 2004.
- 25- Bekir SENDILMEN, The Impact of Real Effective Exchange Rate Volatility on the Trade between the U.S. and Turkey: An ARDL Approach Reel Efektif Döviz Kuru Volatilitesinin Türkiye ve ABD arasındaki Ticarete Etkisi: ARDL Yaklaşımı, Journal of Yasar University, vol 12, n°46, 2017.
- 26- Benachenchou Abdelatiff, L'économie algérienne entre l'autonomie et la dépendance, Revue d'économie industrielle, vol 14, 4e trimestre, 1980.
- 27- Benziouche Salah Eddine et Chehat Foued, La Conduite du Palmier Dattier Dans les Palmeraies des Zibans (Algérie) Quelques éléments d'analyse, European Journal of Scientific Research, Vol 42, N°4, (2010).
- 28- Benziouche Salah Eddine, L'agriculture biologique, un outil de développement de la filière dattes dans la région des Ziban en Algérie, Cahier Agriculture, 26, 2017.
- 29- Benziouche Salah eddine, Les Impacts Socioéconomiques du PNDA dans la vallée d'Oued Righ, el-bahith review, vol 5, n°5, 2007.
- 30- Benziouche Salah Eddine, Le conditionnement des dattes en Algérie Constats et perspectives, volume 3, numéro 4, revue el rouaa, 2013.
- 31- Berbel Pineda et al, Export Performance: An Analytical Focus on the Study of the Empirical Contributions of this Variable, European Scientific Journal May 2017.
- 32- Bernardin Senadza & Desmond Delali Diaba, Effect of exchange rate volatility on trade in Sub-Saharan Africa, Journal of African Trade, 4, 2018.
- 33- Bouammar Boualem et BEKHTI Brahim, Le développement de l'économie agricole oasienne: entre la réhabilitation des anciennes oasis et l'aménagement des nouvelles palmeraies, مجلة الباحث, Vol 6, n°6.
- 34- Bouammar Boualem, La nouvelle exploitation agricole oasienne face aux changements de son environnement économique, Revu du chercheur, n° 01, 2002.
- 35- Boukerrou Samira, Rente foncière et politique agricole en Algérie, revue sciences humaines, n°23, juin 2005.
- 36- Cadogan, J, Boso, N, Story, N et al, Export strategic orientation–performance relationship: Examination of its enabling and disabling boundary conditions, Journal of Business Research, vol 69, n°11, 2016.
- 37- Carole Maurel, Determinants of export performance in French wine SMEs, International Journal of Wine Business Research, Vol 21, No 2, 2009.
- 38- Chehat Foued, Déterminants et premiers effets de la réorganisation de l'agriculture algérienne, Revue Économie rurale, N°207, 1992.
- 39- Chen, J & Sousa C. M. P & Xinming.H, 'The determinants of export performance: a review of the literature 2006-2014', International marketing review, vol 33, n°5, 2016.
- 40- Cherifi Brahim, Chômage, Salaires Réels et Croissance Démographique : Est-ce qu'un Modèle à Correction d'Erreurs peut Rendre Compte des Interactions entre ces Variables ?, Revue des études humaines et sociales -A/ Sciences économiques et droit, N° 14, juin 2015.

- 41- ChihCheng T. Chao & Robert R. Krueger, The Date Palm (*Phoenix dactylifera L.*): Overview of Biology, Uses, and Cultivation, *HORTSCIENCE*, vol 42, numéro 5, August, 2007.
- 42- Christopher A. SIMS, Bayesian Skepticism On Unit Root Econometrics, *Journal of Economic Dynamics and Control* vol 12, n° (2-3), 1988.
- 43- Cláudia P. RIBAU & al, SMEs Innovation Capabilities And Export Performance: An Entrepreneurial Orientation View, *Journal of Business Economics and Management*, vol 18, n°5, 2017.
- 44- David Boansi et al, Determinants of Agricultural Export Trade: Case of Fresh Pineapple Exports from Ghana, *British Journal of Economics, Management & Trade*, vol 4, n°11, 2014.
- 45- David Bonansi, Determinants of Agricultural Export Trade: A Co-Integration Analysis for Cotton Lint Exports from Chad, *Global Journal of Science Frontier Research: D Agriculture and Veterinary*, Volume 14, Issue 4, 2014.
- 46- Dawit Tsegaye Sisay, Frans J. H. M. Verhees and Hans C. M. van Trijp, The influence of market orientation on firm performance and members' livelihood in Ethiopian seed producer cooperatives, *AGREKON*, Vol 56, No 4, 2017.
- 47- Djaber BEZTOUH et Mohammed ACHOUCHE, Analyse de la Politique de Soutien aux Exportations des PME dans la Wilaya de Béjaia, *Journal of Economic & Financial Research*, Volume 4, Issue 2, December 2017.
- 48- Dr. Amit Kundu, Bi-directional Relationships between Exports and Growth: A Panel Data Approach, *Journal of Economics and Development Studies*, volume 1, issue 1, June 2013.
- 49- Dr. T.Sampathkumar & S.Rajeshkumar, Causal Relationship between Export and Economic Growth: Evidence from SAARC Countries, *IOSR Journal of Economics and Finance*, Volume 7, Issue 3, 2016.
- 50- Emilda Handayani & Al, Analysis Of Factors Affecting The Performance Of SME Exports In Central Java Through Export Marketing Strategies, *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Volume XVI, No 2, September 2017.
- 51- Evren Erdoğan Coşar, Price and Income Elasticities of Turkish Export Demand: A Panel Data Application, *Central Bank Review*, 2, 2002.
- 52- Fakhre Alam and Godwin Myovella, Causality Between Agricultural Exports And Gdp And Its Implications For Tanzanian Economy, *Journal of Economics, Finance and Accounting*, Volume 3, Issue 1, 2016.
- 53- Farhana Rahman, Impact of Selected Macro-Economic Variables on the Export Performance of Bangladesh, *IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF)*, Volume 8, Issue 2, 2017.
- 54- Farid Boukerrou et Samira Djaalab, Crise structurelle du système de production agricole et crise de la dépendance alimentaire comme phénomène durable en Algérie, revue « Sciences humaines », n°39, Juin 2013.
- 55- Fidelis Quansah & Alhassan Bunyaminu, Firm Internal Factors and Export Performance in the Ghanaian Wood Industry, *International Journal of Business and Social Science* Vol 8, No 2, February 2017.
- 56- Friday o. Alegwu et al, Asymmetric Effect Of Real Exchange Rate Volatility On Agricultural Products Export: a case study, *economia internazionale / international economics*, Volume 70, 2017.
- 57- Gitanjali Jindal & Kamlesh Gakhar, Export Promotion Programs and Exporters Performance, Strategies and Competencies: A Review, *International Journal of Research in Management, Science & Technology*, Vol 3, No 4, December 2015.

- 58- Gloria Sraha, Revti Raman Sharma & Dave Crick, Ghanaian exporters' international experience and performance: the mediating role of export commitment, *Journal of Strategic Marketing*, vol 25, n°4, 2017.
- 59- Goudarz Azara Francesco Ciabuschi, Organizational innovation, technological innovation, and export performance: The effects of innovation radicalness and extensiveness, *Volume 26, Issue 2*, April 2017.
- 60- HADDOU M et al., Conduite Du Palmier Dattier Deglet Nour Dans La Region D'ouargla, *Revue des BioRessources*, Vol 6, N° 2 Décembre 2016.
- 61- HADDOUD Mohamed Yacine et al., Internal and external determinants of export performance: Insights from Algeria, *Thunderbird International Business Review*, 2019.
- 62- Hana ALLANI Et al, Adoption de référentiels de sécurité sanitaire dans la filière dattes en Tunisie : portées et limites pour l'accès aux marchés d'exportation, *NEW MEDIT*, N°3, 2016.
- 63- Ho Huy Tuu & Svein Ottar Olsen, Marketing Barriers and Export Performance: A Strategy Categorization Approach in the Vietnamese Seafood Industry, *Asian Journal of Business Research*, Volume 3, Number 1, 2013.
- 64- Ilhem HAMMAMI Mustapha ZGHAL, Export barriers Perceived By the Entrepreneurs of a Country in Transition: The Case Of Tunisian SMEs, *International Journal of Business and Management Invention*, Volume 5, Issue 3, 2016.
- 65- Imen Bensalah et al, Urbanisation de la vallée du M'zab et mitage de la palmeraie de Ghardaïa (Algérie) : un patrimoine oasien menacé, *Belgeo*, *Revue belge de géographie*, n°2, 2018.
- 66- Irfan Butt et al., Informational And Functional Export Barriers Faced By Small And Medium Enterprises In Emerging Economy, *Global Journal of Business Research*, Vol 10, N°3, 2016.
- 67- İslam Altun, Determinants of The Export Performance of SMEs: Comparative Analysis of Turkish SMEs Exporting to Middle East and European Regions, *International Journal of Business and Social Science*, Vol 8, No 3, March 2017.
- 68- İslam Altun, Determinants of The Export Performance of SMEs: Comparative Analysis of Turkish SMEs Exporting to Middle East and European Regions, *International Journal of Business and Social Science*, Vol 8, No 3; March 2017.
- 69- J. J. Shah, Date palm cultivation in India: An overview of activities, *Emir. J. Food Agric*, vol 26, n°11, 2014.
- 70- Jean-Jacques Lilti, Les apports de la coïntégration aux tests d'efficience, *Journal de la société statistique de Paris*, tome 135, n°4, 1994.
- 71- Jamshidi H and Moazemi M, The Impact of External Environment on Export Performance, *The Journal Of Business and Financial Affairs*, vol 5, n°4, 2016.
- 72- Jean Claude Berthéleny, introduction, « revue économique politique », *Dollaz*, vol 115, n°5, 2005.
- 73- John O. Okpara, Strategic Export Orientation and Internationalization Barriers: Evidence from SMEs in a Developing Economy, *Journal of International Business and Cultural Studies*, v 1, 2009.
- 74- John R. Philemon and Severine S. Kessy, Top Management Characteristics and Firms' Performance in Tanzania: A Case of Selected Firms, *Business Management Review*, Vol 18, No 2, 2016.
- 75- K. Braha et al., Determinants of Albanian Agricultural Export: The Gravity Model Approach, *Agris on-line Papers in Economics and Informatics*, Volume IX, Number 2, 2017.

