

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/29637522>

De l'eau aux dattes : aperçu de la filière datte tunisienne et perspectives d'interventions

Article · January 2006

Source: OAI

CITATIONS

3

READS

317

4 authors, including:



Marcel Kuper

Cirad - La recherche agronomique pour le développement

197 PUBLICATIONS 1,633 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Rivalités et arrangements coopératifs pour l'accès à l'eau souterraine dans la plaine de Berrechid au Maroc [View project](#)



Irrigated Systems in the Maghreb (SIRMA) [View project](#)

De l'eau aux dattes : aperçu de la filière dattes tunisienne et perspectives d'interventions

Bachta M. S.¹, Le Gal P.-Y.², Rhouma A.³, Kuper M.⁴

1 INAT, Avenue Charles Nicolle 1082, Tunis-Mahrajène Tunisie

2 Cirad, UMR Innovations, 34398 Montpellier Cedex 5, France

3 INRAT, Centre de Recherches Phoenicicoles. de Degache, Tunisie

4 Cirad, UMR G-Eau, 34398 Montpellier Cedex 5, France ; IAV Hassan II, Rabat Maroc

Résumé — La modernisation et l'extension des aménagements hydrauliques dans les oasis du Sud tunisien renchérissent le coût de l'eau tout en accentuant la pression sur la ressource. Or ces oasis sont majoritairement orientées vers la production d'une variété de dattes destinée principalement au marché international, la *Deglet el Nour*. La valorisation de l'eau par ces systèmes de production, et plus généralement, leur durabilité économique et écologique sont donc dépendantes du fonctionnement et des performances de la filière dattes, particulièrement dans sa composante exportatrice. Partant des nombreuses études réalisées, complétées par un ensemble d'interviews réalisé dans le cadre du projet Sirma, cet article présente un aperçu de l'organisation et du fonctionnement de la filière. Celle-ci comprend 3 grands types d'acteurs : des producteurs nombreux, de petite taille et atomisés, des conditionneurs-exportateurs peu nombreux mais intégrant faiblement l'amont et l'aval, et des collecteurs jouant le rôle d'intermédiaires entre les précédents. La filière fonctionne essentiellement sous la forme d'un marché spot, sans réelle maîtrise des quantités et qualités livrées. Des stratégies d'investissement dans des capacités de stockage apparaissent néanmoins avec le décalage à venir entre la période de récolte (octobre à décembre) et le ramadan, pic de consommation. Quelques perspectives d'intervention sont tirées de ce premier diagnostic, replacées dans une problématique plus générale de *supply chain management*.

Introduction

L'essor de la culture du palmier dattier en Tunisie date de l'instauration d'un système social de distribution de l'eau introduit par Ibn Chabbat il y a plus d'un siècle dans les oasis du Sud tunisien. Pendant cette première période, une filière de production, de collecte et de vente des dattes s'est développée dans un équilibre intégrant les exigences de durabilité de la ressource en eau tirée des sources naturelles. Un système de production spécifique s'est alors mis en place, combinant l'aménagement hydraulique des palmeraies, des règles de gestion des ressources foncières et hydriques, l'étagement des cultures et la diversification des variétés de dattier, afin de couvrir les besoins alimentaires et monétaires des populations locales (Battesti, 2005).

Ce système ancien a progressivement évolué sous l'impulsion de plusieurs facteurs : (i) la modernisation des réseaux hydrauliques des oasis avec l'apparition de forages artésiens ou pourvus de systèmes de pompage combinés au bétonnage des canaux d'irrigation ; (ii) la réorientation de la production de dattes vers l'exportation et la spécialisation dans la culture de la variété *Deglet el Nour*, produit à forte valeur qui représente plus des deux tiers de la production et 80 % des ventes à l'étranger (ONAGRI, 2005) ; (iii) l'extension des superficies sous palmier, qu'elles soient raccordées aux réseaux existants ou alimentées par des forages autonomes.

Cette évolution entraîne plusieurs conséquences pour l'économie locale et nationale comme pour l'avenir des systèmes oasiens. La filière dattes affiche un dynamisme certain et tient une place importante dans l'économie agricole et agroalimentaire tunisienne. De 46 000 tonnes produites en 1980, le secteur est passé à 113 000 tonnes en 2001, réparties entre deux bassins de production principaux : Kebili, pour 51 % de la production, et Tozeur pour 33 % (Sai et Rhouma, 2005 ; Scanagri, 2004a,b). Mais cette

croissance découle plus de l'augmentation des surfaces (33 000 ha en 2005) que des rendements, qui varient de 20 à 50 kg/arbre, soit un rendement moyen à l'hectare de 2,8 tonnes, avec des écarts variables selon les années et les bassins de production (Figure 1). Elle se traduit par une augmentation des exportations, qui représentaient 30 000 tonnes en 2004 (GIF, 2005), faisant de la filière dattes le troisième secteur d'exportation agro-alimentaire tunisien, après l'huile d'olive et les produits de la mer.

