

Attitude et comportement des opérateurs à l'égard des risques à l'export: Cas des exportations des dattes tunisiennes

INSAF AYARI^{1*}, ABDERRAOUF LAAJIMI^{**}, SAMIR BEN SLIMANE^{***}, NIZAR BEZZAI^{****}

Jel Classification: Q17, F14

1. Introduction

Avec une libéralisation poussée, une intégration plus marquée dans l'économie mondiale et une conjoncture actuelle difficile et délicate, il y a nécessité de consolider la compétitivité et la performance de l'économie Tunisienne, en particulier, à travers l'encouragement de l'exportation. En effet, le secteur de l'exportation est considéré comme étant un secteur qui connaît une évolution et un accroissement considérables. Cette croissance justifie alors l'attention qu'accordent les pouvoirs publics aux actions de promotion des exportations et la place de choix qu'ils lui attribuent dans les politiques de développement.

La libéralisation croissante des économies négociée à travers divers accords commerciaux multilatéraux et bilatéraux constitue pour les exportations tunisiennes une source de nouvelles opportunités via l'extension des marchés traditionnels, l'accès à des marchés en forte croissance et l'identification de nouvelles niches de marché (Thabet, 2010). Et afin de réussir à suivre cette conjoncture actuelle, se mettre sur l'international s'avère être nécessaire. De ce fait, et vu la vocation en grande partie agricole dont bénéficie le pays, la place qu'occupent les produits de l'agriculture dans l'ensemble des exportations

Résumé

Le processus d'ouverture des marchés et de libéralisation ne cesse de soumettre les exportations tunisiennes des produits agricoles à une forte concurrence, d'où la nécessité de prospecter de nouvelles opportunités commerciales à travers l'extension des marchés traditionnels et la conquête de nouvelles destinations. Néanmoins, une telle démarche n'est pas exempte de risques pour les opérateurs, en particulier dans le secteur dattier, un secteur remarquable et en évolution sur le plan export. Le présent travail se propose d'analyser les attitudes des opérateurs à l'égard des risques à l'export, particulièrement le risque de crédit, et leur manière de les gérer. L'analyse menée a permis de révéler que l'activité export est basée en grande partie sur des marchés traditionnels, avec peu d'effort de recherche de nouvelles niches. Moyennant une analyse de classification hiérarchique, trois classes de profils d'opérateurs ont été identifiées, révélant une différence de perception entre les opérateurs ainsi qu'une utilisation d'instruments de paiement ne présentant pas de garantie aux exportateurs et une faible adhésion au système d'assurance crédit à l'export.

Mots-clés: secteur dattier, exportation, risque, assurance.

Abstract

The process of market liberalization makes the Tunisian exports of agricultural products face a high competition. Therefore, exploring new market opportunities through the expansion of the traditional markets and the penetration of new ones become necessary. However, such an approach may entail some risks for exporters, especially in the dates sector. The present study aims at analyzing the attitudes of the operators against export risks, especially credit risk, and how they manage them. It is shown that the export activity is strongly based on traditional markets, with little effort of finding new market niches. Through a hierarchical cluster analysis, three classes of exporter's profiles have been identified, revealing a different risk perception among exporters in addition to the use of payment instruments with no guarantees to exporters and low adhesion to export credit insurance system.

Keywords: dates sector, export, risk, insurance.

reste incontestable. Tel est le cas de l'huile d'olive, des produits de la mer et aussi des dattes, principaux produits exportés, dont l'importance se distingue aussi en bien valeur qu'en volume.

Cependant, et avec une tendance d'ouverture sur les marchés avec nécessité d'expansion et de recherche à parcourir de nouveaux horizons rémunérateurs et durables à la fois, il y a émergence de multiples risques entravant l'épanouissement de l'activité d'exportation, en particulier le risque de non paiement. Ce dernier est celui ayant le plus d'envergure. En effet, et depuis la dernière décennie, la Compagnie Tunisienne pour l'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) a déclaré que les impayés frappant les entreprises opérant

dans le secteur d'export des dattes sont arrivés à plus de 3 000 000 DT sans compter les impayés non déclarés par les non assurées. Ainsi, et même si ces entreprises ont été indemnisées en partie, il leur reste une part importante à supporter.

En conséquence, le besoin de maîtriser les instruments de marché demeure plus qu'utile à travers un choix de moyens de paiement sûrs et une meilleure perception et gestion des risques. C'est à ce niveau que l'assurance crédit à l'exportation pourrait constituer une alternative efficace de prévention et de couverture de risques.

Divers travaux empiriques ont porté sur l'étude du comportement des opérateurs face aux risques à l'export. Leko-Simic et Horvat (2006) ont étudié l'impact de la prise de

^{1*} Supagro, Montpellier, France

^{**}, Institut National Agronomique de Tunisie

^{***}, Groupement Interprofessionnel des Fruits (GIFRUIT)

^{****}, Compagnie Tunisienne d'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE).

risques et la performance de l'activité d'exportation pour les opérateurs croates, et moyennant une analyse hiérarchique, montrant que la manière de percevoir et de gérer les risques influait sur leurs activités. Dejo-Oricain et Ramirez-Aleson (2009) ont cherché à identifier, à travers l'étude du comportement des petites et moyennes entreprises espagnoles, l'existence de différents modèles de profils d'exportateurs revenant aux caractéristiques de l'entreprise, ses marchés et son secteur d'activité et qui constituent des facteurs clefs affectant l'ensemble des activités des firmes.

