# Dattes : l’Algérie exporte pour 98 millions de dollars en 2025

L’Algérie a exporté pour environ 98 millions de dollars de dattes en 2025, selon l’APS. Lors d’une conférence au Salon international de la datte, experts et opérateurs ont plaidé pour plus de transformation, de produits à forte valeur ajoutée et de rigueur à l’export.

Les exportations algériennes de dattes ont atteint près de 98 millions de dollars en 2025, selon l’Agence de presse algérienne (APS). Des experts et des opérateurs du secteur appellent à consolider cette performance et à gagner des parts sur les marchés internationaux, en développant la transformation, en diversifiant l’offre et en s’alignant sur les exigences des pays visés.

## Un enjeu pour les exportations hors hydrocarbures

Ces recommandations ont été formulées lors d’une conférence intitulée « Perspectives et opportunités d’exportation des dattes ». Elle s’est tenue dans le cadre de la 4e édition du Salon international de la datte, à Alger.

L’expert en exportation Ali Bey Nasri y a rappelé que le développement des ventes de dattes à l’étranger s’inscrit dans l’effort plus large de promotion des exportations hors hydrocarbures. Il a invité les opérateurs à mieux cerner les besoins des marchés ciblés et à adapter leurs offres en conséquence.

## Normes, fiscalité et coopératives

M. Nasri a insisté sur le respect des normes en vigueur dans les pays importateurs. Cela suppose une veille réglementaire permanente et la maîtrise des exigences commerciales, douanières et de change.

Il a souligné que le cadre juridique national offre des mécanismes incitatifs, notamment des avantages fiscaux pour les opérations d’exportation et la possibilité de se regrouper en coopératives.

## L’exportation, une culture d’entreprise

De son côté, l’opérateur et expert Chakib Boublenza a plaidé pour ancrer durablement l’exportation dans la stratégie des entreprises, quelle que soit leur taille. Selon lui, l’accès aux marchés mondiaux exige une préparation rigoureuse :

- respect des engagements commerciaux ;
- qualité stable tout au long de l’année ;
- obtention des certificats de conformité requis.

Il a indiqué que son entreprise est certifiée ISO 9001. Il a également averti que l’export ne doit pas se limiter à écouler les excédents de production. Il doit reposer sur une étude de la demande réelle, dans un contexte de forte concurrence.

Il a aussi rappelé le rôle des banques, des services des douanes et de la Compagnie algérienne d’assurance et de garantie des exportations (CAGEX). Ces acteurs sécurisent les opérations et vérifient la capacité des clients étrangers à honorer leurs engagements financiers.

## Valoriser davantage la datte

Pour développer la filière, M. Boublenza recommande de créer des coopératives agricoles. Elles permettraient de mutualiser les moyens des opérateurs et de faciliter leur présence dans les foires et salons internationaux, avec un appui financier de l’État.

Il préconise aussi de développer la transformation et de diversifier les produits destinés à l’export. La priorité irait aux produits à plus forte valeur ajoutée, plutôt qu’à la datte vendue brute.

### La logistique, un levier de compétitivité

Ali Bey Nasri a de son côté souligné que le développement du réseau ferroviaire reliant le nord et le sud du pays réduirait les coûts logistiques. Il améliorerait ainsi la compétitivité des produits algériens.

En conclusion des débats, les intervenants ont insisté sur plusieurs conditions pour renforcer la compétitivité des produits algériens et élargir leur présence à l’international :

- une meilleure préparation des entreprises ;
- la maîtrise des procédures administratives et financières ;
- la valorisation des dérivés de la datte.