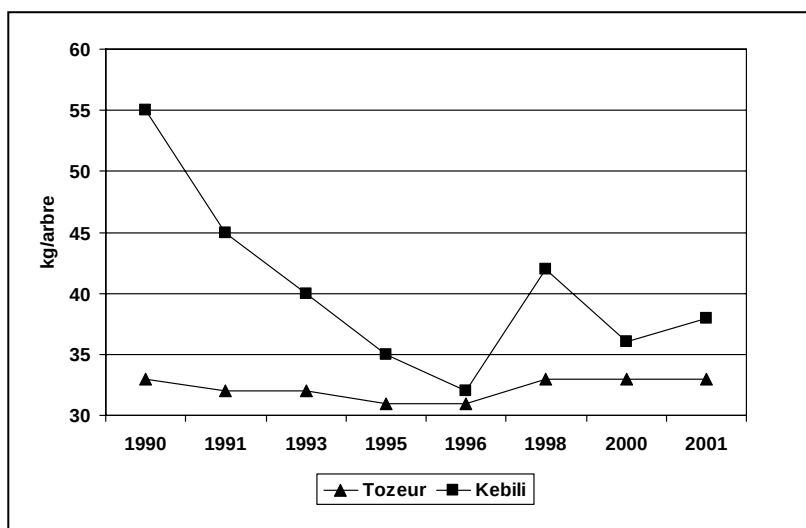


Figure 1. Évolution du rendement de la *Deglet el Nour* en fonction de la zone de production et de l'année.

Mais cette augmentation des productions et la spécialisation dans la variété *Deglet el Nour*, qui représentait plus de 60 % des effectifs de palmiers en 2002 pour 45 % en 1977, augmentent la pression sur la ressource en eau, dont l'équilibre écologique risque de se rompre alors que son coût d'extraction et de distribution augmente. Cette variété est en effet très consommatrice en eau (environ 20 000 m³/ha) tout en étant sensible aux maladies, à l'hydromorphie et aux pluies automnales compte tenu de sa période de maturation, de mi-octobre à fin décembre dans le Sud tunisien. Parallèlement, les variétés traditionnelles, dites communes, ont tendance à régresser malgré leur bonne adaptation au milieu et leur large palette de caractéristiques agronomiques (cycle de maturation de précoce à tardif, moindre consommation en eau) et nutritionnelles.

La valorisation de l'eau utilisée dans les oasis et la durabilité des systèmes oasiens en général sont donc de plus en plus dépendantes des performances de la filière dattes et de son positionnement sur le marché national et international. Ces performances dépendent de l'organisation et du fonctionnement de la filière, tant dans sa composante exportatrice que dans le potentiel représenté par les nombreuses variétés traditionnelles. C'est pourquoi l'action structurante 3 du projet Sirma, intitulée « *Articulations entre bassins d'approvisionnement des filières agro-alimentaires et périmètres irrigués* », a choisi ce deuxième terrain venant compléter le bassin d'approvisionnement laitier du Tadla (Kuper *et al.*, 2005) pour analyser et agir sur les liens entre l'usage de la ressource en eau sur les oasis et sa valorisation sous forme de dattes et d'éventuels produits dérivés. Cet article présente un premier diagnostic tiré de la littérature, de travaux en cours et de premières enquêtes réalisées dans le cadre de Sirma en 2006 (Kuper *et al.*, 2006 ; Sirma, 2006). Ce diagnostic fonde le programme de travail qui sera mis en place à partir de l'automne 2006.

Organisation de la filière dattes tunisienne

Organisation générale

La filière est organisée différemment selon le débouché de la dattes, à l'export ou sur le marché national (**Figure 2**). Le marché à l'export est bien structuré. Des collecteurs sont mandatés par des exportateurs pour acheter la dattes, théoriquement sur la base d'un prix plancher fixé par le Groupement interprofessionnel des fruits (GIF), structure étatique où sont représentés producteurs et exportateurs. Les dattes sont ensuite conditionnées et stockées dans des stations gérées par les 33 exportateurs. Ceux-ci se chargent de la vente sur les marchés européens. Seuls un petit nombre cherche à intégrer l'amont et l'aval, pour mieux coller à la demande à l'étranger.

Les circuits liés au marché national sont plus complexes. A partir des mêmes collecteurs ils font intervenir des grossistes, intermédiaires, détaillants et des marchés locaux et de gros avant d'atteindre les consommateurs. Les variétés communes sont commercialisées par cette voie. Les dattes sont vendues fraîches après la récolte, ou sèches après stockage. Les prix sont libres et varient en fonction du délai par rapport à la récolte. Une partie des dattes conditionnées par les exportateurs est écoulee sur ce marché.

Les principaux acteurs de la filière export sont présentés dans la suite de cet article.