Certains travaux ont opté pour la classification typologique dans le but de réussir à distinguer entre les profils et le comportement des opérateurs, en matière de gestion des risques. Tel est le cas de Baker et al. (2008) où il y a eu analyse des stratégies et attitudes des industries agroalimentaires ou encore Arvanitis et Hollenstein (1998) qui se sont intéressés aux caractéristiques des entreprises manufacturières et leurs impacts sur le développement de leurs champs d'action.

Le présent travail se propose d'analyser le comportement et l'attitude des exportateurs en termes de perception de risques, de compréhension des instruments de gestion, en particulier l'assurance, ainsi que les facteurs influant leurs décisions d'adhésion au système d'assurance crédit et l'impact de ce choix sur leurs activités. Cela permettrait de définir une typologie des opérateurs, sur la base d'attitude et comportement en matière de gestion des risques.

Dès lors, certaines interrogations méritent d'être relevées:

- Existent-ils des composantes permettant de définir le profil des exportateurs de dattes tunisiens?
- Ces composantes possèdent-elles un impact sur leur manière de percevoir et de gérer leurs risques à l'export?
- Jusqu'à quel point ces opérateurs considèrent-ils l'assurance crédit comme un outil de couverture contre les risques freinant leurs activités? Et à ce niveau, deux alternatives peuvent se présenter: pour les assurés, quelle pourrait être la raison majeure les incitant à l'adhésion à ce système? Concernant les non assurés, comment perçoivent-ils leurs risques et quels sont les moyens de gestion adoptés et propres à eux?

Le présent travail est structuré de la manière suivante. Après l'introduction du sujet, un passage de quelques antécédents ayant traité la thématique globale de l'étude et la présentation des objectifs du présent travail; la deuxième section fait l'objet d'une brève

description du secteur des exportations des dattes. La troisième section porte sur une présentation globale des risques liés à l'exportation des dattes. La quatrième section fait l'objet de la présentation de la démarche méthodologique, accompagnée de la présentation du cadre théorique dans lequel s'inscrit la méthodologie du travail. L'exposé et la discussion des résultats sont consignés dans la cinquième section. Finalement, on présente une synthèse suivie des principales conclusions et recommandations.

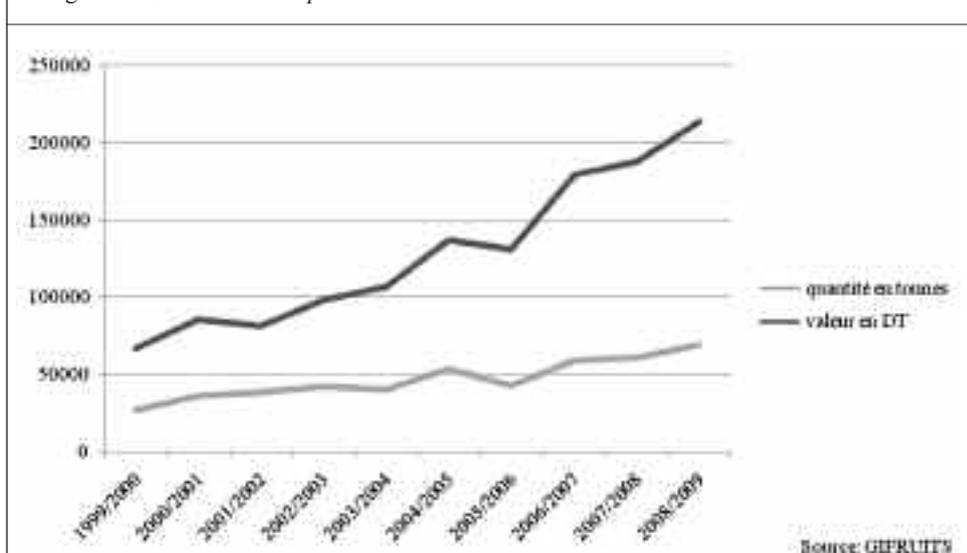
2. Le secteur des exportations tunisiennes de dattes en Tunisie: un aperçu

Etant considéré comme un secteur orienté, en majeure partie, vers l'exportation d'au moins 50% de la production, les exportations des dattes affichent une évolution à la hausse non seulement en quantité mais aussi en valeur (figure 1).

Plusieurs facteurs ont contribué à un tel accroissement, à savoir:

- 1) l'augmentation de la production et l'amélioration de la qualité du produit afin qu'il soit à la hauteur de ses produits concurrents sur les marchés internationaux, l'accentuation sur les travaux de promotion de la commercialisation des dattes Tunisiennes élaborés soit par les organismes d'appui à l'exportation² soit par les exportateurs eux-mêmes dans le but de permettre de faciliter l'accès à de nouveaux marchés attrayants et de s'éloigner des marchés traditionnels devenus saturés;
- 2) les orientations stratégiques d'incitation aux exportations relatives à la simplification des procédures du commerce extérieur et de dédouanement des marchandises, la réduction du coût des transactions et l'amélioration de l'efficacité des prestations logistiques;
- 3) l'amélioration des services d'assurance et de la qualité des prestations fournies en plus de la modernisation de leurs modes de gestion et notamment, les fonctions d'évaluation des risques, de prévision et de communication.