- 76- Kamil Sertoglu & Nezahat Dogan, Agricultural Trade and its Determinants: Evidence from Bounds Testing Approach for Turkey, *International Journal of Economics and Financial Issues*, vol 6, n°2, 2016.
- 77- Karim SI LEKHAL et al., Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives, *مجلة أداء المؤسسات الجزائرية – العدد 04 / ديسمبر 2013*.
- 78- Kassim Bouhou, L'Algérie des réformes économiques : un goût d'inachevé, *Revue Politique étrangère*, n°2, 2009.
- 79- L. Hadjou et al., Labellisation des huiles d'olive algériennes : contraintes et opportunités du processus ?, *New Medit, CIHEAM-IAMB*, vol 12, n°2, 2013.
- 80- Laala Boulbi, Kaddour Boukhemis et Anissa Zeghiche, Crise de l'offre foncière économique en Algérie : du blocage à l'investissement informel : Le cas de la ville d'Annaba, *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°3, 2012.
- 81- Lakhdar Adouka et al., Modélisation de la fonction de la demande des dépenses publiques algérienne à l'aide de modèle ECM, *European Scientific Journal*, vol n°09, numéro 22, August 2013.
- 82- Le Coz J, Dynamique de la Révolution agraire algérienne : La phase de la «bataille de la gestion», *Revue Méditerranée*, troisième série, tome 35, 1979.
- 83- Lee Sin Yee et al., Determinants of Export: Empirical Study in Malaysia, *Journal of International Business and Economics*, Vol 4, No 1, 2016.
- 84- Leonidou L.C, An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, vol 42, n°3, 2004.
- 85- Levi Bategeka Kabagambe et al., Firm Competencies And Export Performance: A Study Of Small And Medium Manufacturing Exporters In Uganda, *European Scientific Journal* June edition, vol 8, No 12, 2012.
- 86- Lounes Merrouchi et al, Le fonctionnement de la filière dattes dans la région de Touggourt Sud-est Algérien, *El-Bahith Review*, vol 15, n°15, 2015.
- 87- Luyolo Matolo et al., Determinants of South Africa's Orange Trade Flows in the Top European and Asian Importing Countries, *Journal of Agricultural Science*, Vol 8, No 7, 2016.
- 88- M. Aslam Chaudhary and Baber Amin, Impact of Trade Openness on Exports Growth, Imports Growth and Trade Balance of Pakistan, *Forman Journal of Economic Studies*, Vol 8, 2012.
- 89- M. Haddou et al., Conduite Du Palmier Dattier Deglet Nour Dans La Region D'ouargla, *Revue des BioRessources*, Vol 6, N° 2, Décembre 2016.
- 90- Mahfuzur Rahman et al, "Barriers to enter in foreign markets: evidence from SMEs in emerging market", *International Marketing Review*, Vol 34, Issue 1, 2017.
- 91- Manjunatha N. & Dr. Ashwini Kumar B. J, A Bibliographic Research on Export Marketing A Strategic Model for Export Performance, *The International Journal Of Business & Management*, Vol 4, Issue 3, March, 2016.
- 92- Mario Sassine & Ruphin Ndjambou, Etude de la relation entre profil du dirigeant, culture et performance des PME gabonaises: clarification des compétences et de la vision, *La Revue Gestion et Organisation*, n°6, 2014.
- 93- MELBOUCI Leïla & SOUKI Hakima, Les fondements de l'économie de la connaissance: l'approche basée sur les compétences (ABC), *Revue Dirassat Iqtissadia*, n°01, 2014.
- 94- Melkhir Boudi, L'oléiculture saharienne et les conditions extrêmes, *Revue des Régions Arides*, vol 3, n° 35, 2014.
- 95- Merrouchi Lounes et Bouammar Boualem, Le fonctionnement de la filière dattes dans la région de Touggourt Sud-est Algérien, *El-Bahith Review*, n°15, 2015.

- 96- Messar E.M, Le secteur phoenicicole algérien : Situation et perspectives à l'horizon 2010. In : Ferry M. (ed.), Greiner D. (ed.). Le palmier dattier dans l'agriculture d'oasis des pays méditerranéens . Zaragoza : CIHEAM, 1993.
- 97- Michel Ferry, Etude de la composition chimique de dattes à différents stades de maturité pour la caractérisation variétale de divers cultivars de palmier dattier (*Phoenix dactylifera* L.), Article in *Fruits*, vol 47, n 6, January 1992.
- 98- Mohammed FACI, La palmeraie et son environnement : une dégradation continue, *Revue des Régions Arides*, n°44, 2018.
- 99- Mohsin Raza, The Causal Relationship Between Export And Economic Growth Of Pakistan, *International Journal of Economics, Commerce and Management*, Vol V, Issue 2, February 2017.
- 100- Mourad Boukella, Les restructurations agricoles dans l'Algérie des années 1990 : Quels objectifs? Quels moyens ?, *Cahiers du CREAD*, n°51, 2000.
- 101- Mrika Kotorri & Besnik A. Krasniqi, Managerial Characteristics and Export Performance – Empirical Evidence from Kosovo, *South East European Journal of Economics and Business*, Volume 13, Issue 2, 2018.
- 102- Muhammad Suhail Nazar & Hassan Mujtaba Nawaz Saleem, Firm-Level Determinants Of Export Performance, *International Business & Economics Research Journal* – February 2009 Volume 8, Number 2.
- 103- Muriel Gros-Balthazard et al., Origines et domestication du palmier dattier (*Phoenix dactylifera* L.) : État de l'art et perspectives d'étude, *Revue d'ethnoécologie*, n°4, 2013.
- 104- Mursali. A. Milanzi, The Impact of Barriers on Export Behavior of a Developing Country Firms: Evidence from Tanzania, *International Journal of Business and Management*, Vol 7, No 3, 2012.
- 105- N.M. Gatawa & A.A. Mahmud, Impact of Exchange Rate Fluctuations on Agricultural Exports (Crops) In Nigeria, *International Journal of Humanities and Social Science Invention*, Volume 6, Issue 3, 2017.
- 106- Nacera ARROUCHE, Accompagnement des entreprises algériennes à l'export : Portées et limites, *مجلة أداء المؤسسات الجزائرية*, vol 12, n°01, 2017.
- 107- Nadine De La Pallière, La coïntégration et l'efficacité du marché à terme des contrats Pibor 3 mois, *Journal de la société statistique de Paris*, tome 138, n° 3, 1997.
- 108- Najmeh Peyman & al, Investigating the Influence of Firm Characteristics on Export Marketing Strategies and Export Performance, *International Journal of Business Research and Management (IJBRM)*, Volume 4, Issue 1, 2013.
- 109- Nour Wehbe et al., Étude De Causalité Entre La Consommation D'électricité Et La Croissance Economique Au Liban, *Lebanese Science Journal*, Vol 19, No 3, 2018.
- 110- Okyay Ucan, Associate, Abdulmenaf Akyildiz & Maimaitiaili, Maimaitimansuer, The Relationship Between Export And Economic Growth In Turkey, *European Scientific Journal*, June 2016.
- 111- Olabode. OE, Adeola. O and Assadinia. S, The effect of export market-oriented culture on export performance: Evidence from a Sub-Saharan African economy, *International Marketing Review*, vol 35, n°4, 2018.
- 112- Orlando Manuel Martins Marques de Lima Rua and Alexandra Maria Santos Silva França, Linking Entrepreneurial Orientation to Export Performance, *Journal of Entrepreneurship: Research & Practice*, 2016, <http://www.ibimapublishing.com/journals/JERP/jerp.html>

- 113- Osman Orkan Özer & Ozdal Koksak, Determinants of Turkey's citrus exports: a gravity model approach, *NEW MEDIT*, N°3, 2016.
- 114- Pham T.S.H et al, Influence of Relational Capability and Marketing Capabilities on the Export Performance of Emerging Market Firms, *International Marketing Review*, vol 34, n°5, 2017.
- 115- Philippe Adair : Mythes et réalités de la réforme agraire en Algérie, *Bilan d'une décennie Études rurales*, N°85, 1982.
- 116- Rao Muhammad Atif et al., Aggregate Exports Response to Trade Openness: Bounds Testing Approach for Pakistan, *World Applied Sciences Journal*, vol 17, n°1, 2012.
- 117- Réda Younes Bouacida et Bernard Haudeville, Développement de l'économie de la connaissance en Algérie et inflexion du modèle de croissance, *El-Bahith Review*, 15, 2005.
- 118- Retia Mohamed, L'impact De La Liberalisation Financiere Sur La Croissance Economique : Approche empirique appliquée au cas de l'Algérie, *REVUE NOUVELLE ECONOMIE*, vol 02, N°19, 2018.
- 119- Ruba Abu Shihab & Thikraiat Soufan Shatha Abdul-Khaliq, The Causal Relationship between Exports and Economic Growth in Jordan, *International Journal of Business and Social Science*, Vol 5, No 3, March 2014.
- 120- Salah Eddine Benziouche Et Foued Cheriet, Structure et contraintes de la filière dattes en Algérie, *NEW MEDIT*, n°4, 2012.
- 121- Salem BEN BRAHIM, Factors Influencing SMEs' Export Performance and Marketing strategy, *International Journal of Innovation and Scientific Research*, Vol 5, No 2, 2014.
- 122- Salem Ben Brahim, Les déterminants internes de la performance à l'exportation des PME manufacturières tunisiennes, *Revue Tunisienne d'Economie et de Gestion RTEG*, vol 31, n°1, 2012.
- 123- Samarasinghe KP & Karunaratne EACP, Factors Affecting Export Performance in Sri Lanka: with Especial Reference to Value-Added Rubber Products Industry, *International Journal of Management, Accounting and Economics* Vol 2, No 7, 2015.
- 124- Seyed Hossein Jalali, Export Barriers And Export Performance: Empirical Evidence From The Commercial Relationship Between Greece And Iran, *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 1, 2012.
- 125- Seyed Hossein Jalali, The Explanation Of Relationship Between Strategic Orientation And Export Performance, *The Journal of Commerce*, Vol 4, No 1, 2012.
- 126- Seyed Mohammad Alavinasab, Agricultural Export Determinants In Iran, *International Journal of Economics, Commerce and Management*, Vol. III, Issue 9, September 2015.
- 127- Shahram Gilaninia & Al, Impact Of Managerial Factors On Export Performance Of Export Firms, *Singaporean Journal Of Business Economics, And Management Studies*, Vol.1, No.8, 2013.
- 128- Sotja G. Dlamini et al., Determinants of Swaziland's Sugar Export: A Gravity Model Approach, *International Journal of Economics and Finance*; Vol. 8, No. 10, 2016.
- 129- Steven Coissard, « Perspectives. La nouvelle économie géographique de Paul KRUGMAN. Apports et limites », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°1, mai 2007.
- 130- Tareq N. Hashem & Rand Irshaidat, The Influence of Political-Legal Forces on Jordanian Industrial Exports in the Private Sector, *International Journal of Marketing Studies*, Vol. 6, No. 1, 2014.
- 131- Tayeb Otmane et Abed Bendjelid, Les petites exploitations agricoles familiales dans les oasis occidentales du Sahara algérien : état et devenir, *Les Cahiers d'EMAM*, n°30, 2018.