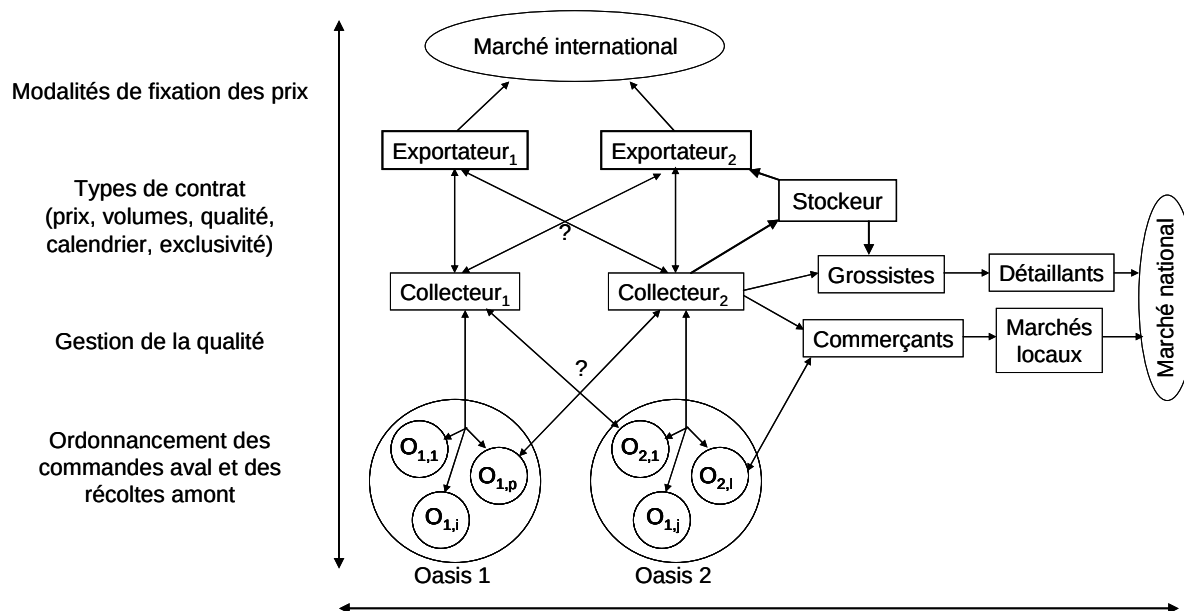


Figure 2. Représentation schématique et partielle de l'organisation de la filière dattes des producteurs aux consommateurs et questions liées aux interactions entre acteurs.

Les producteurs

La filière comprend environ 50 000 producteurs relevant de deux grands types d'oasis. Les oasis anciennes, ou « traditionnelles », sont caractérisées par une atomisation du foncier, une eau considérée comme abondante et gratuite, des plantations de palmiers anciennes, constituées de nombreuses variétés à densité élevée (15 à 30 cultivars en moyenne dans une palmeraie, plantées à 130 pieds par hectare), associées par étage avec des fruitiers, des fourrages, des céréales et du maraîchage, une autoconsommation de la production et une main-d'œuvre familiale. A l'inverse, les oasis « modernes » sont caractérisées par des surfaces par exploitation plus élevées, un aménagement des réseaux hydrauliques conduisant à une tarification de l'eau (relevage), peu de variétés (*Deglet el Nour* dominante) plantées à faible densité, une commercialisation sur le marché export et une main-d'œuvre de plus en plus salariée.

Les « extensions » hors de la palmeraie aménagée, alimentées par les réseaux aménagés ou par leurs propres forages, sont de plus en plus fréquentes. Elles traduisent l'intérêt porté par les populations oasiennes à la filière dattes, sans que l'on sache toujours si cet intérêt reflète une stratégie économique d'augmentation des revenus ou une stratégie patrimoniale de contrôle du foncier.

Les exploitations sont en majorité de petite taille du fait des héritages successifs (Tableau). Elles doivent faire face à plusieurs problèmes qui conditionnent leur fonctionnement et leurs performances. L'émiettement du foncier conduit les plus petites exploitations, les plus nombreuses, à mettre leurs parcelles en métayage (principe du *khemmassat*, où le métayer reçoit 20 % de la récolte pour le travail fourni). Le marché foncier est en effet limité, les parcelles se transmettant par héritage.

La rareté de la main-d'œuvre qualifiée représente une deuxième contrainte, alors que l'itinéraire technique pratiqué dans les palmeries est relativement consommateur en travail (travail du sol, pollinisation manuelle, protection des régimes, récolte), plaçant les producteurs absenteïstes en situation de dépendance vis-à-vis de la main-d'œuvre extérieure (Bachta, 1996 ; Bachta et Zaïbet, 2001).

Des problèmes techniques se posent également. La lutte phytosanitaire est mal maîtrisée, notamment contre la pyrale de la dattes qui nécessite une étape de désinsectisation dans le processus ultérieur de

conditionnement. La gestion de l'eau peut combiner gaspillages à certaines périodes et mauvaise couverture des besoins en eau à d'autres avec des risques d'hydromorphie (Ferry, 1996). Or, le palmier est une culture fortement consommatrice en eau (entre 16 et 20 000 m³/ha).

Enfin, la protection des régimes contre les pluies automnales nécessite la mise en place de sacs plastiques, et la protection contre la pyrale de la datte ne pouvant plus s'effectuer chimiquement nécessitera la pose de moustiquaires. Or, ces efforts à réaliser par les producteurs ne sont pas nécessairement transcrits dans les prix d'achat des régimes.