Figure 1 - Evolution des exportations de dattes au cours de la dernière décennie.



² Ces organismes comprennent principalement le Centre de promotion des Exportations (CEPEX), l'Agence de promotion des Investissements Agricoles (APIA), la Compagnie Tunisienne d'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) et l'Institut National de la Normalisation et la Propriété Industrielle (INNORPI).

Sur le plan mondial, la Tunisie occupe actuellement la 4^{ème} place dans la liste des pays exportateurs de dattes dans le monde en termes de volume après les Emirats Arabes Unis, l'Iran et le Pakistan. Elle participe avec 8% aux exportations mondiales et est classée première entre les pays exportateurs de dattes en termes de valeur.

Sur le plan destination des exportations, les marchés cibles de la Tunisie se trouvent de plus en plus diversifiés, avec une augmentation remarquable et en évolution des efforts élaborés afin d'assurer l'amélioration de la qualité du produit présenté sur les marchés importateurs. Ces derniers peuvent être classés en trois catégories: les marchés traditionnels, les marchés en développement et les nouveaux marchés. Le Maroc, la France, l'Italie et l'Allemagne sont considérés comme des marchés traditionnels s'accaparant de la majorité des exportations de dattes tunisiennes (70% du tonnage exporté durant la campagne 2009/2010). Toutefois, ces marchés traditionnels deviennent de plus en plus saturés avec intensification de la concurrence et par conséquent, une diminution des prix à l'exportation du fait de l'augmentation de l'offre, ce qui rend l'ouverture sur de nouveaux marchés vitale. On remarque à ce niveau que les exportations de dattes tunisiennes s'orientent vers des marchés considérés en développement tels la Russie, la Malaisie, l'Indonésie, la Turquie, le Canada, où les quantités commercialisées se trouvent en croissance en passant d'une année à une autre ou encore vers de nouveaux marchés tels l'Inde, l'Azerbaïdjan, la Roumanie, ou le Japon. Néanmoins, quoiqu'elles soient prometteuses, les exportations restent actuellement modestes.

3. Risques liés à l'exportation des dattes

Le secteur exportateur, étant l'un des secteurs leaders de l'économie tunisienne, est appelé à se conformer aux conditions de la concurrence internationale afin de garantir sa durabilité et son développement. La garantie de la qualité et de la sécurité est devenue un must et non un pré-requis. En effet, se conformer aux standards internationaux de qualité et de sécurité, en particulier du pays de destination de l'export, constitue une exigence incontournable. En l'absence de cette conformité, se révèle le risque de retour de la marchandise, source de déréfècement auprès des clients importateurs et de perte d'image et de réputation du pays d'origine dans le long terme.

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. Bien au contraire, elle se trouve étroitement liée à la bonne pratique des procédures de sécurité et d'hygiène tout au long du son circuit de commercialisation, à travers la compréhension et le suivi des différents intervenants

de la filière, afin de pouvoir déceler avec rapidité et efficacité toute déviation du produit de la voie de qualité et de sécurité alimentaire. Il est vrai aussi que la conformité des produits alimentaires aux normes internationales de qualité ne suffit plus, vu que la décision d'acceptation ou de rejet de ces marchandises revient désormais aux clients qui exigent de nouvelles normes qui sont généralement plus strictes.

Les défaillances pouvant avoir lieu au niveau de la qualité peuvent entraver l'écoulement du produit. En effet, une fois la marchandise arrivée aux frontières du pays de destination, l'entreprise exportatrice risque de se trouver face à un rejet suite à une non-conformité aux exigences du pays concerné à cause d'un problème de non maîtrise de la qualité ou d'une ignorance des termes d'échange. Ceci causera une perte de marché de l'exportateur et si cet incident se répète avec plusieurs exportateurs du même pays, c'est la réputation de ce dernier qui se trouve mise en jeu.

Comme toute autre activité d'exportation, l'exportation des dattes n'est pas exempte de risque et elle en court divers: certains considérés comme communs alors que d'autres sont spécifiques à cette activité. Les risques du type commun comprennent essentiellement: i) le risque commercial (risque client), ii) le risque non commercial (risque pays³, risque de non transfert ou catastrophes naturelles), ces deux catégories représentent les raisons de la non rémunération de l'exportateur, iii) le risque d'interruption du marché et le iv) le risque de change.

Parallèlement, d'autres risques peuvent s'ajouter lors d'une opération de vente de dattes à l'échelle internationale. Néanmoins, et avant même d'arriver à l'étape d'exportation, les unités de conditionnement de dattes (les exportateurs) se trouvent confrontées au risque de qualité à l'approvisionnement.

En effet, rares sont les unités qui sont elles-mêmes productrices de dattes. En général, elles s'approvisionnent en matière première chez différents producteurs dans le but de minimiser le plus possible les pertes en termes de quantité après achat de la marchandise vu que cette opération se réalise à l'avance (avant récolte). En plus, certaines unités ne sont pas positionnées à proximité des zones de production et donc, la qualité des dattes pourra être affectée lors de son transport jusqu'à la station de conditionnement. Ce risque pèse lourd sur l'activité de ces unités vu qu'elles ne disposent d'aucun moyen leur permettant de garantir la qualité des dattes à leur livraison.