- 132- Tri-Dung Lam, An Empirical Analysis of the ASEAN-4's Causality between Exports and Output Growth, *International Journal of Economics and Financial*, Vol 6, Issue 2, 2016.
- 133- Victor E. Oriavwote & SAMUEL J. ESHENAKE, Empirical Determinants of Agricultural Exports in Nigeria, *European Journal of Business and Management*, Vol 9, No 23, 2017.
- 134- Vijay Narayanan, Export Barriers for Small and Medium-sized Enterprises: A Literature Review based on Leonidou's Model, 2015, Vol 3, No 2, p 112.
- 135- Vu Nguyen Thanh & Al, The Empirical Study On Seafood Export Performance In The Mekong Delta, Vietnam, *Academy of Marketing Studies Journal*, Volume 22, Issue 2, 2018.
- 136- Won Hock Tsen, Exports, domestic demand and economic growyh : some empirical evidence of the middle east countries, *Journal Of Economic Cooperation*, vol 28, n°2, 2007.
- 137- Xiaoting WANG, Effect Of Export Promotion Programs On Export Performance: Evidence From Manufacturing Smes, *Journal of Business Economics and Management*, Volume 18, n°1, 2017.
- 138- Y. Noutfia et al., Conservation par réfrigération de la datte marocaine: État des lieux et évaluation des critères physiques et sensoriels de la qualité, *Revue Mar. Sci. Agron. Vét*, vol 6, n°4, 2018, p 485.
- 139- Yehualashet Demeke Lakew & GE Chiloane-Tsoka, Internationalisation Barriers of Small and Medium-sized Manufacturing Enterprises in Ethiopia: Leather and Leather Products A. Nourani et al., Réalisation d'un pollinisateur du palmier dattier, *Rev. Mar. Sci. Agron. Vét*, vol 5, n°3, 2017.
- 140- Zenkhri Salah et al, L'impact du Plan National de Développement Agricole (PNDA) sur les systèmes de production oasiens dans la région de Ouargla (Sahara Septentrional Sud Est Algérien), *Revue ElWahat pour les Recherches et les Etudes*, Vol 7, n°2, 2014.
- 141- Zou, S. et Stan, S. (1998). The determinants of export performance: a review of the empirical between 1987 and 1997, *International Marketing Review*, vol 15, n°5, 1998.

iv. Document :

- 1- Camara Kwasi Obeng, Effects of Exchange Rate Volatility on Non-Traditional Exports in Ghana, MPRA Paper No. 79026, posted 10 May 2017.
- 2- Cheriet. F, La valorisation des produits de terroir en Algérie : démarches en cours, contraintes institutionnelles et perspectives, Working Paper, Umr Moisa, 2017, http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/253533/2/WP_2_2017.pdf.
- 3- Christian Ebeke Mireille & Ntsama Etoundi, Does Distance Still Matter for Agricultural Trade?, *African Growth & Development Policy (AGDP)*, AGRODEP Working Paper 0031, 2016.
- 4- Dakhia Nadjet et al., Guide de bonnes pratiques orientations pour une meilleure conservation des dattes : Choix de l'emballage et de la température de stockage, Centre de Recherche Scientifique et Technique sur les Régions arides Omar El-Bernaoui (C.R.S.T.R.A), Biskra, 2016.
- 5- document interne à ALGEX.
- 6- Données (ministère de l'agriculture et du développement rural, 2020).
- 7- Fonds Spécial Pour La Promotion Des Exportations, Direction Générale Du Commerce Extérieur, 2014.
- 8- Lucas Figal Garone et al, Supporting SMEs to Export : The Importance of the Dynamics and Sequence of the Effects, Work Paper n°1, IDB/Invest, 2017.
- 9- M. Nidhal Hedfi et al, Etat de lieux des certifications Des entreprises et groupements agricoles de la chaine de valeur Dattes dans les gouvernorats de Tozeur et Kebilli, rapport réaliser par le Pole

- de Jride, juin 2016, http://www.clusterdattestunisie.com/back-office/bibliotheque_pdf/Plan%20certification%20version%20finale.pdf
- 10- Ministère du commerce, direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », Avril 2007.
 - 11- Mohamed Kadi, Les facteurs influençant l'engagement des pme dans l'exportation : illustration par le cas algérien, Working papers, CREAD, 2019, <file:///C:/Users/shift/Desktop/sahara/PME-exportatrices-kadi-Atlas-Afmi-2019-V2.pdf>.
 - 12- Nader Nciri, Production des Dattes en Tunisie, rapport technique, Institut National Agronomique de Tunisie (INAT), 2006, https://www.researchgate.net/publication/272792527_Production_des_Dattes_en_Tunisie.
 - 13- P. Munier, Note Sur Le Séchage Et E Conditionnement Des Dattes Communes, Document I.F. A. C, Fruits, Vol 16, n° 8, 1961.
 - 14- Paulo Soares Esteves and António Rua, Is there a role for domestic demand pressure on export performance?, Competitiveness Research Network, Working Paper Series, No 1594, 2013.
 - 15- Perspectives de développement de l'approche filière pour la structuration des activités des communautés locales au niveau des oasis de la région MENA\ OSS, Tunis, 2014, p-p 29-30, <http://www.oss-online.org/mena-delp/index.php/fr/ressources/publications/file/20-perspectives-de-developpement-de-l-approche-filiere-pour-la-structuration-des-activites-des-communautes-locales-au-niveau-des-oasis-de-la-region-mena>.
 - 16- Rubana Hassan et al, The Impact of the Real Effective Exchange Rate on Real Export Earnings in Bangladesh, Working Paper Series: WP No 1605, Monetary Policy and Research Department Bangladesh Bank, 2016.
 - 17- Salamat Ali, Exchange rate effects on agricultural exports: Firm-level evidence from Pakistan, Research Paper, n°09, university of Nottingham, 2017.
 - 18- Zakaria Sorgho, Modèle gravitationnel appliqué au commerce : une « Success History » dans l'étude des déterminants des flux commerciaux –vue d'ensemble sur le modèle, document de formation, Centre Africain pour le commerce international et le Développement, juillet 2013.
- v. Conférences :**
- 1- Afef, Znaïdi, Ezzeddine, Boussoura et al, Veille stratégique : du concept à la pratique Cas de groupes d'entreprises tunisiennes, XXVIIe Conférence Internationale de Management Stratégique, Montpellier, 6-8 juin 2018.
 - 2- Bara Lakhdar Rezzag, Relance de la filière datte à l'export, conditionnement et exportation de la datte de la wilaya d'El Oued (Baali), « 1er colloque national sur l'économie des dattes ; états des lieux, opportunités et défis, 11-12 avril 2011, centre universitaire d'El Oued, Alger.
 - 3- Ben Abdallah A, La phoeniciculture, In : Dollé V. (ed.), Toutain G. (ed.) : Les systèmes agricoles oasiens, Options Méditerranéennes, Série A, Séminaires Méditerranéens, n°11, Montpellier : CIHEAM, 1990.
 - 4- Favre-Bonte Véronique, L'influence des caractéristiques de personnalité du dirigeant de PME sur la performance à l'export, XVIème Conférence Internationale de Management Stratégique, Montréal, 6-9 Juin 2007.
 - 5- Gebreyohannes Gebreslassie Gebrewahid, Export Barriers and Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprise in Developing Countries: Case study in Ethiopian Leather Footwear Manufacturing Firms, International Conference on African Development Archives, Center for African Development Policy Research, 2016.
 - 6- H. Amichi, Evolution des systèmes agraires collectifs : de la d'collectivisation aux nouveaux arrangements. Cas du bas Cheliff, Algérie. Publié dans « Economies d'eau en systèmes irrigués

au Maghreb : Mostaganem, Algérie 2008 », Cirad, Montpellier, France, colloques cédérom, 26-28 mai 2008.

