

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

ECOLE NATIONALE SUPERIEURE AGRONOMIQUE (ENSA) EL HARRACH (ALGER)

المدرسة الوطنية العليا للفلاحة الحراش (الجزائر)

THESE

En Vue De L'obtention Du Diplôme De Doctorat

En Sciences Agronomiques

Spécialité : Economie rurale

Option : Développement agricole

THEME

Essai d'évaluation de la compétitivité de la filière ovine algérienne
dans la zone de libre échange euro méditerranéenne.

Cas de la Wilaya de Tiaret

PRÉSENTÉ PAR :

M^M. OULD AMROUCHE - ZOUBEIDI MALIKA

MEMBRES DU JURY :

PRÉSIDENT	M. YAKHLEF AHCEN	PROFESSEUR, ENSA, ALGER.
DIRECTEUR DE THÈSE	M. CHEHAT FOUED	PROFESSEUR, ENSA, ALGER.
EXAMINATEURS	M. DAOUDI ALI	MAITRE DES CONFÉRENCES, ENSA, ALGER
	M. DJENANE ABDELMADJID	PROFESSEUR, UNIV, SÉTIF.
	M. NIAR ABDELLATIF	PROFESSEUR, UNIV, TIARET.

Année Universitaire : 2015/2016

REMERCIEMENTS

Cette thèse est l'aboutissement de plusieurs années de travail pénible mais soutenu. La réalisation de ce document est certes un labeur solitaire, mais le soutien et la présence de certaines personnes ont rendu la tâche plus agréable.

Je tiens à remercier en premier lieu, mon directeur de thèse, Mr Foued Chehat pour son soutien et sa confiance durant toutes ces années. Qu'il trouve ici toute ma gratitude et le témoignage de ma reconnaissance. Je remercie M JP Boutonnet qui a été toujours là quand il le fallait. Son aide a été d'une importance majeure. Il a assuré un suivi régulier de mes avancements et a contribué de façon prépondérante à ma recherche avec ses lectures précises et ses critiques constructives. Je tiens à lui faire part de toute ma reconnaissance et de mon estime.

J'adresse mes remerciements à M Hacène Yakhlef qui m'a fait l'honneur d'accepter de présider ce jury. Mes remerciements vont également aux membres du jury, Mrs Niar, Daoudi et Djenane qui ont accepté d'examiner ma thèse. Mention spéciale à Mr Djenane qui, grâce à ses commentaires, m'a permis d'élargir mes horizons et de progresser dans mon travail. Sincères remerciements. Merci aux membres du laboratoire d'accueil LAMES de l'IAM de Montpellier, plus particulièrement Mme Padilla, Isabelle et Mr Bencharif. Mention spéciale au personnel du centre de la documentation, Cécile et Dominique.

Cette thèse n'aurait par ailleurs, pas pu aboutir si les principaux acteurs de la filière ovine n'avaient pas accepté de collaborer avec moi. Le travail de terrain a été mené à bien grâce à l'appui et la présence de Mrs Abelhadi Si ameur, Lounes Youcef, et Mr Meliani président de l'association des éleveurs de la wilaya de Tiaret. Leur coopération a été très appréciée compte tenu de leur connaissance du milieu des agro pasteurs et de leur implication dans l'activité de l'élevage. J'exprime ma gratitude envers Mr Medarbal, Recteur de l'université de Tiaret pour son soutien moral et son aide précieuse. Mes sincères remerciements vont également à M Khelifi, Directeur de l'ENSA, qui sans son aide cette thèse n'aurait pu voir le jour.

Je tiens également à remercier mes amies Karima, Waffa, Malika et Nacéra qui ont suivi de près l'évolution de mes recherches.

Enfin, je tiens à souligner l'indéfectible support de ma famille. J'en profite pour les remercier du fond du cœur, particulièrement mon mari qui m'a subi, mon beau père qui a été toujours soucieux de mon progrès et mes enfants qui m'ont soutenu, plus spécialement Ilyes.

Mes derniers remerciements vont à mes parents qui ont vécu l'aventure jusqu'à la fin et m'ont soutenu durant toutes ces années, ma mère spécialement.

INTRODUCTION GENERALE.....1

PREMIERE PARTIE
LES ENJEUX DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE OVINE EN ALGERIE

CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE DU MARCHE AGRICOLE FACE A LA COMPETITIVITE

INTRODUCTION

I. LES DETERMINANTS DE LA COMPETITIVITE D'UNE FILIERE : ELEMENTS THEORIQUES

I.1. Le concept de compétitivité :

a) La compétitivité prix :

b) La compétitivité hors prix :

II. L'AGRICULTURE DANS LE NOUVEAU CONTEXTE MONDIAL :

INTRODUCTION.....

II.1. L'augmentation des prix agricoles sur les marchés mondiaux :

III. LIBERALISATION DU MARCHE ET CREATION DE LA ZONE DE LIBRE-ECHANGE EURO-MEDITERRANEENNE.....

IV. L'ELEVAGE OVIN EN ALGERIE.....

IV 1- Contraintes de la Filière :

IV 2- Appui au développement de la filière ovine :

IV 3 - Les différents systèmes d'élevage :

IV. 4- Les principaux systèmes de production :

V- EVOLUTION DES SYSTEMES DE PRODUCTION ET D'ELEVAGE :

V 1- Contraintes majeures des systèmes de production :

PROBLEMATIQUE DE RECHERCHE

LES OBJECTIFS DU TRAVAIL.....

CONCLUSION

CHAPITRE II : CONCEPTS ET METHODES

II. I LA COMPETITIVITE HORS PRIX

II.1.1 Le cadre théorique

II.1.2 Revue de littérature.....

II.1.2.1 Sur Le Cadre Théorique.....

