La datte

Le marché européen : tradition et réforme

Pour sortir le marché européen de la datte d'une certaine léthargie, les opérateurs ont décidé d'utiliser tous les outils marketing mis à leur disposition. L'objectif est clairement défini : rajeunir l'image du produit auprès des consommateurs. Mais ceux d'entre eux qui appartiennent aux groupes dits ethniques, véritables experts *es* dattes, seront sans doute peu sensibles aux nouvelles techniques de ventes.

Le marché européen de la datte est non seulement un des tout premiers en terme de volume importé mais c'est de même une cible de choix pour les exportateurs. En 1994, l'Europe des douze a importé 44 000 tonnes de dattes pour un montant de 76 millions d'Ecus. Si l'on ajoute à ces chiffres les échanges intra-communautaires, ce sont près de 50 000 tonnes de dattes qui font l'objet d'un commerce sur le territoire de l'Union. Les statistiques mondiales d'importation publiées par la FAO confirment les données émanant de l'UE et permettent aussi de comparer les valeurs d'importation. Les résultats sont on ne peut plus clairs : l'Europe draine des fruits de haute qualité. Le cours moyen d'importation est supérieur de 43 % au cours moyen mondial.

L'examen des données fournies par Eurostat permet d'aller plus loin sur ce thème en dressant la carte européenne (par origine et par destination) de l'importation de datte. Sa première caractéristique est l'extrême concentration de l'offre : depuis 20 ans, 80 à 100 % de l'offre dépendent de seulement six origines. La position relative des différentes origines sur le marché de l'Union est en outre d'une remarquable stabilité. La Tunisie tient la place de leader depuis maintenant 15 ans. Seul l'Irak met à mal cette belle constance. L'embargo qu'il subit depuis 1991 l'a fait totalement disparaître des marchés européens. Mais cette disparition des tablettes de Eurostat ne serait en fait qu'un affichage de façade. Selon certains opérateurs, des dattes d'origine irakienne transiteraient par l'Iran. Cette hypothèse est en outre confirmée par les données douanières : l'Iran est passé de 5 % de part de marché en 1990 à 11 % en 1991 et 16 % en 1994.

A l'importation, la France, - région de Marseille en particulier - est considérée depuis toujours comme la plaque tournante du marché dattier européen : elle réalise 40 % des importations extra-UE . Viennent ensuite le Royaume-Uni (26 %) et l'Italie (8 %). Le succès marseillais repose sur les liens étroits développés entre les fournisseurs d'Afrique du Nord et les importateurs-industriels. Mais l'activité industrielle a cédé la place à une activité d'import-export. On comptait 52 industriels-conditionneurs marseillais en 1947 contre une douzaine en 1972 et seulement 2 en 1995. Les pays fournisseurs ont intégré ces opérations dans leurs filières, à l'image de la Tunisie qui compte 32 stations de conditionnement agréées. La France se contente désormais de réexporter vers les autres marchés européens. L'hégémonie française à l'importation se retrouve par voie de conséquence dans les échanges intra-UE : la France alimente les trois-quarts du commerce entre les Etats membres et, toutes origines confondues (intra et extra-UE), elle arrive au quatrième rang des fournisseurs, devançant le Pakistan, les Etats-Unis et Israël.