Les producteurs se présentent en ordre dispersé face aux collecteurs, qui disposent d'un rapport de force favorable. Ils sont globalement mal rémunérés, du fait (i) d'une mauvaise organisation se traduisant par une faible coordination horizontale ; (ii) une absence ou insuffisance des capacités de stockage ; (iii) des besoins en trésorerie au moment de la récolte ; et (iv) des aléas climatiques qui font varier les volumes et les cours. Si les prix peuvent atteindre 2 DT/kg¹ au début de la campagne, ils descendent fréquemment en dessous de 1 DT/kg ensuite. Les prix planchers, décidés d'un commun accord entre producteurs et exportateurs au niveau du GIF, ne sont alors plus respectés par les uns et les autres.

Ces différents problèmes interrogent sur la place que tient la culture du dattier dans la stratégie des producteurs. Une visite de la palmeraie de Fatnassa, située dans la région de Kebili, montre une forte hétérogénéité des parcelles en termes d'entretien des aménagements hydrauliques, d'amendements (sable, fumier), d'enherbement et de présence de cultures étagées. Ces différences pourraient renvoyer à la diversité des stratégies identifiées lors d'une enquête réalisée en mars 2006 sur quelques exploitations (Sirma 2006). Or les stratégies d'intensification, mesurées à partir de la régularité de paiement des redevances hydrauliques et de l'utilisation de main-d'œuvre salariée, ne dépendent pas de la taille de l'exploitation, sauf pour les exploitations cultivant moins d'un hectare de palmiers en variété traditionnelle. Les moteurs de ces différences restent donc à déterminer.

Tableau I. Types d'exploitation oasienne.

Type d'exploitation	Surface	% exploitations	Faire-valoir
Petite	< 0,5 ha	75	Indirect
Moyenne	0,5 à 2 ha	10	Direct
Grande	> 2 ha	15	Direct

Source : Sai et Rhouma, 2005.

Les collecteurs

Les collecteurs sont au nombre de 200 à 500 sur l'ensemble de la filière. Ils représentent un maillon clé de son fonctionnement en gérant le lien entre les producteurs et les opérateurs aval. Beaucoup n'exercent l'activité que de manière occasionnelle, d'autant que la profession n'est pas encore normalisée. Ils achètent la datte aux producteurs pour le compte d'opérateurs aval (stockeurs, exportateurs) selon un barème et des montants décidés par leurs clients et prennent une commission au passage de l'ordre de 0,05 à 0,075 DT/kg. Un exportateur travaille en général avec une dizaine de collecteurs, chacun traitant environ 50 à 400 tonnes de dattes par an.

Les dattes sont achetées après récolte ou sur pied. Dans le premier cas, dont un exemple a été enquêté à Fatnassa, les producteurs prennent en charge la récolte, effectuent un premier tri et viennent livrer leurs productions au dépôt du collecteur. Celui-ci collecte les dattes au fur et à mesure de leur arrivée, sans planification des commandes auprès des producteurs. Les dattes sont de nouveau triées à leur arrivée au dépôt, avec l'aide d'un agent de l'exportateur, mais il n'y a pas de critères d'évaluation standardisés de la qualité. Le tri se fait sur la base d'indicateurs tels que le calibre, la brillance, l'odeur, etc.

Le collecteur transfère les dattes retenues vers l'exportateur en demandant l'envoi d'un camion lorsqu'il a suffisamment de stock. Ce camion amène des cageots vides et repart avec les pleins. Ces cageots sont ensuite prêtés aux producteurs. Les dattes sont payées en fonction de leur classement, par exemple en 2005 1,4 DT/kg pour la qualité « branchette », 1 DT/kg en vrac et 0,25 DT/kg pour les dattes déclassées. Lorsque la récolte est effectuée sur pied, le collecteur estime les productions en quantité et qualité lors de passages dans les parcelles, propose un prix puis organise la récolte.

¹ 1 DT = 0,62 euro

Dans les deux cas, le prix d'achat aux producteurs est négocié au jour le jour, sans tenir compte du prix plancher fixé au niveau du GI Fruits, les producteurs ne disposant que d'un faible pouvoir de négociation vu leur atomisation. Cette situation favorise de plus des phénomènes de spéculation, l'écart de prix entre le producteur et les consommateurs à Tunis étant de l'ordre de 1 à 4. Les collecteurs achetant sur pied peuvent également subir des pertes si leurs estimations s'avèrent trop optimistes.

Les collecteurs - stockeurs locaux

La récolte de la datte s'effectue sur une période relativement courte, particulièrement pour la *Deglet el Nour*, alors que la consommation s'étale sur l'année avec deux pics : Noël en Europe (date fixe) et le ramadan (date variant d'une année à l'autre). Il est donc important de pouvoir stocker la production dans de bonnes conditions pour répondre à la demande. Cette fonction sera même cruciale pour les vingt prochaines années, pendant lesquelles le ramadan précèdera la récolte.