- 7- Josée St-Pierre, Marie-Christine Monnoyer et Martine Boutary, Le rôle des TIC sur le degré d'exportation des PME : une étude exploratoire, 8e Congrès International Francophone En Entrepreneuriat et PME, L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales 25, 26, 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.
 - 8- Josée St-Pierre, Martine Boutary, Tinasoa Razafindrazaka, Marie-Christine Monnoyer. Économies en développement et internationalisation des PME : le cas de Madagascar, 7ième ATLAS-AFMI, Madagascar 2017. <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01703465/document>.
 - 9- Louiza Amziane. La datte algérienne : un produit du terroir de qualité mais faiblement valorisé. CIST2016 - En quête de territoire(s) ?, Collège international des sciences du territoire (CIST), Mar 2016, Grenoble, France.
 - 10- M. Ait Saada. D et al., Certification Bio - Une démarche de Qualité pour une meilleure prise en charge de l'Agriculture Biologique en Algérie, Journée Nationale : Mostaganem Zone Pilote Potentielle pour une Agriculture Biologique, Laboratoire de Technologie Alimentaire et Nutrition Université de Mostaganem, Mai 2015, <http://e-biblio.univ-mosta.dz/bitstream/handle/123456789/725/Communication%20Certification%20Bio%202015-%20AIT%20SAADA%20et%20al.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
 - 11- Manon Enjolras et al, Le Lien Entre Innovation Et Exportation En PME : Proposition D'un Nouveau Paradigme Pour Comprendre Cette Relation, 13e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, CIFEPME, 2016, https://www.researchgate.net/publication/309566029_LE_LIEN_ENTRE_INNOVATION_ET_EXPORTATION_EN_PME_PROPOSITION_D%27UN_NOUVEAU_PARADIGME_POUR_COMPRENDRE_CETTE_RELATION.
 - 12- Nourani Ahmed et al, Etude de la pollinisation du palmier dattier, Conférence : Deuxième Workshop sur : La durabilité des systèmes de production phoenicicoles en Algérie, FILDA 2016, At Biskra, Algérie, <file:///C:/Users/shift/Downloads/ETUDEDELA POLLINISATIONDUPALMIERDATTIER.pdf>
 - 13- Pinget, Amandine, L'innovation environnementale : un atout pour l'export ?, XXVIe Conférence Internationale de Management Stratégique, Lyon, 7-9 juin 2017.
 - 14- Référence interne à la banque BADR.
 - 15- Regina Virvilaitė and Beata Šeinauskienė, The influence of psychic distance on export performance: The moderating effects of international experience, 20th International Scientific Conference Economics and Management, Procedia - Social and Behavioral Sciences 213, 2015
 - 16- Soulaïmane Laghzaoui Et Mounia Sliman, Engagement International Et Pratiques D'intelligence Économique : Cas Des Pme Exportatrices Marocaines, 13e Congrès International Francophone En Entrepreneuriat Et PME, UQTR, 2016.
 - 17- Yu-Yue CHEN, Impacts Of Managerial Characteristics On The Export Performance Of Small And Medium-Sized Firms: Review And Implications, 3rd International Conference On E-Commerce And Contemporary Economic Development (ECED),2017.
- i. Reglement :**
- 1- Article 13 du code des taxes sur le chiffre d'affaires.
 - 2- Article 138 du code des impôts directs et taxes assimilées modifié par l'Article 06 de Loi de finances pour 2006.
 - 3- Article 209-3 C I D abrogé par l'Art 13 de la L F 2006.
 - 4- Article 220-3 du code des impôts directes et taxes assimilées.

- 5- Article 42-2 du code des taxes sur le chiffre d'affaires.
 - 6- Article 50 du code des taxes sur le chiffre d'affaires.
 - 7- Articles 186, 187 et 188 du code des douanes et la Décision d'application du Directeur Général des Douanes n°17du d 03 février 1999.
 - 8- Cf. Arrêté interministériel du 12 Juillet 2009 qui complète celui du 1er juin 2002, fixant la Nomenclature des Recettes et des Dépenses du F.S.P.E.
 - 9- Décision interministérielle n°130 du 10-12-2002 modifiant et complétant les dispositions de la décision interministérielle n°767 du 24 octobre 2001, portant soutien de l'Etat aux exportations des dattes.
 - 10- Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004.
- ii. Site web :**
- 1- A. Zaid and J. Emmens, Date harvesting, packing house management and marketing aspects in : Date palm cultivation, FAO Plant Production and Protection, Paper 156, (chapter IX), A. Zaid, Ed., 2002, <http://www.fao.org/3/Y4360E/y4360e0d.htm>.
 - 2- A. Zaid and P. F. de Wet, "Origin, geographical distribution and nutritional values of date palm," in Date palm cultivation, FAO Plant Production and Protection, Paper 156, (chapter IV), A. Zaid, Ed., 2002, <http://www.fao.org/3/Y4360E/y4360e08.htm#TopOfPage>
 - 3- Abdelkader Djeflat, Rôle et place des TIC dans une économie fondée sur la connaissance, Le Maghreb dans l'économie numérique, Institut de Recherche sur le Maghreb Contemporain, 2007, <http://books.openedition.org/irmc/392?lang=fr>.
 - 4- Agriculture et agroalimentaire Canada, Aperçu Le marché des aliments casher aux États-Unis, 2010, <https://www.agrireseau.net/Marketing-Agroalimentaire/documents/Le%20march%C3%A9%20des%20aliments%20casher%20aux%20%C3%89tats-Unis-Ao%C3%BBt%202010.pdf>
 - 5- Amal Najab, Economie de la connaissance et développement au Maroc : Cas des Technologies d'information et de communication (TIC), Revue Organisation et Territoire, n°1, 2015, p 2, <http://revues.imist.ma/index.php?journal=OrganisationTerritoires&page=article&op=view&path%5D=4040&path%5B%5D=2973> - Amel BOUZID, Hichem HACHEROUF.
 - 4- Bouammar Boualem, L'agriculture saharienne et sécurité alimentaire en Algérie, Atelier sur La Sécurité Alimentaire et l'Agriculture Saharienne, Ouargla, les 15 et 16 février 2012, https://dspace.univ-ouargla.dz/jspui/bitstream/123456789/2652/1/Bouammar_Boualem.pdf.
 - 5- C.N.A.F.C, Le consommateur et les certificats de qualité des services, Paris, 1999, https://www.afc-france.org/attachments/article/140/qualite_service.pdf.
 - 6- Centre d'Etude et de Prospective industrielles en Tunisie, Analyse de la filière des dattes, 2017, <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/download/cepi/notes/dattes.pdf>.
 - 7- Chelil Abdelatif & Ayad Sidi Mohamad, PME en Algérie : réalités et perspectives, Université de Tlemcen, <http://fseg2.univ-tlemcen.dz/larevue09/CHELIL%20Abdelatif.pdf>.
 - 8- Christophe Hurlin et Valérie Mignony, Une Synthèse des Tests de Racine Unitaire sur Données de Panel, 2005, https://www.univ-orleans.fr/deg/masters/ESA/CH/UnitRoot_V10.pdf
 - 9- Dalila. T, Le label 'Deglet Nour' validé par le ministère de l'Agriculture, www.lemaghreb.dz.com, consulté le 19/02/2020.
 - 10- FAO, Certification Biologique Pour Les Bananes, <http://www.fao.org/3/a-i6927f.pdf>.
 - 11- Farida Merzouk, PME et compétitivité en Algérie, Université de Bouira , <http://fseg2.univ-tlemcen.dz/larevue09/FARIDA%20MERZOUK.pdf>.

- 12- Gabriela Markova, Granger Causality between Exports and Growth in OECD Countries: A Panel Data Approach, JÖNKÖPING University, 2016, <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:948958/FULLTEXT01.pdf>.
- 13- Guide du demandeur d'une appellation d'origine (A.O.C. / A.O.P.), Institut National De L'origine Et De La Qualite, Version n° 5, 30/03/2009, http://www.fao.org/fileadmin/templates/olq/documents/Projects/voyageEtude/Guide_du_demandeur_AOC-AOP.pdf
- 14- Hong Chen and Shanshan Li, Measuring the Psychological Distance between an Organization and Its Members—The Construction and Validation of a New Scale, *Frontiers in Psychology*, Volume 8, January 2018, www.frontiersin.org.
- 15- Ilhem Hammami and Mustapha Zghal, Foundations of the Evaluation of Export Performance by the Leaders of SME: Construction of a Measurement Scale, *Journal of Marketing Research and Case Studies*, <http://www.ibimapublishing.com/journals/JMRCS/jmracs.html>.
- 16- ISO 14001, Une introduction à la norme 14001 :2015, https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/fr/introduction_to_iso_14001_fr_id.pdf
- 17- ISO 9001 :2015, mode d'emploi, https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/store/fr/PUB100373_fr.pdf.
- 18- Johannes Khosa, 'The impact of exchange rate volatility on emerging market exports', *Acta Commercii*, vol 15, n°1, <http://dx.doi.org/10.4102/ac.v15i1.257>.
- 19- Jonas Kibala Kuma. Modélisation ARDL, Test de cointégration aux bornes et Approche de Toda Yamamoto : éléments de théorie et pratiques sur logiciels, 2018, <https://hal.archives-ouvertes.fr/cel-01766214>.
- 20- Louis Dupont, Cointégration et causalité entre développement touristique, croissance économique et réduction de la pauvreté : cas de Haïti, *Etude Caribéennes*, vol 13, n°14, <https://journals.openedition.org/etudescaribeennes/3780>.
- 21- Maja Pervan, Ivica Pervan and Marijana Ćurak, " The Influence of Age on Firm Performance: Evidence from the Croatian Food Industry ", *Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics*, 2017, Article ID 618681, DOI: 10.5171/2017.618681 <http://www.ibimapublishing.com/journals/JEERBE/jeerbe.html> .
- 22- Meryem Hrouch et al., « Le Manuel de Procédures pour la Commission Nationale des Signes Distinctifs d'Origine et de Qualité », Février 2010, <http://www.fao.org/fileadmin/templates/olq/documents/documents/ManueldeProcEdurespourlaCommission.pdf>
- 23- Mohamed Hadeid et al., L'agriculture au Sahara du sud-ouest algérien : entre développement agricole moderne et permanences de l'agriculture oasienne traditionnelle, *Cah. Agric*, 27, 2018, <https://www.cahiersagricultures.fr/articles/cagri/pdf/2018/01/cagri170016.pdf>
- 24- Noé Ortiz-Urbe et al., Date Palm Status and Perspective in Mexico, *Agriculture*, vol 9, n°3, 2019, <https://doi.org/10.3390/agriculture9030046>.
- 25- Olivier Walther, Paul Krugman : (presque) un Nobel de géographie, *Articulo*, *Journal of Urban Research*, 2008, <http://journals.openedition.org/articulo/791>.
- 26- Omar Bessaoud, L'agriculture et la paysannerie en Algérie : Les grands handicaps, www.crascdz
- 27- Pierre-Olivier Peytral, Economie politique de la politique d'ouverture commerciale mixte : interaction entre les groupes sociaux et l'Etat, 2004, <https://halshs.archives.ouvertes.fr/halshs-00104875>, consulté en octobre 2017.