A) Les apports de la nouvelle économie institutionnelle dans l'analyse des relations entre acteurs.....

B) Cadre conceptuel choisi :

C) Les points saillants de ces théories :

II.2 LA COMPETITIVITE PRIX

II.2.1 Analyse des performances techniques du troupeau ovin :

A) Besoins alimentaires :

B) Productivité numérique :

II.2.2. Analyse des résultats économiques de l'exploitation : L'approche comptable

II.3 ZONE D'ETUDE :

II.4. PROCEDURES DE COLLECTE DE DONNEES:

II.4.1 Echantillonnage.

II.4.2 Elaboration des questionnaires.

II. 4.3 Choix des éleveurs.....

II.4.4 Sources et types de données collectées.....

CHAPITRE III : CONTEXTE DE LA ZONE D'ETUDE

III.1 PRESENTATION ET DIVISION ADMINISTRATIVES DE LA WILAYA DE TIARET

III.1.1 : Caractères physiques

III.1.2 : Le Réseau routier

III.2: Agriculture.....

III.2.1 : Terres agricoles

III.2.2.Statut juridique des terres

III.2.2 : Production des céréales et fourrages dans la wilaya de Tiaret

III.3 : Elevage et production de la viande rouge dans la wilaya de Tiaret

CONCLUSION

DEUXIEME PARTIE
ANALYSE DES RESULTATS
LA COMPETITIVITE HORS PRIX : ORGANISATION DE LA FILIERE

CHAPITRE IV : IDENTIFICATION DES ACTEURS DE LA FILIERE : VULNERABILITE ET GESTION DES COMMUNS

INTRODUCTION
IV.1. SITUATION ET MODE DE VIE DES ELEVEURS.
1- Période coloniale :.....
2- Situation actuelle des éleveurs :
IV. 2. L'ACCES A LA RESSOURCE PASTORALE : GESTION DU COMMUN
IV.2.1. L'organisation de la transhumance
1- Pendant la période coloniale :
2- Pendant la période actuelle
IV.3. LE MARCHÉ ET LES TRANSACTIONS :
IV.4. CARACTERISATION DES ACTEURS DE LA FILIERE :
IV.5. : COMPORTEMENT ET STRATEGIES DES ACTEURS :
IV.5.1. : Développement de l'opération d'engraissement :
A) Les Eleveurs naisseurs :
B) Les Eleveurs/naisseurs/engraisseurs :
CONCLUSION :

CHAPITRE V : MECANISMES DE COORDINATION ENTRE ACTEURS DE LA FILIERE

INTRODUCTION :
V.1. ORGANISATION DE LA FILIERE :
V.1.1. L'action collective des éleveurs ovins en Algérie
Historique :
V.1.2 L'expérience des Ovicoops :
V.1.3 Les Coopératives et Associations Agricoles en Algérie : faible intégration
V.2. L'AMONT DE LA FILIERE :
V.2.1. La coordination horizontale :
A) L'offre de services aux acteurs de la Filière :
V.2.2- La coordination verticale :
A) - Les mécanismes de coordination par le prix et la qualité :
B) Les accords basés sur la confiance :
V.3. L'AVAL DE LA FILIERE : TRANSFORMATEURS (BOUCHERS).....

V.3.1- Sécurisation de l’approvisionnement.....

V.3.2- Compétitivité des produits (abattages contrôlés et non contrôlés).....

A) Les boucheries modernes :.....

B) Les boucheries traditionnelles:.....

CONCLUSION :

TROISIEME PARTIE
COMPETITIVITE PRIX.

CALCUL DE LA MARGE BRUTE PAR BREBIS SELON LES DIFFERENTS SYSTEMES DE PRODUCTION :
INTENSIF, SEMI INTENSIF ET EXTENSIF

CHAPITRE VI: COMPETITIVITE PRIX DE LA PRODUCTION OVINE

INTRODUCTION :.....

VI.1 LES SYSTEMES DE PRODUCTION :.....

A) Elevage ovin extensif :.....

B) Elevage intensif :.....

VI.2 ALIMENTATION DES OVINS :.....

VI.2.1 : Alimentation des agneaux

VI.3 : REPRODUCTION DES BREBIS

VI.4 : ETAT SANITAIRE.....

VI.5 : ANALYSE ECONOMIQUE DE L’ELEVAGE OVIN DANS LES HAUTS PLATEAUX DU SERSOU

INTRODUCTION.....

VI.5.1 Typologie des systèmes de production :.....

Type I : Transhumant/nomade.....

Type II : Les exploitations paysannes

Type III : Les exploitations de spéculation

VI.5.2) Analyse de la production ovine :.....

VI.5.2.1) Analyse de la performance zootechnique dans le type I.

VI.5.2.2) Analyse de la performance zootechnique dans le type II.

VI.5.2.3) Analyse de la performance zootechnique dans le type III.

VI.5.3 : Analyse de la performance zootechnique de la production ovine selon le type
d’exploitation et selon l’année

VI.5.4 : Analyse économique de la production ovine

VI 5.4.1 : Analyse du compte d’exploitation du type I durant les trois exercices (2008/2009
et 2010).....

VI.5.4.2 : Analyse du compte d'exploitation du type II durant les trois exercices 2008/2009 et 2010.....
VI.5.4.3 : Analyse du compte d'exploitation du type III durant les trois exercices 2008/2009 et 2010 ...
CONCLUSION :

CHAPITRE VII : DISCUSSION DES RESULTATS

INTRODUCTION :.....
VII.1. LES CHARGES.
A): Année 2008 : année de sécheresse.
B): Année 2009 : année de très bonne pluviométrie.
C) : Année 2010 : pluviométrie moyenne.
CONCLUSION :

VII.2. LES MARGES.