Le stockage se révèle rémunérateur dès lors que l'augmentation des prix en cours d'année dépasse son coût. C'est pourquoi des collecteurs locaux investissent dans des capacités de stockage, au-delà des seuls conditionneurs-exportateurs et du GIF qui disposent de leurs propres capacités. Actuellement une capacité totale de 10 à 15 000 tonnes dans le gouvernorat de Kébili serait gérée par ces opérateurs.

Ces collecteurs-stockeurs se placent à l'interface entre les collecteurs et les grossistes et commerçants. Le cas rencontré à Fatnassa possède une capacité de 200 tonnes pour une production annuelle commercialisée de l'ordre de 500 tonnes. Le stockage se fait sur 3 à 10 mois, sachant que la période visée est celle du ramadan, où 50 % de la récolte est vendue.

Les exportateurs-conditionneurs

Les exportateurs-conditionneurs sont au nombre de 33, les dix premiers représentant les deux tiers du tonnage exporté. Les dattes sont conditionnées sous des formes variables, « naturelle » ou après avoir subi quelques transformations (humidification ou séchage, enrobage, dénoyautage - Figure 3) et dans des emballages divers : barquettes de 200 à 500 g, en branchettes (emballages carton de 1 à 3 kg) ou en vrac. Ils vendent sur 58 pays au total, mais le marché européen absorbe 70 % du tonnage exporté (dont 31 % pour la France, qui ré-exporte ensuite une partie de ces tonnages). Les exportations sur le Maroc, dont la palmeraie est fortement touchée par le Bayoudh, représentent 12 % du total (GI Fruits, avril 2005).

Les exportateurs font face à plusieurs problèmes. Ils ont en général des difficultés à respecter les normes sanitaires des pays importateurs, mais certaines usines sont déjà certifiées (ISO 9002, HACCP). Si la traçabilité à partir de l'entrée usine est parfois respectée, il n'en va pas de même de la chaîne amont, dans la mesure où la coordination verticale avec les producteurs via les collecteurs demeure faible. La gestion de la qualité se limite donc à un tri des produits bruts à chaque étape, en l'absence de dispositifs d'intégration de l'amont tels que des cahiers des charges. Cette organisation se traduit par des taux de pertes élevés, de l'ordre de 25 % entre la récolte potentiellement disponible et les quantités effectivement conditionnées.

L'organisation aval est également mal structurée dans la mesure où les exportateurs s'impliquent peu dans la commercialisation dans les pays importateurs, et pèsent donc insuffisamment sur la segmentation du marché et la demande. Il est possible que la situation de rente dont bénéficie la production tunisienne du fait de la diminution de la production marocaine et de la désorganisation de la filière algérienne, n'ait pas incité les opérateurs à investir dans ces domaines. Mais cet environnement jusqu'ici favorable pourrait se dégrader avec la montée en puissance de l'Algérie. Les problèmes soulevés au niveau de la production et la faiblesse des relations entre les acteurs pourraient alors affaiblir les positions de la filière tunisienne à l'export.

Synthèse

La filière datte tunisienne apparaît dynamique, en expansion, mais fragile car très atomisée et privilégiant une coordination marchande sous la forme d'un marché spot favorisant la spéculation. On peut donc s'interroger sur la sensibilité de cette organisation à l'évolution de la concurrence, qu'elle vienne d'Algérie où de nouvelles plantations sont en cours d'installation, d'Israël ou des Etats-Unis (Greiner, 1996 & 1998). Des tentatives de coordination contractuelle à travers le Groupement interprofessionnel des fruits existent (fixation de prix plancher d'achat de la datte), mais sont apparemment peu respectées par les acteurs eux-mêmes.