- 28- Projet « Programme d'Accompagnement de Porteurs de Projets en Agroécologie (PAPPA) » Réalisée par Le Réseau des initiatives agroécologiques au Maroc (RIAM) avec l'appui de l'Ambassade du Canada au Maroc, http://reseauriam.org/upload/documents/ft_valorisationfr.pdf
- 29- Samuel AMBAPOUR et Christophe MASSAMBA, Croissance économique et consommation d'énergie au Congo : une analyse en termes de causalité, document de travail, BAMSI, 2005, <http://www.cnsee.org/Publication/PDF/BAMSI12.pdf>.
- 30- www.safex-algerie.com, consulté le 9/10/2019.
- 31- www.algex.dz/, consulté le 10/03/2019.
- 32- <https://www.cagex.dz/index.php?page=12>, consulté le 19/02/2020.
- 33- صلاح الدين بن زيوش، التحليل الاقتصادي لإنتاج واستهلاك وتصدير التمور في الجزائر: الوضع الراهن، الفرص والتحديات، جامعة محمد خيضر ببسكرة –الجزائر، <http://daisyfrance.com/date/Speakers%20Texts/Ziouche.%2020%20تصدير%20و%20استهلاك%20و%20إنتاج%20الاقتصادي%20التحليل%20التحديات%20و%20الفرص%20،%20الراهن%20.pdf>

Annexes

Annexe 01 :**Le questionnaire**

Dans le cadre de la préparation d'une thèse de recherche sur le thème « Les déterminants des exportations des dattes en Algérie » afin d'obtenir un Doctorat en Finance –Ecole Supérieure de Commerce- ESC Koléa, nous vous prions de bien vouloir contribuer à l'enrichissement de cette étude en remplissant le questionnaire suivant qui concerne votre démarche adoptée à l'exportation. Nous tenons à vous informer que nous nous engageons entièrement à ce que ces informations ne soient utilisées qu'à des fins universitaires. Nous vous remercions d'avance pour le temps que vous allez nous accorder.

I- Information générales et profil de l'entreprise

1.1- Nom de la société :

1.2- Siège sociale :

1.3- Nature juridique de l'entreprise : publique privé étrangère mixte ?

1.4- Taille de l'entreprise : grande entreprise PME très petite entreprise ?

1.5- Statut juridique de l'entreprise : SARL EURL SNC SPA ?

1.6- Date de création de l'entreprise :

II- Les caractéristiques du propriétaire-dirigeant

2.1- Quel est votre statut au sein de l'entreprise ?

Propriétaire Dirigeant Propriétaire et dirigeant Autre, précisez :

2.2- Age :

2.3- Sexe : Homme Femme

2.4- Niveau d'étude : Non scolarisé Primaire Secondaire Diplôme professionnel Universitaire

2.5- Formation complémentaire :

2.6- Avez-vous déjà voyagé à l'étranger ? Oui Non

➤ Si oui, dans quel cadre avez-vous voyagé ? Etude Professionnel Autre, précisez :

2.6- Depuis combien d'années dirigez-vous cette entreprise?.....

2.7- Avez-vous déjà travaillé dans d'autres entreprises ? Oui Non

➤ Si oui, quels titres ou postes avez-vous successivement occupés?.....
.....

2.8- Veuillez indiquer le nombre d'année de votre expérience en lien avec l'exportation ?

2.9- Pourquoi vous exportez ?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Pour augmenter votre chiffre d'affaire | <input type="checkbox"/> Pour dynamiser votre entreprise |
| <input type="checkbox"/> Pour accroître votre rentabilité | <input type="checkbox"/> Pour mieux utiliser vos capacités de production |
| <input type="checkbox"/> Pour mieux connaître la concurrence | <input type="checkbox"/> Pour gagner en notoriété |

III- Stratégie et performance à l'exportation

3.1- Veuillez indiquer en quelle année a eu lieu votre première opération d'exportation :

3.2- Quel est l'origine de votre première exportation :

- L'augmentation de la production des dattes dans la région
- Motiver par le succès des entreprises exportatrices des dattes
- Motiver par les politiques d'aides à l'exportation (banque, douane, organismes de soutien,...)
- Une sollicitation directe d'un client étranger
- Une rencontre dans un salon
- Réception d'une commande non sollicitée
- Une recommandation d'une entreprise/ un partenaire/ fournisseur
- Autre (s) :

3.3 - Combien d'opération d'exportation faites-vous, en moyenne, dans une année ? :

3.4 - Veuillez nous indiquer les principaux produits que l'entreprise a exportés et/ou entrain d'exporter, ainsi que ceux qu'elle souhaite exporter :

Produits exportés (dans les années précédentes)	Produits en cours d'exportation	Produits que l'entreprise souhaite exporter
-	-	-
-	-	-

3.5 - Comment situez-vous par rapport à l'exportation :

- Exportateur occasionnel (réponse aux demandes sporadiques)
- Exportateur régulier (recherche active des clients étrangers)

3.6 - Pouvez-vous indiquer les pays où vous exportez vos produits ? Veuillez préciser le pourcentage de vente pour chaque pays ?

- France : (.....%)
- Russie : (.....%)
- Maroc : (.....%)
- Etats-Unis : (.....%)
- Autre(s) :
- Canada : (.....%)
- Allemagne : (.....%)
- Niger : (.....%)
- Belgique : (.....%)

3.7 - Pourquoi vous exportez à ces pays ?

- Les produits exportés répondent à la demande de ce pays en termes de qualité
- Les produits exportés répondent à la demande de ce pays en termes de prix
- Les produits exportés répondent à la demande de ce pays en termes de normes internationales
- Par rapport à la distance
- La fidélité du client

3.8 - Quelle est l'évolution de votre chiffre d'affaires, et la part de vente à l'étranger durant les 5 dernières ?

Année	2014	2015	2016	2017	2018
Chiffre d'affaire					
Chiffre d'affaire à l'exportation					
Quantités exportés					

IV- Qualité-Normalisation-Certification :

4.1 - Vos produits sont-ils adaptés à la demande étrangère en termes de prix ? Oui Non

4.2 - Vos produits sont-ils adaptés à la demande étrangère en termes de normes internationales ? Oui Non

4.3 - Vos produits sont-ils adaptés à la demande étrangère en termes de qualité ? Oui Non

4.4 - Avez-vous obtenu des certifications pour vos produits ou votre entreprise ? Oui Non

➤ Si oui, veuillez indiquer lesquelles :

ISO 9001 ISO 14001 ISO 22000 IFS BRC Globalgap BIO

Autre :

➤ veuillez préciser l'organisme certificateur :

4.5 - utilisez-vous le système **HCCP (Hazard Analysis , Critical Controle Point)** qui vise l'auto contrôle pour la maîtrise des risques sanitaires à la consommation ? Oui Non

4.6- Avez-vous obtenu un label pour vos produits ou votre entreprise ? Oui Non

➤ Si non, es ce que vous avez des difficultés pour avoir le label ? Oui Non

➤ Si oui, lesquelles ?.....

V- Conditionnement :

5.1- Quel sont les types de conditionnements de vos produits ?

Les caisses en carton pour les dattes branchées naturelles ou les dattes en vrac pour des grandes quantités (1 kg jusqu'à 5 kg)

Les caisses en carton pour moyenne et petite quantité

Les barquettes en polystyrène pour de petites contenances (125 à 250 gr)

Les ravieres en bois déroulés ou en polystyrène pour les petites contenances de 125 à 250gr

Les coffrets en bois pour des petites quantités (125 à 250gr)

5.2- Est-ce que les emballages utilisés pour le conditionnement des dattes sont :

Des emballages produits localement

Importé de l'étranger

5.3- est-ce que vous mentionnez l'Indice Géographique du produit ? Oui Non

➤ Si oui, depuis quand vous le mentionnez ?.....

5.4- Avez-vous déjà réalisé une traduction de vos emballages, étiquettes ou tout autre document commercial dans la langue du pays cible ? Oui Non

➤ Si oui, veuillez préciser en quelle langue cela a été fait ?.....

VI - L'avantage marketing à l'exportation :

NB: pour cette question veuillez encercler le chiffre qui correspond à votre réponse

6.1- Comment évaluez-vous vos produits en matière de :

	Très faible	Faible	Moyen	Fort	Très fort
L'originalité	1	2	3	4	5
Sa qualité	1	2	3	4	5
Son rapport prix/qualité	1	2	3	4	5
Sa nouveauté	1	2	3	4	5

6.2- Que pensez-vous de la compétitivité du prix de produit de votre entreprise :

Très faible compétitivité 1 2 3 4 5 Très forte compétitivité

6.3- Procédez-vous à la prospection des marchés étrangers ? Oui Non

- Si oui, votre démarche de prospection prend-t-elle en considération les critères suivants :

- Les caractéristiques du marché ciblé Oui Non
- Etat de la concurrence locale Oui Non
- L'évolution économique et politique du pays Oui Non
- Meilleures informations sur les normes tarifaires et non tarifaires à l'importation Oui Non
- Autre :

VII- La politique des prix :

7.1- Pourriez-vous donner le prix de vente à l'export de vos produits ?