CHAPITRE VIII : COMPETITIVITE DU MARCHE EUROPEEN

INTRODUCTION :.....
VIII.1) : Données de cadrage de l'économie ovine.....
VIII.2) : L'offre européenne :

VIII.3) : Les échanges internationaux en viande ovine.....
VIII.3.1) : Les échanges intra - UE

VIII.3.2) : Baisse de l'offre européenne.....
VIII.4) : La consommation.....
VIII.4) : Les prix

CONCLUSION :

CONCLUSION GENERALE ET PERSPECTIVES

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ANNEXES

ARTICLES PUBLIES : OPTIONS MEDITERRANEENNES. 2016

RESUME.

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Evolution de la pluviométrie dans la wilaya de Tiaret de 2001 à 2010
 Figure 2 : Répartition des terres agricoles en ha dans la wilaya de Tiaret
 Figure 5 : Evolution du cheptel ovin dans la wilaya de Tiaret.....
 Figure 6 : Evolution de la production de viande rouge (abattages contrôlés et non contrôlés) dans la wilaya de Tiaret de 2000 à 2010 (en tonnes).....
 Figure 7 : Production des différentes catégories de viande rouge en 2010 dans la wilaya de Tiaret (en tonnes).....
 Figure 8 : Evolution de la production de viande ovine dans la wilaya de Tiaret de 2000 à 2010 (en tonnes).....

 Figure 9 : Les acteurs de la filière ovine et leurs transactions.....
 Figure 10. Représentation des 3 types d'élevage selon les effectifs brebis et exploitants.....
 Figure 11 : Part de l'alimentation dans les charges totales Année 2008
 Figure 12 : Part de la main d'œuvre dans les charges totales (Année 2008).....
 Figure 13 : Part des autres frais dans les charges totales (Année 2008).....
 Figure 14 : Part de l'alimentation dans les charges totales (Année 2009).....
 Figure 15 : Part de la main d'œuvre dans les charges totales (Année 2009).....
 Figure 16 : Part des autres frais dans les charges totales (Année 2009)
 Figure 17 : Part de l'alimentation dans les charges totales Année 2010
 Figure 18 : Part de la main d'œuvre dans les charges totales (Année 2010).....
 Figure 19 : Part des autres frais dans les charges totales (Année 2010).....

LISTE DES CARTES

Carte 1 : Représentation géographique de la wilaya de Tiaret..... 34
 Carte 2 : Le réseau routier de la wilaya de Tiaret..... 36

LISTE DES PHOTOS

Photo N°1 51
 Photo N°2..... 52
 Photo N°3 53
 Photo N°4..... 55
 Photo N°5 58
 Photo N°6 58
 Photo N°7..... 58
 Photo N°8 59
 Photo N°9 85
 Photo N°10..... 85
 Photo N°11 85

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01: Répartition de la propriété agricole de la wilaya de Tiaret	
Tableau n°02 : Evolution de la production des céréales et des fourrages dans la wilaya de Tiaret de 2000 à 2010 (en q)	
Tableau n°03 : Bilan de l'opération pacage dans les périmètres mis en défens dans la wilaya de Tiaret (campagnes 2006-2010)	
Tableau n°05: Les principales activités des éleveurs enquêtés.	
Tableau n°06: Les classes d'éleveurs sur la base des effectifs :	
Tableau n°07: Caractéristiques des éleveurs, des exploitations et du type d'élevage	
Tableau n°08: Réalisations du crédit RFIG dans la wilaya de Tiaret	
Tableau n°09: Prix des ovins avant et après la négociation d'une transaction.....	
Tableau n°10: Marges commerciales brutes des bouchers :.....	
Tableau n°11: Analyse de la production ovine Type I (année 2008).....	
Tableau n°12: Analyse de la production ovine Type I (année 2009).....	
Tableau n°13: Analyse de la production ovine Type I (année 2010).....	
Tableau n°14: Analyse de la production ovine Type II (année 2008)	
Tableau n°15: Analyse de la production ovine Type II (année 2009)	
Tableau n°16: Analyse de la production ovine Type II (année 2010)	
Tableau n°17: Analyse de la production ovine Type III (année 2008)	
Tableau n°18: Analyse de la production ovine Type III (année 2009)	
Tableau n°19: Analyse de la production ovine Type III (année 2010)	
Tableau n°20: Productivité numérique selon le type d'élevage et selon l'année climatique	
Tableau n°21: Compte d'exploitation du type I : Système extensif (en DA).....	
Tableau n° 22: Compte d'exploitation du type II : Système Semi-intensif.....	
Tableau n°23: Compte d'exploitation du type III : Système Intensif.....	
Tableau n°24: Analyse des marges (DA/brebis)	
Tableau n°25: Cheptel d'agnelles saillies et de brebis (milliers de têtes).	
Tableau n°26: Bilan en viande ovine des principaux pays producteurs (milliers de tec). ..	
Tableau n°27: Comparaison du coût de production de l'atelier ovin en 2009 de la base de données Agri Benchmark* et de l'Algérie (moyenne des trois systèmes).	