Notons aussi que ce problème de qualité à la récolte se trouve de plus en plus amplifié en raison du comportement non conscient de certains agriculteurs qui ne se conforment pas aux mesures d'hygiène devant être appliquées ainsi qu'à l'utilisation des moustiquaires pour couvrir les fruits sur les palmiers comme solution de protection de la culture contre les ravageurs. Par la suite, les dattes ayant été conditionnées et après obtention d'un produit fini prêt à être acheminé vers son acheteur, un autre risque se présente, celui lié à la logistique et au transport. Ce risque est considéré comme étant un problème d'ampleur du fait de son influence directe sur la qualité du produit fini en route vers son importateur.

Le durcissement des standards de qualité et de sécurité ap-

³ Gautrieaud (2002) présente le risque pays comme étant une notion synthétique et multidimensionnelle et développe les différentes approches de ce risque sous forme de trois angles. Le premier consiste en une appréciation en fonction de l'agent économique qui subit le risque pays. Le second consiste en une démarche basée sur les caractéristiques de l'entité étrangère. Enfin, la dernière dimension du risque pays s'attache au clivage entre deux types: le risque politique et le risque économique-financier.

pliqués par les pays industrialisés ne cesse de créer une situation difficile que les pays en développement doivent prendre en compte pour continuer à exporter. Ces standards ont atteint une position parfois problématique comme étant des barrières non tarifaires. En effet, arrivée aux frontières du pays de destination, l'entreprise exportatrice risque de se trouver face à un rejet de sa marchandise suite à une non-conformité aux exigences du pays concerné due à un problème de non maîtrise de la qualité ou d'une ignorance des termes d'échange. Ceci causera une perte de marché de l'exportateur et si cet incident se répète avec plusieurs exportateurs du même pays, c'est la réputation de ce dernier qui se trouve mise en jeu.

De plus, à la réception et lorsque le produit étant enfin arrivé entre les mains de l'acheteur étranger, l'entreprise exportatrice peut se trouver obligée de faire face à une contestation suite à une réclamation du client sur la qualité, l'étiquetage, ou l'emballage, ou encore l'état du fruit et son taux d'infestation. A ce niveau, le client pourra alors refouler la marchandise surtout si elle n'a pas été encore réglée. A ce stade, l'exportateur aura à subir la perte d'un marché mais aussi les frais de transport considérés comme lourds. Dans d'autres cas, il pourra négocier avec l'exportateur sur une réduction du prix d'achat.

4. Démarche méthodologique

Dans un univers renfermant une variabilité de comportement chez la population formée par les entreprises exportatrices de dattes, le présent travail se propose d'examiner l'attitude et la perception du risque chez les opérateurs, ainsi que leur mode d'action au niveau du marché et leurs instruments de gestion du risque. Les données reflétant le comportement des exportateurs des dattes vis-à-vis des risques rencontrés dans leurs activités ainsi que la justification de leurs choix des moyens entrepris afin de réussir, au mieux, à gérer ces risques ne sont pas des données disponibles ou toujours quantifiables. A cet effet, et à l'instar d'autres travaux empiriques, la construction d'une typologie permettant de classer les opérateurs en identifiant leur profil et leur comportement, est de nature à mettre en relief les principales caractéristiques de l'entreprise exportatrice et son mode de gestion en matière de risque à l'export.

4.1. Source de données

L'étude sur le terrain et le contact direct réalisé avec les opérateurs s'avèrent être une nécessité afin de réussir à trouver la réponse à nos questions de départ. A cet effet, une enquête a été conduite couvrant de multiples aspects économiques relatifs à l'activité et aux décisions des unités de conditionnement des dattes permettant la création d'une base de données nécessaire à l'analyse de leur situation, leur historique, leur attitude vis-à-vis des risques et leur choix sur la contraction d'assurance crédit. Le questionnaire servant de trame à l'entretien direct avec les exportateurs est constitué de trois parties:

- 1) La première partie consiste en une identification de la structure et de l'activité de l'exportateur: statut de l'entreprise, taille, nature de l'activité d'exportation, chiffre d'affaires et portefeuille à l'exportation et son évolution.
- 2) La deuxième partie est consacrée à la collecte d'informations

concernant les moyens de prospection des marchés, les critères d'évaluation des clients, les impacts des risques (commerciaux, pays, change, logistique et qualité) sur les opérations d'exportation en plus des modalités utilisées de paiements et de couverture et ce, afin d'arriver à déceler l'attitude de chaque exportateur vis-à-vis des risques rencontrés.

- 3) La troisième et dernière partie porte sur l'identification des sinistres de non paiement (causes, nombre et montant global) ainsi que les types d'assurances contractées par les unités de conditionnement de dattes. L'élaboration de cette partie pourrait informer sur la relation susceptible d'exister entre non paiement et assurance crédit et chercher à montrer si cette dernière est un résultat direct des incidents de non paiement survenus.