La Tunisie : une suprématie encore incontestée

Tunisie, Algérie, Iran constituent le tiercé gagnant du marché européen de la datte. La Tunisie écrase ses concurrents sous l'importance des volumes mis en marché. Elle dépassera sans doute les 20 000 tonnes en 1995 et les prévisions d'exportations à moyen et long terme sont très optimistes car ce pays a sur ses concurrents directs un avantage indéniable : son poids dans la filière, son réseau commercial et son ancienneté. Elle s'appuie aussi sur une industrie de conditionnement très développée. Loin derrière, l'Algérie et l'Iran au coude à coude avec 7 100 tonnes chacun, ont des difficultés à confirmer sur le long terme leurs bonnes performances. De 18 % en 1985, la part de marché détenue par l'Algérie tombait à 7 % en 1987, pour remonter à 24 % en 1992 et enfin rechuter à 16 % en 1994. Mais l'espoir renaît pour la campagne 1995-1996, puisque les opérateurs, français notamment, ont salué les progrès réalisés dans le domaine de la qualité des fruits algériens, constatant par voie de conséquence une amélioration de l'image de marque de l'origine auprès des grossistes et des détaillants. Les autres origines mineures au regard des trois premières, sont par ordre décroissant d'importance : le Pakistan (8 %), les Etats-Unis (6 %) et Israël (6%). Les Etats-Unis ont au mieux stabilisé leur part de marché, contrairement au Pakistan et à Israël qui gagnent du terrain d'année en année.

Un fruit, trois marchés

La performance d'une filière ne se mesure pas uniquement au volume qu'elle est capable de mettre

en marché. La demande en matière de datte est multiforme et les fournisseurs doivent adopter une stratégie claire face à cette diversité. On distingue couramment trois types de consommateurs correspondant à trois types de fruits et/ou types de traitements post-récolte (voir encadré techniques de conditionnement) :

LES TROIS MARCHES DE LA DATTE			
Type de consommateurs	Type 1 Le connaisseur		Type 2 Le consommateur moyen
	Type 1a	Type 1b	
Variété	noble de type Deglet Nour	commune	noble de type Deglet Nour
Traitement post-récolte	désinsectisation	désinsectisation	désinsectisation et enrobage
Dénomination	naturelle	naturelle	conditionnée

L'acheteur de type 1 a un mode de consommation que l'on peut qualifier d'ethnique. La population immigrée d'Afrique du Nord pour ce qui concerne la France et d'Asie pour ce qui concerne le Royaume-Uni, connaît le produit, est sensible à la notion de période de production (dattes de la nouvelle ou de l'ancienne récolte) et, enfin, capable de faire la différence entre les différentes qualités de dattes (variétés et traitements post-récolte). Il reproduit en Europe son mode de consommation national. Pour les périodes de fêtes religieuses, notamment pour le Ramadan, il s'orientera vers des variétés nobles (type 1a). Les variétés communes, moins chères, seront préférées aux variétés nobles dans un cadre de consommation plus ordinaire (type 1b). A l'opposé, le consommateur de datte moyen s'oriente plutôt vers des produits dits conditionnés (désinsectisés et trempés dans une solution de glucose). Le prix est alors le principal facteur d'achat.

Les fournisseurs se sont adaptés à cette segmentation de la demande. En fonction des coûts de production, des conditions agroclimatiques de production ou encore de la demande interne, les pays exportateurs ont orienté leur filière vers tel ou tel type de fruit. La Tunisie produit pour plus de 50 % des dattes Deglet Nour. Elle a fait le choix de conditionner elle-même ses fruits pour ne plus faire d'expéditions en vrac sur l'Europe. Toujours dans la même logique de produit haut de gamme, elle privilégie l'exportation de dattes dites naturelles (branchées et non branchées). La Tunisie répond donc à un segment spécifique de la demande. Israël et les Etats-Unis, du fait de coûts de production élevés et de frais d'approches (Etats-Unis) parfois importants, ont fait à peu de chose près le même choix. Quant à l'Algérie, elle affine peu à peu sa stratégie. Des usines de conditionnements voient le jour sur place, mais, malgré ces efforts d'industrialisation, les exportations sont constituées en grande majorité de fruits en vrac. Les marchandises sont alors conditionnées (emballage, trempage etc.) dans des usines situées notamment dans le sud de la France, à Marseille. A l'opposé, le Pakistan, l'Iran et avant 1991, l'Irak, mettent sur le marché en quasi-totalité des variétés communes, de présentation très moyenne, à un prix très bas.