LISTE DES ACRONYMES

ANDI	Agence Nationale pour le Développement et l'Investissement
APC	Assemblée Populaire Communale
APFA	Accession à la Propriété Foncière Agricole
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
CAW	Chambre d'Agriculture de Wilaya
CCLS	Coopératives des Céréales et des Légumes Secs
CNA	Chambre Nationale d'Agriculture
CV	Coefficient de Variation
DAPT	Direction de l'Aménagement et de la Planification du Territoire
DSA	Direction des Services Agricoles
FNRA	Fonds National de la Révolution Agraire
HCDS	Haut-Commissariat pour le Développement de la Steppe
ITELV	Institut Technique de l'Elevage
MADR	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Alimentation du Québec
N Z	Nouvelle-Zélande
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PIB	Produit Intérieur Brut
PN	Productivité Numérique
PNDA	Programme National pour le Développement Agricole
RGPH	Recensement Général de la Population et de l'Habitat
RU	Royaume Uni
T A	Théorie de l'Agence
Tec	Tonne équivalent carcasse
UE	Union Européenne.
UNPA	Union Nationale des Paysans Algériens

INTRODUCTION GENERALE :

« La combinaison de nombreux facteurs comme, la saturation des marchés agricoles et alimentaires, l'intensification de la concurrence par les prix, l'accroissement effarant des dépenses budgétaires liées au problème des excédents agricoles, les crises sanitaires multiples (vache folle, fièvre aphteuse,...) et le développement des attentes des consommateurs en matière de santé, de sécurité alimentaire et de la qualité de l'environnement engendre une grande mutation qualitative des économies agricoles et alimentaires. » (Institut de l'élevage, 2012). En Algérie, l'élevage ovin est une source considérable de protéines pour l'alimentation, d'autant plus que, contrairement aux bovins, cet élevage est particulièrement bien adapté aux conditions locales : pâturage dans la steppe et pâturage des chaumes de céréales sur les hauts plateaux. Il constitue la première ressource renouvelable. En effet, cette ressource économique représente une part substantielle dans le produit intérieur brut (PIB). La contribution de l'élevage ovin se situe à une hauteur de 50% dans la formation du PIBA (MADR, 2006). Ces productions méritent une attention au moment où les tendances du modèle de consommation alimentaire vont vers une plus large intégration de protéines animales.

Avec un effectif de plus de 19 millions de têtes ovines, cette filière devrait théoriquement satisfaire les besoins de la population et assurer le maintien des prix stables sur le marché de la viande. Les acteurs de la filière ovine évoluent dans un environnement qui échappe à toute organisation effective. En effet, le fonctionnement des acteurs est régi par la conjoncture d'un marché ouvert à toutes les spéculations possibles. En amont, on les retrouve dans l'approvisionnement en aliment de bétail lequel, dans les périodes de soudure subit les lois de l'économie de la rareté en déviant les circuits formels de distribution (Bensouiah, 2003)

L'objectif des politiques de sécurité alimentaire est d'assurer les besoins de première nécessité. En matière de consommation de viandes rouges, l'Etat prévoit le seuil de la consommation de 11 kg/hab/an (MADR, 2008). Cependant, la satisfaction de la demande n'est pas encore atteinte même avec les importations de viandes congelées et fraîches à l'approche de chaque mois de ramadhan. Le débat demeure donc au niveau des responsables politiques, sur la contribution que peuvent apporter les filières locales dans la réalisation de cet objectif.

L'analyse des dynamiques des filières locales est ainsi d'une importance majeure dans les stratégies et politiques du secteur de l'élevage. Pour répondre aux besoins en viande d'une population croissante, il est indispensable, non seulement de comprendre comment fonctionnent

ces filières, mais également de vérifier si elles sont compétitives.

Dans ce travail nous avons opté pour l'étude de la compétitivité de la filière ovine en Algérie. Ce choix est justifié, d'une part, par le fait que le secteur de l'élevage, notamment l'élevage ovin, occupe une place stratégique dans l'économie agricole de l'Algérie, et ce en raison de son poids économique et ses implications et impacts sur l'emploi, l'environnement et sur les systèmes de production. D'autre part, par l'ouverture progressive des frontières provoquant ainsi une forte concurrence sur le marché des produits animaux en général et sur celui des viandes rouges en particulier. Cependant, malgré cette concurrence, les filières animales locales restent peu dynamiques et très dépendantes du marché extérieur, notamment en matière d'intrants tels que l'aliment de bétail.

Une interrogation importante porte ainsi sur la capacité de cette filière à s'organiser et à garantir un produit compétitif. En effet, les logiques et stratégies des acteurs sont aussi importantes à identifier pour comprendre la dynamique de la filière.

Cette question est abordée dans cette étude à travers les articulations entre l'amont et l'aval de la filière. Autrement dit, elle a été abordée à travers l'étude des potentialités et de la compétitivité prix et hors prix de la filière, mais également à travers l'étude de l'organisation de l'élevage et des logiques et stratégies des acteurs. L'application empirique porte sur le cas de la filière ovine dans la région de Tiaret et plus précisément dans la daïra de Sougueur du fait de l'importance de l'élevage ovin dans cette zone.

L'étude est structurée en trois parties. La première partie de la thèse porte sur le cadrage des enjeux de développement de la filière ovine en Algérie par une revue de littérature, la problématique de recherche, les différentes approches théoriques et empiriques mobilisées dans la thèse et le contexte de la zone d'étude.

Les deuxième et troisième parties présentent les différents résultats. En effet, dans la deuxième partie, l'analyse de la compétitivité hors prix s'est intéressée à l'organisation des échanges dans la filière ovine et viande ovine en faisant référence à la dimension micro économique des relations et des transactions entre les acteurs. L'approche analytique dans le cadre de notre étude est centrée sur la gestion des communs et sur l'étude des mécanismes de coordination entre les différents acteurs en ayant recours, respectivement, à la théorie d'Ostrom, la théorie de l'agence et la théorie des coûts de transaction.