4.2. Echantillon et déroulement de l'enquête

Sur une totalité de 53 exportateurs de dattes tunisiens opérationnels enregistrés en 2009, un échantillon formé de la moitié de cette population, soit 27 unités de conditionnement de dattes a fait l'objet d'enquête. Afin que cet échantillon soit le plus représentatif possible, il y a eu un choix d'unités de conditionnement de différentes tailles. De plus, la totalité de l'échantillon a contribué à raison de 78.94% dans l'ensemble des exportations de dattes en termes de valeur durant la campagne 2008/2009 (Groupement Interprofessionnel des Fruits, 2010). Vu la concentration de l'activité de production dans le Sud tunisien, l'information a été recueillie au niveau des régions de Kebili, Tozeur, Gabes et Gafsa. Pour le reste des exportateurs, ils ont été enquêtés dans la région du Cap Bon.

Il y a lieu de signaler que l'objectif de cette enquête ne consiste pas à chercher une meilleure représentativité, en termes de taille de l'échantillon ou d'erreur d'échantillonnage mais un nombre d'opérateurs suffisant permettant de déceler les principales composantes influant sur leur comportement vis-à-vis des risques à l'exportation avec une attention particulière au risque de non paiement.

5. Résultats et discussion

L'analyse empirique menée a porté essentiellement sur l'élaboration d'une typologie et l'étude du comportement des opérateurs à l'égard des risques en matière d'exportation. Du fait de la nature des variables collectées après enquête, une transformation a été estimée comme nécessaire et appliquée à toutes les variables. Il s'agit de la transformation nominale-binaire. C'est la seule transformation qui n'implique pas de pertes d'information puisqu'il s'agit simplement d'un codage différent de l'information. Chaque variable nominale est décomposée en autant de variables binaires qu'elle a de modalités (Chandon et Pinson, 1981).

La plupart des décisions des opérateurs économiques se prennent dans un environnement incertain, les agents sont amenés à prendre des décisions dont les conséquences ne sont pas connues avec certitude, comme par exemple des décisions d'investissement ou d'assurance. La formalisation d'un tel problème de choix dans un environnement incertain est donc cruciale en économie. Les modèles d'espérance d'uti-

lité comme moyen de représenter les préférences d'agents évoluant dans un environnement incertain ont été largement utilisés dans la littérature économique. Plusieurs critères sont utilisés pour classer les agents selon leur comportement à l'égard de situations incertaines. En fonction de leur perception et de leur degré d'aversion, ou de préférence ou de neutralité à l'égard du risque, les agents sont classés en *risquophobes*, *risquophiles* ou neutres. Toutefois, la capacité de ces modèles à refléter les comportements réels des individus confrontés à des choix dans une telle situation a été mise en questions par divers auteurs (Cohen et Tallon, 2000).

Dans le présent travail, les indicateurs utilisés n'estiment pas le degré d'aversion du risque de façon quantitative en utilisant, par exemple, les coefficients d'aversion, mais l'appréciation du comportement de ces opérateurs avec leurs clients a été approchée en examinant certaines pratiques qu'ils suivent telles que les moyens de paiement, la stabilité de leurs relations, leurs recours au système d'assurance, etc., ce qui a permis de qualifier le premier groupe d'opérateurs *risquophiles* contrairement aux opérateurs *risquophobes* faisant référence à la deuxième et à la troisième classe.

L'analyse de la classification hiérarchique a permis de distinguer entre trois grandes classes d'opérateurs au moyen d'une coupe élaborée de manière subjective au niveau de l'arbre (annexe 1). La première comprenant 14 opérateurs, la deuxième 11 opérateurs et 2 opérateurs pour la troisième. Une fois que chaque opérateur a été assigné à son groupe correspondant, un tableau global a été élaboré décrivant chacune des trois classes.

La première classe comporte 14 exportateurs sur les 27 enquêtés. Elle comprend les entreprises se caractérisant par leur ancienneté dans le domaine d'exportation de dattes. En effet, elles opèrent dans ce domaine depuis au moins dix ans. Elles se caractérisent par un capital humain important et un chiffre d'affaires élevé, variant entre 5 000 000 et 35 000 000 DT.

La classe 1 profite d'un portefeuille diversifié, cherchant à exploiter aussi bien les marchés traditionnels que ceux en développement et nouveaux auxquels elle accorde le même intérêt. Ainsi, elle tend à réaliser de nouveaux chiffres à travers la conquête d'un à deux marchés par an. Ces marchés devraient être caractérisés par des critères sûrs de solvabilité, de savoir-faire et d'expérience mais aussi former un terrain d'entente avec les exportateurs concernant les prix et les modalités de paiement.

Une des spécificités de ce groupe est sa recherche à la réalisation de partenariat avec ses clients dans le but de promouvoir ses activités et minimiser les risques pouvant intervenir lors des opérations d'exportation.

Concernant les opérations de prospection des marchés, celles adoptées sont multiples avec une participation active, à raison de 85% aux foires, salons et journées de promotion sur le plan international.

D'un autre côté, en plus de l'utilisation des instruments de paiement classiques tels que le virement et la remise documentaire, cette classe a tendance à régler ses ventes par lettre de cré-

dit. Ce moyen est considéré comme le plus adéquat surtout avec une activité misant sur la conquête de nouveaux acheteurs pouvant faire surgir un risque au niveau du paiement.