L'évolution des prix au stade importation des dattes importées en Europe corrobore à la perfection cette description des stratégies commerciales. Les comportements se radicalisent même depuis le milieu des années 1980. Les écarts de prix entre les fournisseurs haut de gamme et bas de gamme se creusent. En 1994, cet écart s'élevait à 1 747 Ecus/tonne contre seulement 626 Ecus/tonne en 1976.

Une cure de jouvence

Continuité du côté des fournisseurs et lisibilité de leur stratégie commerciale ne riment pas toujours avec rythme de croissance positif. Les volumes mis en marché (importation extra-UE) varient très fortement d'une année sur l'autre. Il n'est pas rare d'enregistrer des taux de croissance positifs ou négatifs à deux chiffres : + 46 % en 1987, - 17 % en 1988. Néanmoins depuis trois ans, il y a stabilisation. Les taux de croissance sont positifs et ne dépassent pas 5 % par an. La barre des 40 000 tonnes semble pour beaucoup un niveau plancher. Celui des 50 000 tonnes atteint en 1979, grâce à une poussée aussi forte qu'éphémère des exportations irakiennes, reste à court terme hors de portée. Peut-on alors parler du renouveau de ce marché ? Les professionnels de l'importation s'emploient actuellement à développer le marché des consommateurs occasionnels, celui des consommateurs traditionnels représentant le noyau dur du marché, moins sujet aux variations de niveau d'achat.

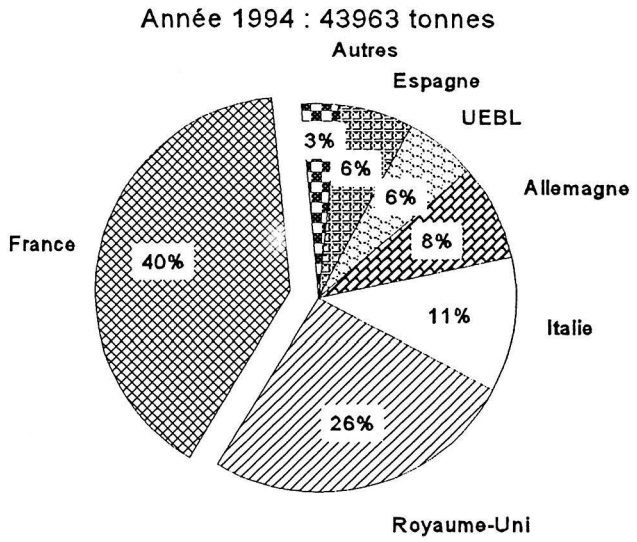
Le but est d'amener plus de consommateurs européens à acheter des fruits secs et, notamment, des dattes. L'enjeu est de taille lorsque l'on sait que le taux de pénétration pour la pistache (l'un des fruits secs les plus consommés) n'est que de 27 % en France. Dans le même temps, les opérateurs tentent d'élargir les périodes de fortes ventes, actuellement quasi-exclusivement centrées sur la période de Noël. Ils souhaitent de même rajeunir l'image de la datte. Elle ne doit plus être perçue comme un fruit hautement énergétique, réservé aux sportifs. A l'aide de tous les outils marketing disponibles (élargissement de la gamme, campagne de promotion, politique de marque, innovations technologiques etc.), c'est une véritable cure de jouvence que les professionnels imposent à ce fruit, pour que ce doigt de lumière trouve sa place de choix sur nos tables.●