A l'époque de la libéralisation des marchés, de la mondialisation et de l'expansion de l'agroalimentaire, les petits éleveurs risquent de rencontrer des difficultés à participer pleinement à l'économie de marché. En conséquence, afin de tenter d'enrayer l'exode des

populations rurales vers les zones urbaines, les gouvernements ont eu tendance à privilégier la recherche d'activités génératrices de revenus pour ces ruraux. Malheureusement, il n'est guère évident que ces tentatives aient été fructueuses (FAO, 2002). Cela est dû en grande partie au fait que les liens nécessaires au marché existent rarement, à savoir que les agriculteurs et les petits entrepreneurs manquent à la fois d'intrants fiables et rentables, tels que les services de vulgarisation, les services de mécanisation, les semences, les engrais et le crédit. Cependant, l'agriculture contractuelle bien organisée fournit ses liens et semblerait offrir une possibilité importante de production commerciale aux petits exploitants. De même, elle offre aussi aux investisseurs, l'opportunité de garantir une offre fiable, tant du point de vue de la quantité que de la qualité.

L'objectif de la troisième partie est d'approcher la marge brute par brebis dans les différents systèmes d'élevage et selon la pluviométrie, dans la zone d'étude, ce qui revient à analyser la compétitivité prix. Pour cette analyse, l'approche comptable a été mobilisée.

L'absence de maîtrise de l'environnement institutionnel de la filière a fortement aidé à la délimitation de l'opportunité des acteurs qui n'ont pas échoué à inverser la loi de l'offre et de la demande. En effet, aucune explication ne peut être avancée à cette faiblesse de l'élasticité de l'offre par rapport au prix. En année de bonne pluviométrie, l'aliment est disponible, l'offre en animaux est importante et le coût de production de l'agneau est à son niveau le plus bas, mais la viande coûte cher. Contrairement, en année de sécheresse, la décapitalisation et le bradage des animaux réduisent le prix de la viande ovine. On peut dire que les années pluvieuses ne profiteraient pas aux consommateurs. La création de valeur profite à l'éleveur et à l'intermédiaire par l'accroissement de leur revenu et de leur capital cheptel. Le facteur pluviométrique joue un rôle prépondérant dans l'accroissement de l'offre mais la rentabilité reste, néanmoins, confrontée au système de production à savoir intensif, semi intensif ou extensif.

Pour ce qui est de la compétitivité de la filière ovine dans la zone euro-méditerranéenne, face au Royaume-Uni et à l'Irlande, premiers fournisseurs en viande ovine de l'Union Européenne, l'Algérie trouvera des difficultés pour être compétitive, avec une viande qui coûte deux fois et demi celle de chacun de ces deux pays.

La conclusion nous a permis de dégager les principaux avantages et désavantages de la filière ovine en Algérie et plus particulièrement dans la zone de Tiaret, ainsi que les perspectives ouvertes à la recherche.

Première partie

LES ENJEUX DU DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE OVINE EN ALGERIE

INTRODUCTION

Dans l'intention d'élargir le champ de sa théorie, Porter (2006) considère l'économie nationale comme un tout et apporte quelques éléments de réflexion sur sa progression en terme de compétitivité : « La prospérité économique dépend de la productivité avec laquelle les ressources nationales sont exploitées ». Le niveau et la croissance de la productivité sont fonction de la spécificité de l'éventail industriel dans lequel les entreprises d'un pays réussissent le mieux et de la nature des avantages concurrentiels qu'elles ont acquis avec le temps. Toujours selon Porter, une économie est composée d'un certain nombre d'industries qui puisent leurs avantages concurrentiels à des sources très diverses ; il ajoute également que la position concurrentielle de certaines industries (même dans les pays avancés : Etats-Unis et l'Allemagne) repose presque exclusivement sur des ressources naturelles. La théorie de Porter détermine quatre stades distincts de développement de la compétitivité nationale : primauté des facteurs, primauté de l'investissement, primauté de l'innovation et primauté de la richesse.

Pour ce qui est du cas de l'Algérie, on est au niveau de la primauté des facteurs. A ce stade initial, pratiquement toutes les industries performantes tirent leur avantage des facteurs de production élémentaires, c'est-à-dire des ressources naturelles, des conditions propices à certaines cultures, du faible coût et de l'abondance de la main-d'œuvre semi qualifiée. A ce stade, les facteurs élémentaires sont la seule source d'avantage, cette unicité limite sévèrement la gamme des industries susceptibles de figurer dans la concurrence internationale. Dans une économie de ce type, les entreprises nationales rivalisent uniquement sur le prix et dans des industries qui requièrent soit peu de technologie au niveau des produits ou des méthodes, soit une technologie bon marché et facilement disponible.

Même si l'abondance de ressources peut permettre de maintenir le revenu par habitant à un niveau élevé assez longtemps, une économie fondée sur la primauté des facteurs ne saurait garantir - selon la théorie de Porter - une croissance soutenue de la productivité. Ce qui implique un manque de compétitivité au plan international et même national.

I.1. LES DETERMINANTS DE LA COMPÉTITIVITÉ D'UNE FILIÈRE :

Éléments théoriques

D'après Marniesse et Filipiak (2003), le concept de compétitivité était initialement réservé à l'étude de la concurrence inter entreprise. Cependant, par analogie, il s'applique désormais aussi bien à des technologies particulières, qu'à des entreprises ou des exploitations agricoles, des produits, des filières et même à des pays entiers. Or, selon l'entité à laquelle il se réfère, sa signification et son interprétation diffèrent. Sur le plan international, la compétitivité d'un pays s'envisage en termes de performances commerciales ; un pays est compétitif s'il arrive à maintenir ou à accroître ses parts de marchés. La compétitivité d'une filière nationale résulte donc de sa capacité à se positionner sur le marché international et à concurrencer les autres filières nationales.

Ceci suppose donc un effort permanent de modernisation et d'innovation du secteur de manière à pouvoir faire face à l'environnement concurrentiel dans lequel il évolue. Par conséquent, la compétitivité est ici envisagée à l'échelle globale de sorte que toutes les entités sous-jacentes telles que les exploitations, les technologies ou encore les produits, forment un seul et même ensemble représentatif de la filière nationale.