Son adhésion au système d'assurance crédit est aussi développée avec environ 92% d'assurés au niveau de cette classe. Cependant, la nature de l'assurance contractée par ces assurés diffère. En effet, 30% d'entre eux ont recours à ce système par obligation du fait que les exportations vers le marché du Maroc nécessitent une assurance. Il s'agit d'une exigence procédurale imposée par le Groupement Interprofessionnel des Fruits. De ce fait, ils ne bénéficient des services de l'assurance que sur le marché marocain.

D'un autre côté, les autres assurés de cette classe éprouvent une nécessité d'adhérer à ce système soit de manière partielle (sur les clients estimés comme douteux) soit globale (sur la totalité du portefeuille) selon leurs besoins et convictions.

La totalité des opérateurs ont connu des sinistres de non paiement revenant à leurs clients dans 71% des cas. Ces derniers se trouvent en situation d'insolvabilité ou refusent tout simplement de payer. Ces impayés sont en moyenne au nombre de 2 par exportateur. En termes de gestion des risques, la classe 1 estime qu'elle arrive à bien gérer le risque de qualité de sa matière première grâce à un choix bien étudié de ses fournisseurs ce qui représente son atout majeur lui permettant d'augmenter ses marges. Néanmoins, le risque commercial et de change sont les plus gênants, influant sur son activité d'exportation. Le risque de logistique n'est pas exclu, au contraire, il se trouve amplifié avec des marchés à distances éloignées de la Tunisie.

Les opérateurs ont à faire à ces risques essentiellement sur le marché marocain pour le risque de non paiement et le marché asiatique pour celui de transport.

La deuxième classe regroupant onze exportateurs, reflète le profil des entreprises n'ayant pas cumulé une expérience importante. Elles sont caractérisées par un âge moyen de 3.9 ans. Leurs chiffres d'affaires restent modestes (inférieurs à 5 000 000 DT) ainsi que leurs effectifs de 140 employés en moyenne.

Avec une diversification assez limitée de leurs portefeuilles conjuguée à une orientation en majeure partie vers les marchés traditionnels et en particulier, vers la France et le Maroc, les entreprises ne cherchent pas à conquérir de nouveaux clients et estiment qu'ils n'arrivent pas encore à assouvir les besoins de ceux actuels. Toutefois, ils espèrent arriver à exporter, à l'avenir, sur les marchés asiatiques et américains.

Pour ce qui est de leurs critères d'évaluation des nouveaux acheteurs étrangers, le critère de solvabilité est le plus déterminant sans accorder assez d'importance à l'historique de l'importateur, son savoir-faire ou le degré de développement de son réseau de distribution. Tout ceci pourrait représenter une limite à l'activité de cette catégorie d'exportateurs vu que le développement de leurs ventes revient en partie aux compétences et à l'expérience du client en termes de commercialisation du produit, si le produit offert garantit la qualité requise.

Tableau 1 - Principales caractéristiques des classes d'opérateurs.			
<i>Classe d'opérateurs</i>			
	<i>Classe 1</i>	<i>Classe 2</i>	<i>Classe 3</i>
Description générale			
<i>Age des entreprises</i>	Anciennes entreprises	Expérience modeste	Moyen
<i>Intensité du capital humain (permanent et saisonnier)</i>	Elevée	Faible	Moyenne
<i>Chiffre d'affaires</i>	Important	Modeste	Moyen
Instruments de marché			
<i>Portefeuille</i>	Diversifié	Réduit, homogène Marchés traditionnels	Marchés traditionnels et autres
<i>Evolution du portefeuille</i>	Marchés : traditionnels, en développement et nouveaux	Non recherche de nouveaux marchés	Pas de recherche de nouveaux marchés
<i>Critères d'évaluation des nouveaux clients</i>	Solvabilité, prix et modalités de paiement Historique, savoir-faire, expérience et réseau de distribution Relation de partenariat	Solvabilité, prix et modalités de paiement Historique, savoir-faire, expérience et réseau de distribution Relation de partenariat	Solvabilité, prix et modalités de paiement Relation de partenariat
<i>Moyens de prospection (classés par ordre décroissant)</i>	Foires, salons et journées de promotion Visites directes et / ou invitation Internet, téléphone et fax	Visites directes et / ou visites Foires, salons et journées de promotion Internet, téléphone et fax	Visites directe et/ou invitation Foires, salons et journées de promotion
<i>Modalités de paiement</i>	Virement, avance et remise documentaire Lettre de crédit	Virement, avance et remise documentaire	Virement, avance et remise documentaire Lettre de crédit
<i>Contraction d'assurance crédit</i>	Moyennement élevée	Moyenne	Absente
<i>Evaluation du coût de l'assurance crédit</i>	Négligeable à acceptable	Acceptable à élevé	Négligeable à élevé
Marchés et risques			
<i>Impayés (en taille et en nombre)</i>	Très importants	Très faibles	Moyens
<i>Causes des impayés (classées par ordre décroissant)</i>	Refus de paiement ou insolvabilité du client Contestation suite à une réclamation sur la qualité		Refus de paiement et/ou insolvabilité de l'acheteur Contestation suite à une réclamation sur la qualité
<i>Evaluation des risques</i>	Risques gênants : risque commercial, de change et logistique Risque maîtrisable : risque de qualité	Risques gênants : risque commercial et risque de qualité Risque maîtrisable : risque de logistique	Risques gênants : risque commercial, de change et de logistique Risque maîtrisable : risque pays
<i>Marchés risqués</i>	Marocain, européen et asiatique	Asiatique et américain	Européen