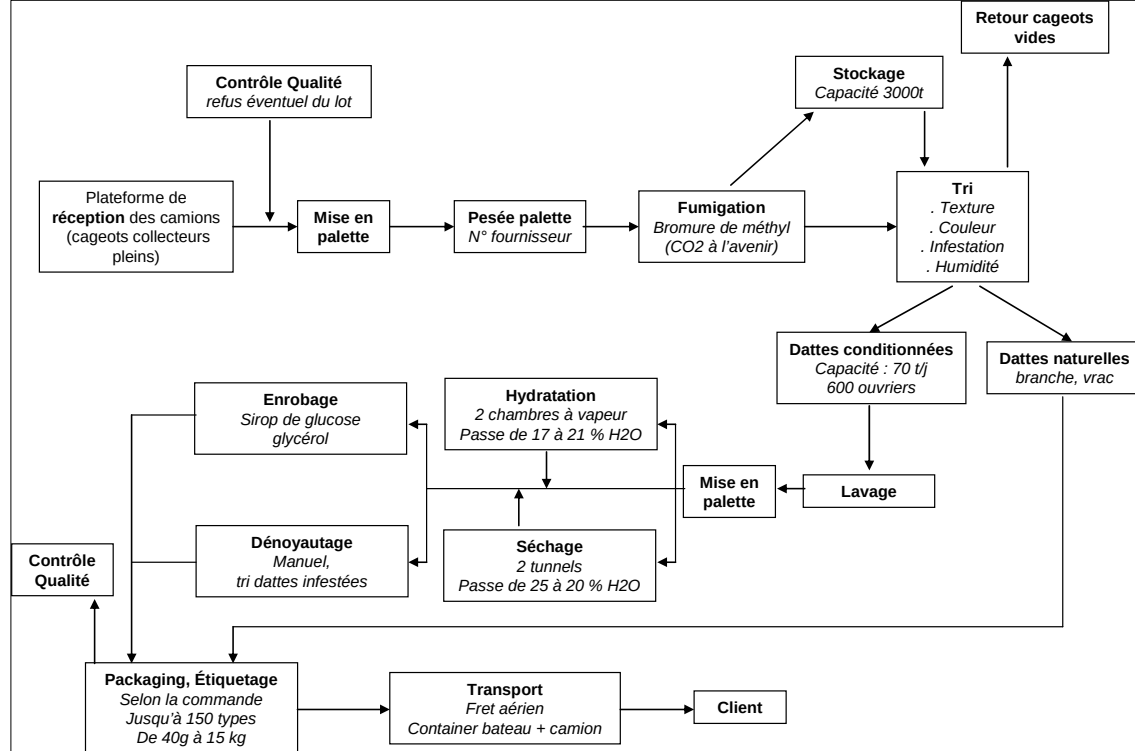


Figure 3. Exemple d'une chaîne logistique interne à une usine de conditionnement.

La fragilité de cette filière tient en plusieurs points mentionnés par nos interlocuteurs et par la bibliographie : (i) sa dépendance vis-à-vis de la seule *Deglet el Nour*, avec une augmentation des risques phytosanitaires et économiques ; (ii) des problèmes de synchronisation de l'offre par rapport à la demande, particulièrement pour les années à venir du fait du calage du mois de ramadan avant les récoltes ; (iii) des incertitudes sur le concept de qualité, son objectivation et sa maîtrise tout au long de la chaîne d'approvisionnement ; (iv) des stratégies paysannes mal identifiées, mais donnant une place variable à la culture du palmier dans l'élaboration du revenu ; (v) l'absence d'un plan stratégique porté par l'ensemble des intervenants de la filière.

Pour les producteurs, la dépendance marquée des systèmes de production vis-à-vis du palmier dattier et de la *Deglet el Nour* conduit à l'augmentation des risques agronomiques et économiques (concentration des entrées monétaires dans le temps, spéculation, bradage des productions). Cette situation, combinée à l'atomisation de la production, aurait pu favoriser l'émergence de groupements à même d'agréger des tonnages plus élevés et de peser ainsi dans les négociations avec les opérateurs aval. Or, il n'en est rien. On s'en tient aujourd'hui à une situation caractérisée par des producteurs mal organisés, traitant de manière dispersée avec les collecteurs, sensibles aux aléas climatiques et aux difficultés de trésorerie car ne disposant pas de capacités de stockage, mais dans des situations économiques variables dès lors qu'un grand nombre d'entre eux dispose de revenus non agricoles.

Les expériences malheureuses avec les coopératives dans les années 60 et la diversité d'intérêt des producteurs vis-à-vis d'une telle organisation peuvent expliquer cette situation. De plus, et si l'on fait l'hypothèse que de tels groupements amélioreront l'efficacité de la filière et sa création de valeur, leur émergence doit s'envisager à son échelle toute entière : des initiatives isolées seraient probablement délaissées par les opérateurs aval.

L'avenir de ces exploitations pose également problème vu leur taille et la rareté de la main-d'œuvre. Quelles sont les dynamiques à l'œuvre, que ce soit en termes de marché foncier (location, achat/vente, extensions) et d'évolution des itinéraires techniques ?

Perspectives de recherche-intervention

Des thèmes d'intervention possibles

Lors de nos enquêtes, trois thèmes de travail ont été mentionnés par les opérateurs de la filière comme pouvant faire l'objet d'une recherche-intervention. Le premier concerne l'organisation de l'offre autour de groupements de producteurs pouvant effectuer des premières opérations de tri et de classement, s'impliquer dans le stockage pour étaler les ventes et profiter de meilleurs prix d'achat.

Le second concerne la diversification variétale, l'étalement des récoltes, la diversification et la segmentation de l'offre et la diversification des produits dérivés du palmier. Ce thème soulève de nombreux problèmes : comment estimer le potentiel de matière première disponible et les quantités

commercialisables ? Comment construire une demande à partir d'une offre diversifiée ? Il se conçoit à travers une approche transversale associant les différents maillons de la filière.

Le troisième thème concerne la diversification des systèmes de production en ré-introduisant un système étagé mal en point pour améliorer la valorisation de l'eau et mieux intégrer agriculture et élevage (introduction de cultures fourragères, valorisation des sous-produits du dattier, développement de l'élevage, augmentation des quantités de fumier produites).

Replacer ces questions dans une problématique de supply chain

La résolution de ces questions et l'évolution de la filière gagneraient à passer d'une approche par acteur à une approche de type *supply chain management*, définie comme la gestion des relations coordonnées entre fournisseurs, industriels, distributeurs et commerçants assurant la transformation d'une matière première en des biens de consommation finale (Beamon, 2005). La *supply chain* est alors considérée comme l'unité de gestion privilégiée pour analyser les phénomènes de compétitivité et améliorer l'efficacité des processus productifs (Croom *et al.*, 2000).