	Produit	Poids unitaire	Quantités à exportés	Prix minimum	Prix maximum
Les produits économiques					
Les produits haut de gamme					
Les produits de moyen-haut gamme					

7.2- vous fixez vos prix de vente à l'export par rapport au :

- Coût de revient + un pourcentage de marge
- Le prix psychologique que le client est disposé à payer
- Les tarifs de la concurrence

VIII - Distribution :

8.1 - Pour vendre vos produits à l'étranger, vous recourez :

- A des distributeurs indépendants à l'étranger A la vente directe en ligne A la coentreprise
 Aux représentants sur les marchés étrangers A une filiale ou succursale
 Autres méthodes (précisez svp).....

8.2- Que pensez-vous de la politique de promotion et le réseau de distribution de votre entreprise :

- Très faible faible moyenne forte très forte

8.3- Que pensez-vous du délai de distribution ?

- Très long long moyen court très court

8.4- Avez-vous un site internet ? Oui Non

➤ Si oui, en quelle langue est-il disponible ?

- Non, pas de site Oui, avec des traductions en anglais
 Oui, en français uniquement Oui, avec des traductions dans plusieurs langues

8.5- Que pensez-vous de la publicité de votre entreprise ?

- Très faible faible moyenne forte très forte

IX - Compétences humaines :

9.1 - Pour l'année en cours, veuillez indiquer, sur une période d'un an :

Effectif permanents**Nombre des ingénieurs**

Nombre des cadres administratifs		Nombre des techniciens (agents de maîtrise)	
Nombre des cadres commerciaux		Nombre des employés ayant un niveau BAC +4/5	

9.2- Faites-vous de la formation du personnel ? Oui Non

➤ Si oui, es-ce que ces programmes de formations s'effectuent :

- Au sein de votre entreprise Dans d'autre entreprises Auprès des centres de formations spécialisés
 Autre(s) précisez :.....

9.3- Disposez-vous d'une main d'œuvre qualifiée pour exporter ? Oui Non

➤ Si oui, disposez-vous de spécialistes formés en :

Oui Non

Commerce internationale (y compris les paiements internationaux)
Marketing internationale (connaissances des marchés internationaux)
Stratégie internationale
Logistique internationale

X - L'innovation :

10.1- Au cours de ces trois dernières années, avez-vous introduit des améliorations/ stratégies/ politiques concernant :

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Les procédés de fabrication | <input type="checkbox"/> Les modes d'organisation | <input type="checkbox"/> La qualité de produit |
| <input type="checkbox"/> La tarification de vos produits | <input type="checkbox"/> La promotion de vos produits | <input type="checkbox"/> L'emballage de produit |

10.2- Quels ont été les effets des activités d'innovation effectuées les trois dernières années ?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Elargissement de la gamme de vos produits | <input type="checkbox"/> Amélioration de la qualité de vos produits |
| <input type="checkbox"/> Accroissement de la part de marché | <input type="checkbox"/> Augmentation de la capacité de production |

XI - Les obstacles à l'exportation :

11.1- Parmi les éléments suivants, choisissez les éléments qui vous posent le plus de problème lors de vos démarches d'exportation.

Ressources humaines	Production / approvisionnement
<input type="checkbox"/> Manque de la main d'œuvre pour triage et emballage <input type="checkbox"/> Manque de la main d'œuvre qualifié	<input type="checkbox"/> Capacité de production <input type="checkbox"/> Mauvaise qualité de la datte <input type="checkbox"/> infrastructure insuffisante
Transport / Logistique	Ressources financières
<input type="checkbox"/> Retards lors du transport domestique des marchandises exportées <input type="checkbox"/> Cout de transport très élevés <input type="checkbox"/> L'absence d'entrepôts frigorifiques aux ports, aéroports	<input type="checkbox"/> Accès au financement bancaire <input type="checkbox"/> Accès aux programmes de subventions <input type="checkbox"/> Les délais de rapatriement des recettes d'exportation
Aspects réglementaires et légaux	Commercialisation
<input type="checkbox"/> Les procédures douanières <input type="checkbox"/> Manque de dispositifs d'aides des exportations <input type="checkbox"/> L'instabilité politique <input type="checkbox"/> Lourdeurs administratifs <input type="checkbox"/> Les barrière douanière (droit de douane et taxes) <input type="checkbox"/> Les autorisations à l'export <input type="checkbox"/> Difficulté à répondre à la demande étrangère en matière de qualité, normes, certificats <input type="checkbox"/> Problème de traçabilité <input type="checkbox"/> La réglementation des changes	<input type="checkbox"/> la non-disponibilité de laboratoire de qualité au niveau des unités. <input type="checkbox"/> L'inexistence des réseaux de collecte structurée sous forme de centres de collecte de proximité <input type="checkbox"/> La complexité de la démarche de labellisation <input type="checkbox"/> Problème de stockage <input type="checkbox"/> Cout d'emballage élevé <input type="checkbox"/> Beaucoup d'intermédiaires <input type="checkbox"/> Mauvaise présentation de la datte sur le marché <input type="checkbox"/> Manque d'infrastructures frigorifiques
Marketing / Communication	
<input type="checkbox"/> Concurrence exercée par les exportateurs et les pays exportateurs de dattes <input type="checkbox"/> L'absence totale de publicité au plan national et international <input type="checkbox"/> La spéculation des prix <input type="checkbox"/> Identification des marchés d'exportation <input type="checkbox"/> Identification des acheteurs potentiels <input type="checkbox"/> La langue du pays d'accueil <input type="checkbox"/> La culture du pays <input type="checkbox"/> Difficulté à identifier des clients et des distributeurs <input type="checkbox"/> Manque information et analyse de marché	

XII- La politique de soutien de l'Etat aux exportations des dattes

12.1- Dans le cadre des actions des pouvoirs publics en matière de promotion des exportations hors hydrocarbures, de nouvelles mesures ont été mises en place. Les connaissez-vous ces mesures ? Oui Non

➤ Si oui, avez-vous bénéficié et/ou vous bénéficiez actuellement ? Oui Non

➤ Veuillez citer les principales mesures dont :

- vous avez bénéficié et/ou vous bénéficiez actuellement ;

- votre degré de recours à ces mesures

- degré de satisfaction ;

***Degré de recours** : 4: très utilisée, 3 : moyennement utilisée, 2 : peu utilisée, 1 : pas de tout utilisée

***Degré de satisfaction** : 4 : très satisfait, 3 : satisfait, 2 : peu satisfait, 1 : pas de tout satisfait

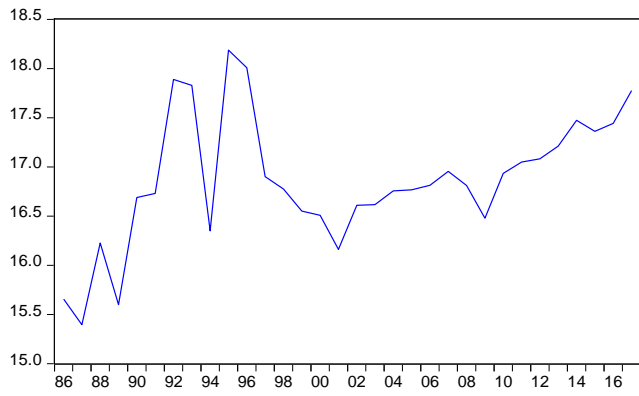
N.B (merci d'encrer le chiffre qui correspond à votre réponse)

Mesures de soutien à l'exportation	Degré de recours				Degré de satisfaction			
FNDAR								
Prise en charge partielle du taux d'intérêt du crédit d'exportation à hauteur de 3%								
Prime d'incitation à l'exportation de 5 DA pour les dattes en vrac.								
Prime d'incitation à l'exportation de 8 DA pour les dattes conditionnées en emballage divisionnaire d'un (01) kg et moins								
FSPE								
Prime de valorisation de 5 DA/kg pour les dattes conditionnées et exportées en emballage divisionnaire d'un kg et moins, excepté la datte branchette.								
Prise en charge à hauteur de 80% des frais de transport intérieur et/ou international) et manutention dans les ports et aéroports								
Prise en charge à hauteur de 80% suite à la participation aux foires inscrites au programme officiel de participation de l'Algérie								
MADR								
Crédit bancaire (Rfig) avec un taux d'intérêt de 0%								
Contrôle de change								
Porter de 10% à 20% le niveau de rétrocession des devises aux exportateurs hors hydrocarbures								
Prolongation de délai de rétrocession des devises, en passant de 120 j à 180 j								
Avantages fiscaux								
Franchise de la TVA pour les achats ou importations de marchandises destinées à l'emballage de dattes destinées à l'exportation.								
Restitution de la TVA pour les opérations d'exportation de dattes								
Exonération permanente de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS)								
Exclusion de la base imposable de la taxe sur l'activité professionnelle TAP								
La Douane								
L'octroi d'un « circuit vert » aux exportateurs des dattes								
Les exportations des dattes sont dispensées du contrôle par scanner au moment de leur embarquement								
L'emmagasiner des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibitions à caractère économique								

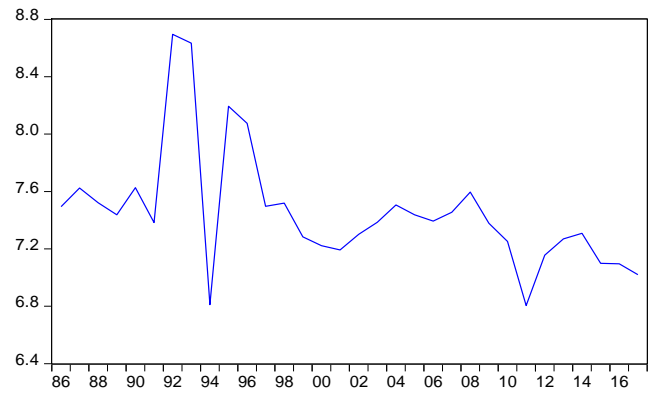
L'exportation temporaire, sans application des mesures de prohibitions à caractère économique								
ALGEX								
Aider les exportateurs à connaître et à comprendre les règles et les pratiques du commerce international (Les prix, les normes, la qualité et l'emballage, les accords et conventions, la réglementation douanière et fiscale, etc....)								
Assistance dans les efforts de prospection des débouchés et créneaux porteurs sur les marchés étrangers								
L'accompagnement dans les manifestations commerciales à l'étranger								
Faire connaître les produits et les services sur les marchés extérieurs (La diffusion des offres de vente sur les réseaux internationaux d'informations commerciales, les mises en relation d'affaires avec des partenaires étrangers, etc...)								
SAFEX								
Organisation des foires, salons spécialisés et expositions à caractère national, local et régional								
Organisation de la participation aux foires et expositions à l'étranger								
Les mises en relations d'affaires avec des partenaires étrangers								
CAGEX								
Couverture des risques liés à l'activité d'exportation								
Etude de la solvabilité de l'acheteur								
Assistance générale pour le choix du mode de paiement								