Concernant leurs opérations de paiements, les exportateurs sont rémunérés par le biais de modalités classiques (virement, avance, remise documentaire) en plus de l'assurance crédit considérée comme une obligation (exigence procédurale) à raison de 38% et comme une nécessité dans 62% des cas. Ceci permet de constater que le fait de s'assurer ne reflète pas nécessairement un besoin réel des exportateurs à la gestion de leurs risques.

Le coût élevé ainsi que l'absence d'antécédents de non paiement peuvent représenter les causes de la non adhésion au système d'assurance. Ce dernier n'est pas considéré comme une nécessité par les opérateurs de cette classe. Leur risque majeur estimé comme le plus gênant est celui lié à la qualité de la matière première. En effet, ils ont à supporter à chaque saison des pertes élevées.

De plus, dans le cas où le produit est à livrer à un acheteur européen et avec une exigence de plus en plus élevée concernant le taux d'infestation, il y aura refoulement de toute la marchandise si elle n'est pas conforme à la demande initiale. L'exportateur aura alors à supporter, en plus de la perte de la confiance de son client, des charges doubles de transport.

La troisième classe, représentant 7% de l'échantillon interviewé, est d'un âge en moyenne de 12.5 ans et d'un nombre moyen de 183 employés. Il s'agit d'une classe qui peut refléter l'activité des opérateurs à capacité moyenne d'exportation. La structure du portefeuille est formée de marchés traditionnels (la France, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, etc.) en plus des marchés qui sont beaucoup moins visés par les deux autres classes. C'est le cas des pays du Golfe par exemple. Ces entreprises ne cherchent pas actuellement à avoir de nouveaux marchés à exploiter.

Bien que constituée d'un nombre réduit d'opérateurs (au nombre de deux), cette classe se distingue par ses relations de partenariat avec environ 50% de leurs clients. Cet aspect représente un atout pour l'exportateur et il aura alors à faire face à moins de risques et ses transactions seront effectuées avec une certaine sécurité puisqu'il y a établissement d'une relation de confiance entre les deux parties. Ceci pourra justifier le non recours à l'assurance par les opérateurs de cette troisième classe. Concernant les instruments de paiement, ils optent pour les virements et les remises documentaires, tel est le cas de toutes les classes.

Cependant, cette classe étant limitée à deux exportateurs, il y a lieu de traiter chaque cas à part. Pour le premier cas, l'exportateur a connu un nombre important d'impayés (10) avec un montant total estimé à plus de 240 000 DT. Ces impayés reviennent à l'insolvabilité ou à une réclamation concernant la qualité du produit fini (taux d'infestation, emballage, étiquetage, etc.). Contrairement à la réalité, ceci l'aurait normalement incité à contracter une assurance, surtout en déclarant être un opérateur risquophobe et ayant à faire face à une multitude de risques.

Le deuxième cas n'ayant pas connu d'impayés, estime qu'il réussit à bien gérer ses risques sans avoir recours à l'assurance. D'un autre côté, en disposant d'un portefeuille relativement diversifié, cette catégorie d'opérateurs estime que le risque commercial, logistique et de change sont les plus gênants, surtout

pour le marché européen. Le risque pays est considéré comme maîtrisable avec un choix bien étudié des acheteurs étrangers.

6. Synthèse et conclusions

Grâce à sa politique d'ouverture commerciale, la Tunisie, continue à considérer l'exportation comme l'une des stratégies de croissance de son secteur agricole. Se mettre à l'international est devenu pour nombre d'entreprises une nécessité et à la fois un défi. Néanmoins, ce passage à la dimension internationale est accompagné par des risques de différente nature auxquels est soumis l'opérateur.

Le présent travail a permis d'approcher le problème du risque à l'export dans le secteur dattier tunisien. Suite à un essai de typologie, trois grandes classes d'opérateurs ont été identifiées. La première classe, reflétant le profil des entreprises exportatrices de poids dans le secteur dattier, a déclaré être une classe arrivant à bien gérer ses risques. En effet, elle mise en majeure partie sur un choix bien étudié de ses clients, une allocation des ressources nécessaire à la réalisation de ses opérations de prospection ainsi qu'à l'utilisation des instruments de paiement estimés comme étant les moins risqués même s'ils nécessitent des procédures assez compliquées. En plus de ces éléments, la majorité de ces entreprises considère le recours à l'assurance comme étant un moyen nécessaire contribuant à la gestion des risques et une action indispensable à la réussite de leurs activités.

Pour les opérateurs représentés par la deuxième classe, ils ont déclaré être *risquophobes*. De ce fait, ils entretiennent des relations avec un nombre limité d'acheteurs étrangers et ne cherchent pas à percer de nouveaux marchés.