Une telle approche visant à augmenter la valeur totale de la filière et par là même la valorisation de l'eau dans les oasis, amènerait à s'intéresser à différentes questions liées aux interactions entre acteurs, dans une perspective dépassant la seule coordination marchande observée actuellement.

- Quelle organisation et gestion des flux physiques de datte privilégier, dans le temps (depuis la récolte jusqu'à la vente) et dans l'espace ? Avec quels impacts sur les quantités et qualités mises en marché et sur les coûts de production ? Quelles modalités de gestion de la qualité tout au long de la chaîne (au moins export) ?
- Quelle adéquation de l'offre de datte (gérée par les agriculteurs) et de la demande nationale et export ? Comment valoriser la diversification de l'offre variétale, sachant que le produit demeure mal connu en dehors des populations musulmanes, qui elles-mêmes le consomment préférentiellement durant le ramadan (Scanagri, 2004c) ? Comment la demande est-elle prise en compte par les producteurs dans leurs décisions de conduite de la culture et de commercialisation ?
- Quelles formes d'engagement entre les acteurs et, notamment, quels systèmes de paiement de la datte au producteur ? En fonction de quels modes de partage de la valeur créée ?
- Quel système d'information mettre en place pour s'assurer que les engagements sont respectés, et pour mieux planifier l'offre par rapport à la demande sachant que le palmier dattier arrive à production au bout d'une dizaine d'années, ce qui nécessite, mais aussi facilite, ce processus de planification ?

Une question demeure néanmoins centrale à résoudre : en quoi les différents acteurs de la filière sont-ils prêts à coopérer autour d'une stratégie partagée d'augmentation de sa valeur, qui passerait par exemple par une diversification de ses outputs et par une agrégation de l'offre au niveau de groupements de producteurs ? Il s'agit d'évaluer les bénéfices que chacun pourrait tirer de tels engagements, ce qui, sur un plan de la recherche, doit nous amener à proposer différents scénarios et à être capable d'en simuler les effets sur les performances individuelles et collectives (voir Le Gal *et al.*, 2004 pour un exemple de la méthode utilisée dans la filière canne à sucre).

Pour amorcer ce travail et préciser la situation de la filière, deux études seront conduites à partir de l'automne 2006. La première visera à analyser la phase de récolte par un suivi des transactions entre les opérateurs durant cette phase cruciale du cycle de production et de commercialisation. Les stratégies des producteurs, le rôle des collecteurs, les positions des exportateurs et commerçants, devraient s'en trouver éclairer, y compris dans leurs liens avec les processus de gestion de la qualité et des quantités le long de la chaîne d'approvisionnement.

La seconde étude sera basée sur une analyse de la chaîne de valeur de la filière datte en vue de déterminer les segments de la chaîne où il y a possibilité d'améliorer l'avantage comparatif créé par les acteurs. Cette chaîne sera d'abord caractérisée, en mettant l'accent sur les atouts et les faiblesses des activités primaires et des activités de support (Porter, 1985). Dans un second temps, les interactions entre les différents acteurs de la chaîne seront analysées pour mieux saisir, d'une part, les transactions qui s'effectuent dans la filière, d'autre part, le système de rémunération des producteurs en rapport avec leurs contributions à la formation de la valeur ajoutée. L'accent sera mis sur la variété principale exportée, mais les autres variétés et co-produits seront également pris en compte comme autant d'opportunités d'augmentation de la valeur de la filière.

Conclusions

La valorisation de l'eau par les productions irriguées renvoie au fonctionnement des filières présentes sur les périmètres. Différentes situations d'organisation peuvent s'observer, depuis des contextes où les opérateurs aval intègrent fortement l'amont jusqu'à des situations de coordination purement marchande. Les deux cas étudiés par l'action structurante 3 du projet Sirma offrent sur ce plan un dispositif contrasté, comportant deux filières dynamiques et basées sur une majorité de petits producteurs atomisés.

Le bassin d'approvisionnement laitier du Tadla est bien délimité et structuré autour d'une laiterie et d'un ensemble de coopératives de collecte, mobilisant un ensemble de règles autour de la gestion des flux de matière première et de la qualité. Son marché final se limite à la consommation nationale d'une gamme variée de produits laitiers (Kuper *et al.*, 2005).

A l'inverse, la filière dattes tunisienne a des limites tant géographiques qu'organisationnelles plus diffuses. Elle fonctionne sur un produit dont les normes de qualité sont mal définies dans sa partie amont, et peu diversifiée sur le marché aval, celui-ci dépassant les frontières nationales pour viser l'export. Mais les modes de coordination essentiellement marchands entre acteurs donnent peu de marges de manœuvre à la filière pour améliorer son positionnement sur ces marchés.