Selon la théorie de Porter (1990) portant sur l'avantage concurrentiel national, cette analyse est fondée sur quatre points fondamentaux dont Porter met en évidence l'interdépendance dans un système appelé : Diamant de Porter. Il distingue ainsi les facteurs de production, la demande, les industries amont et apparentées et les stratégies structure-concurrence au sein du secteur. Il souligne enfin l'importance jouée par l'Etat dans la concurrence internationale.

La compétitivité d'une filière est sa capacité à accroître ses parts de marchés aussi bien sur le plan national qu'à l'étranger. Puisqu'une filière est définie par la transformation d'un même produit, on parlera de compétitivité d'un produit. Parler de compétitivité d'une filière revient à juger de la capacité d'un produit originaire de telle région à accroître ses parts de marché. La compétitivité a la prétention d'être un critère qui s'affranchit de considérations de politiques économiques. Il vise à établir une hiérarchie entre produits et pays dans un référentiel commun qui est le marché international. C'est une notion qui renvoie à celle d'avantage comparatif et qui peut servir de justification, dans un cadre libéral, à une appréciation sur l'allocation des ressources productives et donc sur son efficacité. En définitive, la mesure de la compétitivité offre une vision du potentiel des entreprises à résister à une libéralisation du marché. Elle renseigne sur l'intérêt de la collectivité nationale à la

poursuite d'une activité productive donnée. Elle est fondée sur les coûts d'opportunité des facteurs de production utilisés et sur les prix internationaux qui servent d'étalon de référence pour des comparaisons. Cette mesure est complémentaire de celle de la rentabilité des entreprises qui mesure la capacité du pays à maintenir une activité productive créatrice de richesse compte tenu des imperfections du marché concurrentiel et des politiques de protection et d'incitation. Cette mesure est principalement fondée sur les comptes d'exploitation des entreprises. La différence d'appréciation entre les deux concepts renseigne sur le poids des politiques économiques dans la viabilité des entreprises et donc leur influence sur la solidité, dans une logique de comparaison internationale, de la base productive nationale.

La compétitivité donne donc une appréciation positive d'une politique économique nationale qui privilégie l'achat à l'extérieur de produits relativement peu chers et la production nationale de produits fortement valorisés par le marché international. Cela donne donc des indications sur les politiques à mener en vue d'une meilleure insertion dans l'économie mondiale. On convient aisément toutefois que la compétitivité ne suffit pas à juger de la pertinence d'une politique (FAIVRE DUPAIGRE, BARIS et LIAGRE, 2004).

I.2. LE CONCEPT DE COMPETITIVITE :

Parmi les définitions du concept de compétitivité, on peut avancer celle qui définit la compétitivité comme étant l'habileté à écouler les produits sur le marché extérieur dans le lieu, la forme et aux prix adéquats (Bredahl, 1994).

Selon Durant et Giorno (cité par Desmas, 2005) le concept de compétitivité englobe à la fois des facteurs qualitatifs et des facteurs quantitatifs. Les premiers se rapportent à la compétitivité hors prix et sont susceptibles d'améliorer les performances à l'exportation d'un pays. Les seconds s'intéressent à des critères de compétitivité quantifiables en procédant au calcul et à l'analyse de l'évolution des prix et des coûts de chaque concurrent. Ces deux approches sont tout aussi importantes l'une que l'autre, mais l'étude de la compétitivité prix a pour avantage d'être concrète. La compétitivité hors prix est difficile à appréhender, c'est pourquoi nous n'aborderons que les aspects organisationnels et de commercialisation. Les stratégies concurrentielles d'autres pays ne feront pas l'objet de notre étude. Il importe alors de distinguer clairement les notions de compétitivité prix et hors prix.

A. La compétitivité prix :

C'est la capacité à proposer sur le marché, des produits à des prix inférieurs à ceux de ses concurrents. Elle se rapporte à l'analyse comparée des coûts et des prix d'une économie par rapport aux économies avec lesquelles elle entre en concurrence. Afin d'estimer la compétitivité prix, nous procéderons donc aux calculs des coûts de revient et à la détermination de la structure des coûts de façon à identifier les postes qui absorbent le plus de charges. Autrement dit, nous évaluerons les coûts de production auxquels il faudra ajouter les coûts de commercialisation. Cependant, les potentialités naturelles et les dotations en facteurs influencent directement les coûts, tout comme l'appui institutionnel. Nous devons donc étudier ces aspects de façon à identifier les avantages et inconvénients des différents systèmes de production à savoir : intensif, semi intensif et extensif.

B. La compétitivité hors prix :

La compétitivité hors prix concerne la faculté d'une filière nationale à conquérir le marché en misant sur d'autres facteurs que le prix (qualité, services accompagnant le produit, capacité de s'adapter à la demande diversifiée). Elle fait donc référence à toutes les démarches et stratégies entreprises par les acteurs de la filière pour répondre à l'évolution de la demande. En effet, pour faire face à la concurrence internationale, les producteurs nationaux doivent miser sur l'innovation, la diversification, la segmentation et la qualité. Pour cela, ils ont recours à des investissements aussi bien technologiques que structurels (Boudiche, 2003 cité par Desmas, 2005). La compétitivité technologique repose sur le fait que la concurrence se fonde non pas sur les prix, mais sur les produits eux-mêmes. Elle se rapporte à la recherche et à l'innovation. Quant à la compétitivité structurelle à proprement parler, elle fait référence aux conditions de production et de commercialisation. En d'autres termes, elle a trait à la typologie des élevages en matière d'effectifs et de structure de cheptel, aux systèmes de production, aux stratégies de commercialisation et également à l'organisation de la profession.