Avec une telle stratégie, la première action à entreprendre aurait dû être de s'assurer. Cependant, la plupart de ces opérateurs ne voient pas la nécessité de ce système et en particulier, ceux qui sont assurés uniquement sur le marché marocain. Ces derniers ont déclaré que si cette exigence venait à disparaître, ils résigneraient leurs contrats d'assurance. Cette attitude est à critiquer vu la conjoncture économique actuelle instable et les instruments de paiement classiques ne présentant pas de garantie à leurs utilisateurs, leurs opérations se trouvent alors prémunies contre la multitude de risques à l'export.

Concernant la troisième classe, il s'agit d'opérateurs qui se considèrent aussi comme étant des agents *risquophobes*. Néanmoins, le fait de ne pas s'assurer se trouve en contradiction avec leurs déclarations. Ce comportement reflète une certaine ignorance du sens du concept de perception et gestion des risques et de l'importance de l'assurance crédit à l'exportation.

Ces opérateurs ne semblent pas chercher la diversification de leurs portefeuilles mais ils ont plutôt tendance à concentrer leurs activités sur les marchés traditionnels. Leur dépendance aux marchés européens, le faible intérêt accordé à la valorisation de leurs produits et une certaine méconnaissance des traditions de consommation de leurs marchés cibles constituent des freins à l'augmentation de leurs parts de marché ainsi que leurs performances de vente sur les marchés extérieurs. D'autant plus, ils continuent à prendre énormément de risques sans en être conscients en utilisant des modalités de paiement non sûrs.

D'un autre côté, il s'est avéré qu'il y avait une différence de perception des risques entre les exportateurs de dattes et le système d'assurance crédit est encore à promouvoir. Actuellement, il est considéré, par la majorité d'entre eux, comme des charges supplémentaires à supporter. De ce fait, sa contraction n'est pas considérée comme une nécessité, elle revient en grande partie au fait qu'elle soit exigée par le Groupement Interprofessionnel des Fruits.

En conclusion, dans l'objectif d'améliorer les performances du secteur d'exportation des dattes, certaines suggestions peuvent être avancées:

- 1) La nécessité de développer la recherche de débouchés et la promotion à l'exportation dans un souci réel et permanent de sécuriser le producteur de dattes. Parallèlement, il convient de veiller à renforcer davantage les systèmes de contrôle de la qualité et de la sécurité, en particulier via l'adoption de référentiels internationaux reconnus, ce qui permettrait de contourner le risque-qualité.
- 2) Plus d'effort dans l'amélioration de la qualité des dattes afin de s'imposer davantage sur les marchés extérieurs et d'attirer de nouveaux marchés, ce qui renvoie à la nécessité d'un effort d'intervention publique en matière de promotion des exportations et aussi en matière d'instruments d'assurances.
- 3) Un travail plus approfondi de l'assurance crédit dans le but de se faire connaître plus au près des exportateurs et de mieux commercialiser ses produits offerts ainsi que l'organisation d'actions de sensibilisation afin d'éveiller la conscience des exportateurs sur la nécessité de l'assurance et l'action indispensable de gestion des risques, via les différents instruments d'assurance à l'export et les garanties qui facilitent le financement des entreprises le processus d'exportation.
- 4) Plus d'encadrement de la part de l'interprofession en vue de répondre aux différentes catégories d'exportateurs leur permettant une meilleure orientation de leurs choix et stratégies de couverture des risques. Cela comprend l'adoption de stratégies en matière de commercialisation visant l'ancrage de relations stables avec les clients, la recherche et le choix de marchés de destination moins risqués, etc.

Références bibliographiques

Arvanitis, S. et Hollenstein, H. 1998. Innovative Activity and Firm Characteristics – A Cluster Analysis with Firm Level Data of Swiss Manufacturing. 25th Annual Conference of the European Association for Research in Industrial Economics, Copenhagen, pp. 1-29.

Baker, D., Hjorth Lind, K. M. et Hansen, H.O. 2008. Information Sharing and Strategy by Food Industry Firms. 110th Seminar "System Dynamics and Innovation in Food networks, Australie, pp. 401-409.

Cohen, M. et Tallon, J.M. 2000. Décision dans le risque et l'incertain: l'apport des modèles non-additifs. *Revue d'Economie Politique*, N.110 (5), 2000, pp. 631-681.

Chandon, J.L. et Pinson, S. 1981. *Analyse Typologique: Théories et Applications*. Masson Parsis, 219 p.

Dejo-Oricain, N. et Ramirez-Aleson, M. 2009. Export behaviour: A study of Spanish SMES. *Universia* 3, 2: 52-67.

Gautriaud, S. 2002. Le risque pays: approche conceptuelle et approche pratique. Document de Travail, Université de Bordeaux IV, France.

Groupement Interprofessionnel des Fruits (GIFRUIT). Plusieurs années. Rapport d'activité.

Leko-Simic, H. et Horvat, J. 2006. Risk taking propensity and Export Performance of Croatian Exporters. *Managing Global Transition*, 4, 4: 313-326.

Thabet, B., 2010. Promotion des exportations agricoles et de produits de la pêche tunisiennes: problématique et enjeux. Document de travail. Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques (DG/EDA) et Agence Française de Développement.

Arbre hiérarchique utilisant la Distance moyenne (entre classes)