Dans les deux cas les travaux conduits visent non seulement à analyser l'existant, mais également à fournir aux acteurs une aide à la décision sur les évolutions possibles de la filière par rapport aux questions stratégiques qui se posent à eux. A travers les premiers diagnostics et actions réalisés se dessine deux points intéressants de comparaison et de complémentarité : d'une part, le rôle et la capacité des groupements de producteurs pour structurer l'offre atomisée de matière première face à une demande concentrée, d'autre part, la gestion de la qualité tout au long de la chaîne d'approvisionnement et les modes de rémunération des efforts consentis par les uns et les autres. C'est à travers des actions à ces différents niveaux que la question initiale de l'augmentation de la valorisation de l'eau d'irrigation trouvera une réponse durable.

Références bibliographiques

BACHTA M.S., 1996. Les oasis du Jérid (Tunisie). Exigence de répartition et induction de techniques de production. *In* M. Elloumi (Ed.) Politiques agricoles et stratégies paysannes au Maghreb et en méditerranée occidentale, Tunis, ALIF, p. 315-326.

BACHTA, M.S., ZAIBET L., 2001. Performance compétitive de la filière dattes en Tunisie. *Tropicultura*, 19 (2) : 85-89.

BATTESTI V., 2005. Jardins au désert. Evolution des pratiques et savoir oasiens. Jérid tunisien. Collection A travers champs. IRD, Paris, France, 440 p.

BEAMON B., 1998 Supply chain design and analysis: models and methods. *International Journal of Production Economics*, 55: 281-294.

CROOM S., ROMANO P., GIANNAKIS M., 2000. Supply chain management: an analytical framework for critical review. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 6 (1): 67-83.

FERRY M., 1996. La crise du secteur phoenicole dans les pays méditerranéens. Quelles recherches pour y répondre ? *In* M. Ferry et D. Greinier (Eds), *Le palmier-dattier dans l'agriculture d'oasis des pays méditerranéens*. CIHEAM/Estacion Phoenix, A/28, p. 129-156.

GREINIER D., 1996. Les pays méditerranéens et les échanges internationaux de datte. *In* M. Ferry et D. Greinier (Eds), *Le palmier-dattier dans l'agriculture d'oasis des pays méditerranéens*. CIHEAM/Estacion Phoenix, A/28, p. 105-127.

GREINIER D., 1998. Le marché de la datte, produit de rente des oasis. *Sécheresse*, 9 (2) : 155-162.

GROUPEMENT INTERPROFESSIONNEL DES FRUITS, 2005. Fruits de Tunisie, nouvelles des marchés, avril 2005.

KUPER M., LE GAL P.-Y., SRAÏRI M.T., MOULIN C.H., PUILLET L., 2005. Increasing irrigation water productivity through supply chain management of agro food products : the case of dairy farming in the Tadla irrigation scheme (Morocco). *In* Instruments économiques et modernisation de l'agriculture irriguée en méditerranée, Kairouan, Séminaire Wademed, 14 p.

- KUPER M., LE GAL P.-Y., SRAÏRI M.-T. Premiers éléments de réflexion sur la filière palmier-dattier en Tunisie. CIRAD/TERA n°09/06, 23 p.
- LE GAL P.-Y., LEJARS C., LYNE P., MEYER E., 2004. De la diversité spatiale aux performances des bassins d'approvisionnement : cas des sucreries de canne. Cahiers Agricultures, 13 (6) : 554-562.
- ONAGRI, 2005. Saison 2005-2006. Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques, Tunis.
- PORTER M.J., 1985. Competitive Strategy. Free Press New York.
- SAI M.E., RHOUMA A., 2005. Le secteur des dattes en Tunisie : les contraintes et les opportunités dans le nouveau contexte économique. *In* F. Cena, R. Gallardo, M. Elloumi, M.E. Sai (dir.) Les défis de la terre : l'agriculture en Espagne et en Tunisie face aux défis de la libéralisation, Tunis, Cérès – Iresa, p. 223-240.
- SCANAGRI, 2004a. Etude des marchés des produits du secteur du palmier dattier au Maghreb. Rapport final. Projet FEM-PNUD RAB/98/G31 « Gestion participative des ressources génétiques du palmier dattier dans les oasis du Maghreb ». Ipgri, Pnud, Fem/gef, Inra Tunisie, Inra Algérie, Inra Maroc, 44 p.
- SCANAGRI, 2004b. Etude des marchés des produits du secteur du palmier dattier au Maghreb. Analyse-diagnostic du secteur du palmier dattier en Tunisie. Projet FEM-PNUD RAB/98/G31 « Gestion participative des ressources génétiques du palmier dattier dans les oasis du Maghreb ». Ipgri, Pnud, Fem/gef, Inra Tunisie, Inra Algérie, Inra Maroc, 55 p.
- SCANAGRI, 2004c. Etude des marchés des produits du secteur du palmier dattier au Maghreb. Analyse des principaux marchés européens des dattes et de leurs produits dérivés. Projet FEM-PNUD RAB/98/G31 « Gestion participative des ressources génétiques du palmier dattier dans les oasis du Maghreb ». Ipgri, Pnud, Fem/gef, Inra Tunisie, Inra Algérie, Inra Maroc, 61 p.
- SIRMA, 2006. Stage collectif de Fatnassa (Tunisie). Rapport de synthèse, 24 p.