Annexe 02 :

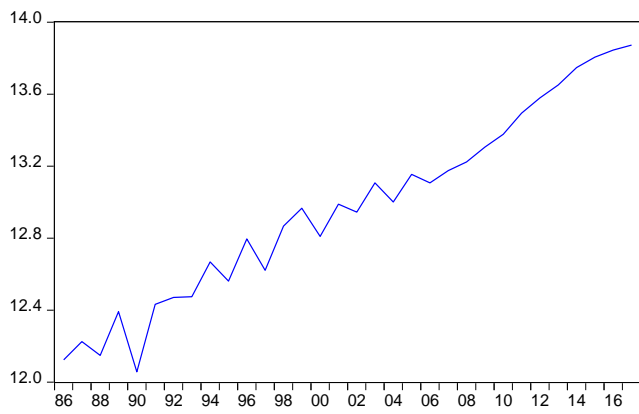
LN_EXP



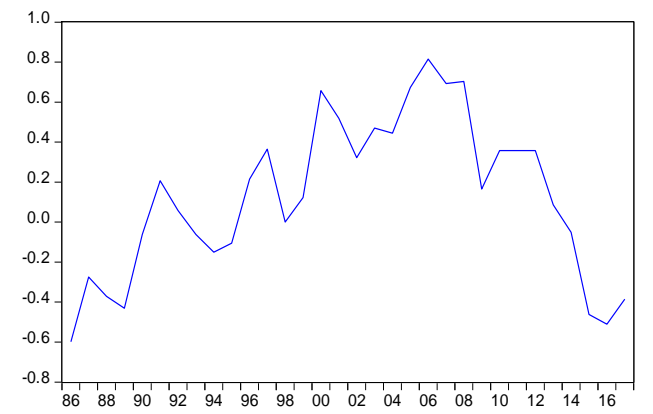
LN_PRIX



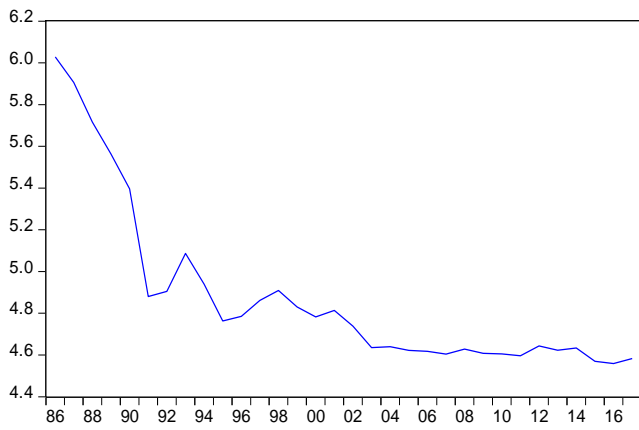
LN_PRO



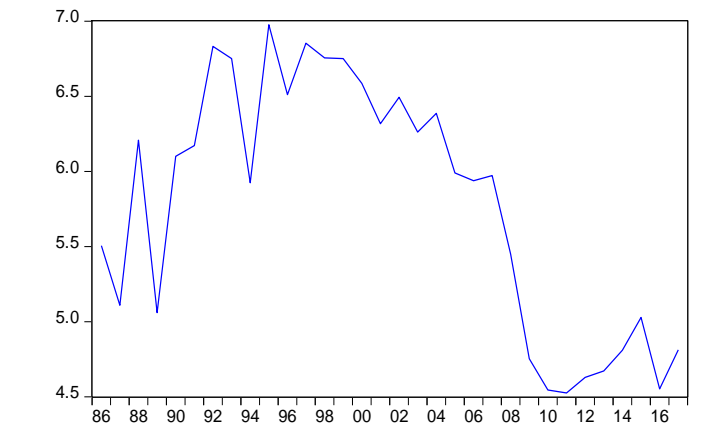
LN_TOT



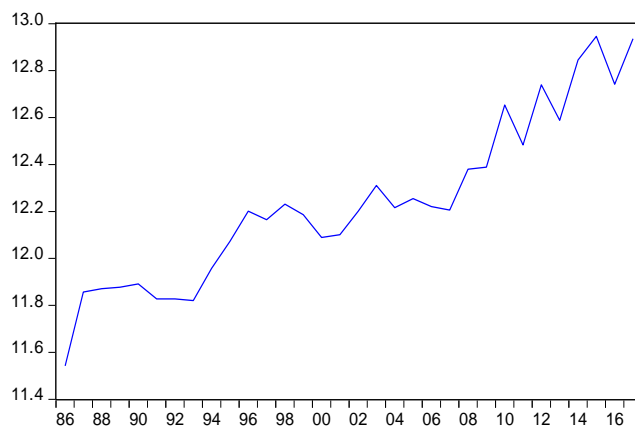
LN_TX



LN_CEP



LN_CONS



Annexe 03 :

Dependent Variable: LN_EXP

Method: Least Squares

Date: 11/02/20 Time: 18:00

Sample: 1986 2017

Included observations: 32

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LN_PRIX	0.949545	0.131343	7.229508	0.0000
LN_TOT	-0.814434	0.162915	-4.999123	0.0000
LN_TX	-1.691472	0.165388	-10.22733	0.0000
C	18.13467	1.102970	16.44167	0.0000
R-squared	0.819684	Mean dependent var		16.86207
Adjusted R-squared	0.800364	S.D. dependent var		0.672012
S.E. of regression	0.300259	Akaike info criterion		0.548125
Sum squared resid	2.524351	Schwarz criterion		0.731342
Log likelihood	-4.770003	Hannan-Quinn criter.		0.608856
F-statistic	42.42766	Durbin-Watson stat		1.865993
Prob(F-statistic)	0.000000			

Annexe 04 :

Dependent Variable: D(LN_EXP)

Method: Least Squares

Date: 11/02/20 Time: 18:06

Sample (adjusted): 1988 2017

Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LN_EXP(-1))	-0.056333	0.090467	-0.622695	0.5394
D(LN_PRIX)	0.948035	0.098766	9.598793	0.0000
D(LN_TOT)	-0.057734	0.235222	-0.245446	0.8082
D(LN_TX)	-1.255234	0.427507	-2.936172	0.0072
RESID01(-1)	-0.756031	0.195696	-3.863295	0.0007
C	0.032878	0.053217	0.617814	0.5425
R-squared	0.847721	Mean dependent var		0.079277
Adjusted R-squared	0.815996	S.D. dependent var		0.622740
S.E. of regression	0.267129	Akaike info criterion		0.374684
Sum squared resid	1.712585	Schwarz criterion		0.654923
Log likelihood	0.379742	Hannan-Quinn criter.		0.464335
F-statistic	26.72105	Durbin-Watson stat		1.722001
Prob(F-statistic)	0.000000			

Annexe 05 :

Vector Error Correction Estimates

Date: 11/02/20 Time: 18:07

Sample (adjusted): 1990 2017

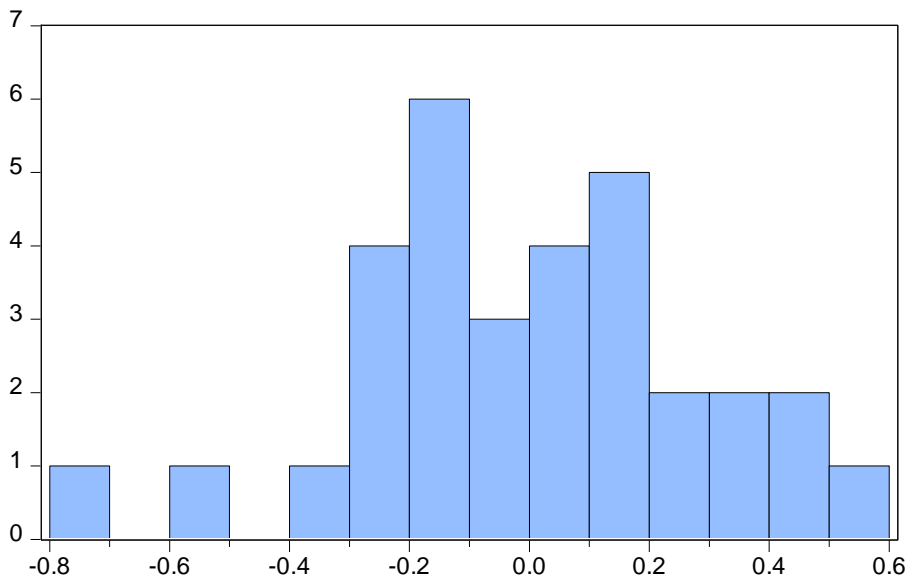
Included observations: 28 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