III. L'AGRICULTURE DANS LE NOUVEAU CONTEXTE MONDIAL :

L'agriculture revient au-devant de la scène internationale. Le dernier rapport de la banque mondiale sur le développement dans le monde, a mis en exergue le rôle crucial de l'agriculture dans la lutte contre la pauvreté ainsi que les mesures à prendre pour la rendre plus efficace au service du développement. En effet, la satisfaction des besoins agricoles de la

planète redevient un enjeu stratégique. Ce retour de l'agriculture a été déclenché par l'augmentation des prix agricoles sur les marchés internationaux, accélérée durant le premier trimestre 2008 jusqu'à provoquer des émeutes de la faim dans certains pays. Ainsi, les débats sur les réformes des politiques agricoles telles que la politique agricole commune, les négociations du commerce international et celles des accords de partenariats économiques prennent une acuité nouvelle. De même, les questions environnementales prennent un poids de plus en plus déterminant dans la conception du développement économique. Et l'agriculture est de plus en plus mise en cause comme principal utilisateur de ressources naturelles telles que les terres, l'eau et la biosphère. Sommairement, l'agriculture sera influencée par un contexte mondial caractérisé essentiellement par :

III.1. L'AUGMENTATION DES PRIX AGRICOLES SUR LES MARCHES MONDIAUX :

Les prix des principaux produits alimentaires ont connu une flambée au cours des premiers mois de l'année 2008. Les études de prévisions de prix annoncent le maintien de prix agricoles élevés durant la prochaine décennie. Plusieurs raisons expliquent cette tendance:

- La demande croissante en biocarburants induite par les politiques américaines, européennes et brésiliennes ;
- Les besoins alimentaires issus de la croissance démographique ;
- Les demandes nouvelles notamment de produits animaux, mais aussi d'oléagineux, entraînées par la hausse des revenus dans les pays émergents tels que la Chine et l'Inde.

De façon générale, le maintien à la hausse des prix agricoles sur les marchés mondiaux agit comme un signal d'alerte. Les risques de pénurie alimentaire existent tant à l'échelle planétaire que pour les ensembles économiques régionaux. Cette alerte rappelle l'importance des politiques publiques pour la production agricole, après une quinzaine d'années de baisse continue des prix agricoles. Ce qui peut offrir une nouvelle perspective de développement pour les agriculteurs mais à condition de définir des politiques adéquates à ce niveau afin que les agriculteurs puissent en tirer profit.

IV. LIBERALISATION DU MARCHE ET CREATION DE LA ZONE DE LIBRE-ECHANGE EURO-MEDITERRANEENNE.

L'ouverture du marché européen au bénéfice des Pays du Sud de la Méditerranée est menée depuis le milieu des années soixante-dix. A partir de 1995, avec la mise en place progressive d'une nouvelle génération d'accords entre l'Union Européenne et ses partenaires du sud de la Méditerranée, les relations commerciales euro-méditerranéennes sont passées d'un régime préférentiel non réciproque à un régime de libre-échange. La mise en concurrence des jeunes industries des pays du Sud de la Méditerranée sera parfois douloureuse, résultant du manque de compétitivité du tissu industriel dans ces pays (électronique, chimie, véhicules lourds...).

Selon Catin Maurice et Regnaut Henri (2006), cette révolution sur le plan commercial contribue à poser aux pays du sud de la Méditerranée un quadruple défi : (i) défi de la mondialisation, (ii) défi de la productivité, (iii) défi démocratique et (iv) défi migratoire. Par ailleurs, les estimations économiques montrent l'interaction entre l'ouverture économique, la présence étrangère et la productivité du travail. En effet, le travail qualifié, la capacité d'exportation et la présence étrangère exercent un impact positif et significatif sur la productivité apparente du travail des firmes. En outre, la productivité dépend du travail qualifié. Or, d'après Regnaut (2006) l'un des problèmes majeurs de l'Algérie est la qualité du capital humain. « Sur un marché protégé, les firmes algériennes se sont orientées vers des secteurs à faible contenu technologique et dépendant d'une main d'œuvre peu qualifiée. Avec la libéralisation des échanges les firmes algériennes doivent se positionner sur des segments plus technologiques, à forte valeur ajoutée et intensifs en travail plus qualifié». Le libre-échange avec l'Europe impose aux pays du sud, l'Algérie en particulier, une révolution économique : passer d'une économie fermée fortement encadrée par l'Etat à une économie déprotégée, régulée selon une logique de marché ouvert. Des efforts d'adaptation et de révisions stratégiques s'imposent aux différents acteurs économiques des PSEM en général qui doivent apprendre à fonctionner dans le même univers concurrentiel que leurs homologues européens pour palier l'asymétrie d'impact de l'intégration euro-méditerranéenne.

V. L'ELEVAGE OVIN EN ALGERIE

Trois grands types d'élevage existent en Algérie : l'élevage bovin, l'ovin caprin et l'aviculture. L'aviculture et les élevages bovins se pratiquent au Nord avec quelques incursions au niveau de la steppe, tandis que l'élevage des ovins et des caprins se concentre quasiment au niveau des hauts plateaux et de la steppe. En 2010, l'effectif du cheptel était de 29 437 805 têtes (MADR, 2011), composé à 77,68% d'ovins, 14,56% de caprins, 5,93% de bovins et le reste constitué de camelins et d'équins. La production de viandes rouges provient essentiellement des élevages extensifs ovins (54,99%), bovins (33,42%), caprins (9,37%), camelins (1,96%) et équins (0,23%) (MADR, 2011).