Denis Loeillet, CIRAD-FLHOR

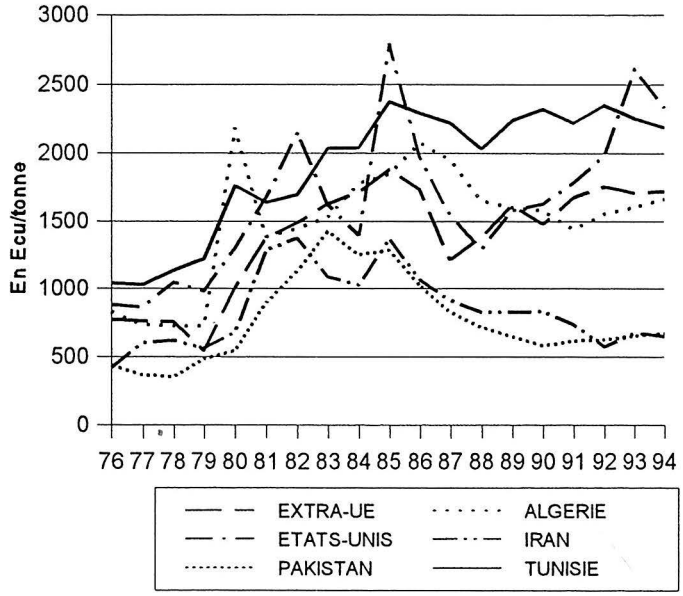
Ce dossier du mois a été réalisé en collaboration avec les services de la FAO - Rome

L'EUROPE DE LA DATTE

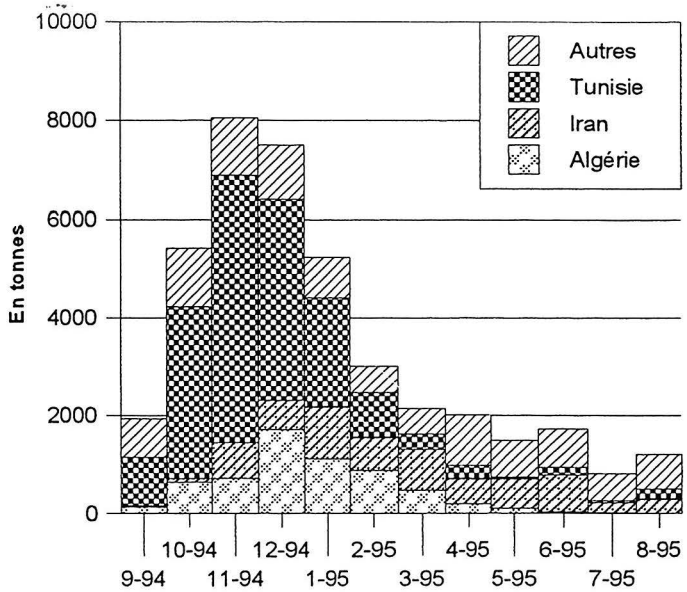
UE - Les importateurs



UE - Evolution du cours CAF En Ecu/tonne



UE - Calendrier d'importation



Source : Eurostat
Traitement et présentation : FruiTrop / CIRAD-FLHOR

DATTES LES NORMES INTERNATIONALES				
	CEE/ONU DF-08			CODEX ALIMENTARIUS FAO/OMS
Taux humidité				
- variété sucre canne	< 26 %			max 26 %
- variété sucre inverti	< 30 %			max 30 %
- variété Deglett Nour naturel	< 30 %			max 30 %
Additifs alimentaires autorisés				Glycérol Sorbitol
Catégorie	Extra - I - II			
Calibrage minimal et tolérance	4,75 g max 10 % avec poids inférieur			4.75 g max 5 % avec poids inférieur
Tolérances de qualité	Extra	I	II	
- Tolérance globale	5	10	20	
- Fruits aigres/pourris/moisis	0	0	1	1
- " contaminés insectes <u>morts</u>	3 *	5 *	8 *	6
- " contaminés insectes <u>vivants</u>	0	0	0	0
- " endommagés/immatures	2	4	6	6
- " tachés	3	5	7	7
- Impuretés minérales en g/kg Dattes traitées Dattes à l'état naturel	 1 2	 1 2	 1 2	 1 1
Branchette				
- Longueur minimale	10 cm			
- Fruits / 10 cm de longueur	4			
- % autorisé de fruits détachés	10 % en poids			
- Catégorie concernée	Extra & I			
Marquage				
- Identification	Emballeur et/ou expéditeur			Emballeur et/ou distributeur et/ou importateur etc.
- Nature du produit	Datte / nom variété / en régime ou en branchettes			Datte ou datte enrobée de sirop de glucose
- Origine du produit	Nom du pays			Pays d'origine
- Caractéris. Commerciales	Catégorie/poids net unitaire			Poids net/date limite de consommation