Cointegrating Eq:	CointEq1	CointEq2		
LN_EXP(-1)	1.000000	0.000000		
LN_PRIX(-1)	0.000000	1.000000		
LN_TOT(-1)	0.028427 (2.09772) [0.01355]	-1.318902 (2.41365) [-0.54643]		
LN_TX(-1)	-13.18065 (2.84809) [-4.62790]	-16.45890 (3.27703) [-5.02250]		
C	46.04938	71.47912		
Error Correction:	D(LN_EXP)	D(LN_PRIX)	D(LN_TOT)	D(LN_TX)
CointEq1	-1.805098 (0.52010) [-3.47066]	-0.468674 (0.27420) [-1.70922]	-0.906959 (0.43010) [-2.10872]	0.224745 (0.12773) [1.75949]
CointEq2	1.611923 (0.46880) [3.43838]	0.441459 (0.24716) [1.78614]	0.810494 (0.38768) [2.09064]	-0.171169 (0.11513) [-1.48669]
D(LN_EXP(-1))	1.360403 (0.46465) [2.92781]	0.521885 (0.24497) [2.13042]	0.612256 (0.38424) [1.59341]	-0.295458 (0.11411) [-2.58915]
D(LN_EXP(-2))	1.233217 (0.35702) [3.45419]	0.633941 (0.18823) [3.36799]	0.207761 (0.29524) [0.70371]	-0.101201 (0.08768) [-1.15420]
D(LN_EXP(-3))	0.851401 (0.23738) [3.58665]	0.541132 (0.12515) [4.32388]	0.159987 (0.19630) [0.81500]	-0.141265 (0.05830) [-2.42313]
D(LN_PRIX(-1))	-1.524695 (0.37726) [-4.04149]	-1.021451 (0.19890) [-5.13561]	-0.710693 (0.31198) [-2.27804]	0.122536 (0.09265) [1.32255]
D(LN_PRIX(-2))	-0.703784 (0.29140) [-2.41516]	-0.436391 (0.15363) [-2.84051]	-0.394590 (0.24098) [-1.63746]	-0.062904 (0.07157) [-0.87897]
D(LN_PRIX(-3))	-0.352580	-0.286847	-0.459907	0.075450

	(0.25923)	(0.13667)	(0.21437)	(0.06366)
	[-1.36011]	[-2.09885]	[-2.14539]	[1.18512]
D(LN_TOT(-1))	1.063697	0.354804	0.679890	-0.190242
	(0.55868)	(0.29454)	(0.46200)	(0.13721)
	[1.90394]	[1.20459]	[1.47161]	[-1.38652]
D(LN_TOT(-2))	1.528673	1.099485	0.336799	-0.139274
	(0.50212)	(0.26473)	(0.41523)	(0.12332)
	[3.04441]	[4.15330]	[0.81111]	[-1.12940]
D(LN_TOT(-3))	1.063093	0.822969	0.237609	-0.030306
	(0.33299)	(0.17556)	(0.27537)	(0.08178)
	[3.19258]	[4.68780]	[0.86289]	[-0.37058]
D(LN_TX(-1))	-0.009830	-1.728470	0.963335	-0.206538
	(0.95611)	(0.50407)	(0.79066)	(0.23481)
	[-0.01028]	[-3.42900]	[1.21839]	[-0.87958]
D(LN_TX(-2))	2.122276	0.096248	0.635536	-1.043534
	(1.32602)	(0.69910)	(1.09656)	(0.32566)
	[1.60048]	[0.13767]	[0.57957]	[-3.20436]
D(LN_TX(-3))	4.454925	3.277378	0.175422	-0.528345
	(1.20848)	(0.63713)	(0.99936)	(0.29679)
	[3.68637]	[5.14399]	[0.17553]	[-1.78018]
C	0.155689	-0.053327	0.008714	-0.090673
	(0.10659)	(0.05620)	(0.08814)	(0.02618)
	[1.46064]	[-0.94896]	[0.09886]	[-3.46379]
R-squared	0.926988	0.974080	0.679765	0.885049
Adj. R-squared	0.848360	0.946166	0.334896	0.761255
Sum sq. resids	0.743421	0.206635	0.508387	0.044840
S.E. equation	0.239136	0.126075	0.197754	0.058730
F-statistic	11.78955	34.89605	1.971082	7.149400
Log likelihood	11.07149	28.99579	16.39177	50.38588
Akaike AIC	0.280608	-0.999700	-0.099412	-2.527563
Schwarz SC	0.994289	-0.286019	0.614269	-1.813882
Mean dependent	0.077693	-0.014907	0.001611	-0.035002
S.D. dependent	0.614100	0.543380	0.242483	0.120197
Determinant resid covariance (dof adj.)		6.35E-08		
Determinant resid covariance		2.95E-09		
Log likelihood		116.0651		
Akaike information criterion		-3.433222		
Schwarz criterion		-0.197868		
Number of coefficients		68		

Annexe 06 :



Series: Residuals
Sample 1986 2017
Observations 32

Mean -7.74e-16
Median 0.001231
Maximum 0.519257
Minimum -0.733225
Std. Dev. 0.285361
Skewness -0.283238
Kurtosis 3.025320

Jarque-Bera 0.428715
Probability 0.807060

Annexe 07 :

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	0.206440	Prob. F(3,28)	0.8911
Obs*R-squared	0.692478	Prob. Chi-Square(3)	0.8750
Scaled explained SS	0.536891	Prob. Chi-Square(3)	0.9107

Annexe 08 :

Date: 11/02/20 Time: 18:39

Sample: 1986 2017

Included observations: 32

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. .	. .	1	0.031	0.031	0.0334	0.855
. * .	. * .	2	-0.101	-0.102	0.4004	0.819
. * .	. * .	3	-0.152	-0.147	1.2657	0.737
. .	. .	4	-0.061	-0.066	1.4107	0.842
. * .	. * .	5	0.137	0.113	2.1638	0.826
. * .	. * .	6	0.191	0.161	3.6932	0.718
. .	. * .	7	-0.065	-0.068	3.8751	0.794
. ** .	. ** .	8	-0.294	-0.254	7.7965	0.454
. * .	. * .	9	-0.176	-0.144	9.2543	0.414
. * .	. .	10	0.074	0.036	9.5262	0.483
. .	. * .	11	0.037	-0.091	9.5986	0.567
. .	. * .	12	-0.024	-0.121	9.6297	0.648
. ** .	. ** .	13	-0.310	-0.307	15.129	0.299
. .	. .	14	-0.062	0.019	15.362	0.354
. * .	. .	15	0.085	0.063	15.827	0.394
. .	. * .	16	0.072	-0.123	16.183	0.440

Résumé

Résumé

Résumé :

L'objectif de cette thèse est d'étudier les facteurs déterminants des exportations de la datte en Algérie. Afin d'atteindre cet objectif, nous avons abordé en premier temps les fondements théoriques et les travaux empiriques sur les exportations agricoles pour définir ses déterminants. Ensuite nous avons analysé la situation de la filière datte en Algérie et les politiques de soutiens mises en œuvre par l'Etat afin de voir s'il y a une compatibilité entre les deux. Dans un second temps, nous avons opté pour deux approches économiques afin de déterminer les facteurs explicatifs des exportations de la datte en Algérie.

-Une approche microéconomique à travers une enquête sur terrain auprès des entreprises exportatrices des dattes au niveau de la wilaya de Biskra. L'exploitation des résultats de l'enquête nous a permis d'identifier les principales contraintes. La plus importante est d'ordre institutionnel, soulignant un manque d'accompagnement financier et organisationnel des entreprises exportatrices.

-Une approche macroéconomique à travers une analyse économétrique en utilisant la méthode d'Engle et Granger et la méthode de Johansen pour chercher s'il existe une relation de long terme entre les exportations de la datte et les éléments fondamentaux de l'économie algérienne.

Nous avons abouti aux résultats suivants : le prix à l'exportation et le taux de change déterminent les exportations de la datte à court et à long terme alors que les termes de l'échange déterminent les exportations uniquement à long terme.

Summary :

The aim off this dissertation is to study the main determining factors that affect the export of dates in Algeria. In order to achieve this objective, we first approached the theoretical foundations and previous empirical work on agricultural exports to define its determinants. Then we analyzed the situation of the date industry in Algeria and the support policies implemented by the government in order to see if there is a relationship between the two. Secondly, we decided to undertake two different economic approaches in order to determine the main factors that affect date exports in Algeria.

- A microeconomic approach through a field survey of date exporting companies in the state of Biskra. The use of the survey's results allowed us to identify the main barriers. The most important one is institutional, highlighting a lack of financial and organizational support for exporting companies.
- The second approach is macroeconomic through an econometric analysis using Engle and Granger method and Johansen method to find out whether there is a long-term relationship between date exports and the fundamental elements of the Algerian economy.

The results have led us to the following conclusions: Both exportation price and the exchange rate influence the exports of the date in the short and long term while the terms of trade affect the exports only in the long term.

الملخص:

تهدف من هذه الأطروحة إلى دراسة العوامل المحددة لصادرات التمور إلى الجزائر. لتحقيق هذا الهدف، اقترنا أولاً من الأسس النظرية والدراسات السابقة على الصادرات الزراعية لتحديد محدداتها. ثم قمنا بتحليل وضع قطاع التمور في الجزائر وسياسات الدعم التي اعتمدها الدولة لمعرفة ما إذا كان هناك توافق بين الاثنين. ثانياً، اخترنا مقاربتين اقتصاديتين لتحديد العوامل المفسرة لصادرات التمور في الجزائر.

- مقارنة جزئية من خلال دراسة ميدانية لمجموعة من شركات تصدير التمور في ولاية بسكرة. لقد مكنا استخدام نتائج الاستطلاع من تحديد المعوقات الرئيسية. أهمها المعوقات المؤسسية، وإبراز نقص الدعم المالي والتنظيمي للشركات المصدرة.

- مقارنة كلية من خلال تحليل اقتصادي قياسي باستخدام طريقة أنجل غرانجر وطريقة جوهانسن لمعرفة ما إذا كانت هناك علاقة طويلة الأمد بين صادرات التمور والعناصر الأساسية للاقتصاد الجزائري. لقد حققنا النتائج التالية: سعر التصدير، وسعر الصرف يؤثر على صادرات التمور على المدى القصير والطويل بينما يؤثر محددات التبادل التجاري الصادرات فقط على المدى الطويل.