<u>Note</u> : * Allemagne/Pologne/Suisse/UK souhaitent le maintien des tolérances Extra 2%, I 4% et II 6%

DATTE - UNION EUROPENNE - IMPORTATIONS - EN TONNES ET EN 000 ECUS

En tonnes

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
INTRA-UE dont	*3237*	*4439*	*6404*	*6718*	*3811*	*4819*	*5400*	*5618*	*6166*	*6525*	*6427*	*5886*	*5961*	*5658*	*6700*	*6746*	*6199*	*7609*	*5138*
FRANCE	2880	3980	5883	6212	3351	4511	4883	4898	5272	4854	4692	3873	4491	4454	5546	5572	4848	5238	3720
EXTRA-UE dont	*32355*	*32160*	*35590*	*50019*	*29285*	*26647*	*25921*	*25975*	*23252*	*30798*	*31211*	*45646*	*37939*	*34689*	*43578*	*40745*	*40951*	*42832*	*43963*
TUNISIE	4633	3998	4609	7648	8883	10692	12223	11248	12030	13232	13339	14463	15502	15010	16409	17963	15911	16671	19538
ALGERIE	11462	12184	11301	11237	282	351	1353	2300	4025	5469	3231	3258	4434	4756	5910	5705	9858	9059	7175
IRAN	3391	2946	6391	3094	3055	1469	2276	1611	2646	3061	3428	3787	2531	3393	2381	4468	4100	5595	7112
PAKISTAN	32	49	51	66	105	421	395	299	155	853	623	1286	782	756	1967	2564	2227	2428	3423
ETATS-UNIS	5368	4678	2417	2618	4016	3745	1822	2663	434	261	2638	3156	3263	2774	2637	3726	3683	2512	2749
ISRAEL	289	146	287	298	338	342	416	312	361	656	919	913	1323	1825	2311	2244	2178	2886	2708
IRAQ	6974	8047	10175	24822	12438	7472	4414	4720	2097	4039	4758	14673	6601	3521	4315	59	0	0	0

En 000 ECUS

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
INTRA-UE	*4525*	*7135*	*9815*	*10801*	*8289*	*12239*	*12878*	*14235*	*15714*	*17607*	*17499*	*13986*	*14643*	*14854*	*16101*	*15068*	*13538*	*13636*	*11366*
FRANCE	4134	6608	9120	10301	7527	11684	12029	12904	13733	13583	13097	10390	11778	12179	13453	12748	10785	9871	8711
EXTRA-UE	*25172*	*24421*	*26924*	*27112*	*29439*	*36703*	*38561*	*42340*	*39868*	*57973*	*54168*	*55678*	*52659*	*56219*	*64588*	*68401*	*71976*	*73316*	*75870*
TUNISIE	4834	4126	5229	9361	15670	17555	20737	22893	24539	31430	30571	32135	31469	33617	38066	39849	37331	37524	42703
ALGERIE	9510	8932	8175	8139	615	488	1963	3541	7172	10105	6698	6355	7343	7638	9339	8248	15341	14568	11998
IRAN	1415	1766	3971	1732	2064	1896	3133	1756	2729	4196	3668	3466	2095	2800	1979	3308	2359	3775	4631
PAKISTAN	14	18	18	32	57	378	447	428	195	1100	640	1063	562	491	1145	1581	1388	1589	2307
ETATS-UNIS	4727	4057	2539	2575	5238	6286	3927	4322	606	729	5184	4890	4228	4393	4310	6665	7334	6566	6417
ISRAEL	273	215	407	346	518	1089	942	842	1028	1824	2332	2110	2796	3456	4888	5343	5170	6560	6493
IRAQ	4238	5143	6280	4632	5115	6814	4451	5302	2035	4620	3017	2665	1585	1661	1672	0	0	0	0

Source : Eurostat