V.1. Contraintes de la filière :

La commercialisation du bétail en Algérie dépend très fortement des circuits intérieurs permettant d'acheminer le bétail des zones de production dans la steppe vers les centres urbains de consommation au Nord. Les moyens de transport des ovins sont constitués par des camions ordinaires aménagés avec des ridelles. L'un des goulots d'étranglement majeur de la filière viande ovine réside dans le fait que les circuits de commercialisation sont peu fluides : les professionnels notent de très grosses difficultés pour atteindre les marchés importants (Alger, Oran, Annaba et Constantine). Les marchés du bétail et de la viande ovine se caractérisent par trois aspects fondamentaux:

- Une fluctuation saisonnière liée aux disponibilités alimentaires : les éleveurs ont tendance à garder le maximum de leurs animaux pendant la période où l'herbe est abondante et à brader le maximum de leurs animaux en cas de déficit alimentaire ;
- Une fluctuation liée au mois de ramadhan où la consommation de viande est élevée ;
- Une fluctuation liée à la fête de l'Aïd El Kébir, où virtuellement chaque cellule familiale algérienne procède à l'abattage d'un mouton, ainsi que toutes les fêtes (mariages, retour de la Mecque, circoncision) qui nécessitent l'abattage d'ovins mâles et/ou femelles.

L'abattage des animaux en Algérie est régi par deux arrêtés (1er août 1984 et 15 juillet 1996), instituant les conditions d'abattage des animaux, l'agrément des établissements d'abattage et l'estampillage des viandes. Cependant les abattages non contrôlés, échappant aux contrôles des services vétérinaires, demeurent encore très fréquents. Les abattages clandestins sont souvent l'œuvre de bouchers occasionnels ; les bouchers des zones rurales offrent des viandes à la consommation non inspectées mais à des prix de 20 à 25% moins élevés. Cette différence résulte en partie du fait que les surcoûts liés aux commissions des

intermédiaires entre producteurs et consommateurs disparaissent. La création de l'abattoir et la prise en charge des maillons d'acheminement du bétail et de la distribution avec la création de l'interprofession permettra de casser un quasi-monopole d'intermédiaires; en fait ceci profitera aux consommateurs avec des prix de vente réduits et la garantie de produits sains à la consommation.

Il n'existe pas en Algérie d'établissements modernes d'abattage pour le gros bétail mais plutôt des abattoirs locaux et majoritairement des tueries sommaires. Le contrôle vétérinaire en vigueur se focalise davantage sur la conformité sanitaire des animaux pour une consommation saine. L'unique mode de gestion de ces abattoirs et tueries relève des Assemblées Populaires Communales (APC) où ils sont implantés.

Bien que le secteur de l'élevage ovin dispose de potentialités importantes (2 millions d'ha mal exploités, croissance de la demande pour tous les produits carnés, système de santé animale mis en place, organisations professionnelles existantes mais qui nécessitent une structuration), ainsi que de conditions légales favorables (interdiction d'importation du bétail, cadre légal incitatif, désengagement de l'Etat du secteur), il existe des freins à son développement parmi lesquels on peut citer :

- les difficultés d'accès aux ressources foncières, en raison de l'absence d'un plan concerté de l'espace agro-sylvo-pastoral et d'une législation foncière appropriée (déclin de l'organisation sociale tribale traditionnelle), la création permanente d'aires protégées et les labours illicites ; ces facteurs freinent l'utilisation optimale de l'espace rural et provoquent parfois des conflits violents entre agriculteurs et éleveurs ;
- le niveau d'organisation professionnelle des éleveurs est fragile et faible ; un nombre important de groupements de base sont opérationnels mais non fédéré au niveau local, régional et national; cette insuffisance de structures verticales ne permet pas aux éleveurs d'être les interlocuteurs valables de l'Etat dans le contexte institutionnel de planification du développement économique ;
- les appuis financiers nécessaires sont difficiles à obtenir du fait de la réticence des banques et mutuelles de crédit à s'engager sur les activités agricoles et de l'élevage ; il convient d'accompagner les acteurs de la filière ovine en mettant à leur disposition des crédits qui leur permettront de moderniser leur appareil de production ;
- l'inexistence de structures d'abattage traitant de gros volumes pouvant faciliter la contractualisation des relations entre acteurs de la filière.

V.2. Appui au développement de la filière ovine :

Dans le cadre des projets à moyen et court terme, l'Etat envisage un appui au développement et au maintien de la filière ovine dans les régions agropastorales. L'objectif général vise à l'amélioration de la sécurité alimentaire et sanitaire et à la stabilisation des populations rurales. Les objectifs spécifiques incluent la réduction des coûts en amont et en aval de la production pour offrir aux consommateurs une viande contrôlée et à des prix abordables, l'augmentation de la production de viande ovine et l'accroissement des revenus des éleveurs, la réduction des déficits et des importations de viande et l'exportation de viande de qualité. (FAO, 2006). Il s'agira de renforcer la filière de la viande ovine en améliorant les capacités de production des éleveurs et de leurs organisations professionnelles et en rationalisant l'accès aux marchés, en particulier par la création d'un abattoir industriel répondant aux normes internationales. Le projet interviendra dans quatre wilayas de la steppe centrale à savoir : M'sila, Tiaret, Djelfa et Laghouat.

- Les composantes du projet.

- **Appui à la production de viande ovine** : Le projet apportera un appui aux éleveurs pour la gestion des espaces pastoraux, des points d'eau et de l'intensification de l'embouche bovine.

- **Appui au développement d'organisations professionnelles de la filière viande ovine** : Il s'agira d'apporter une formation aux responsables et membres des groupements, relative à l'organisation des associations et à leurs activités d'approvisionnement, de transformation, etc. Un appui conseil sera fourni pour la contractualisation des relations entre les acteurs de la filière et la création d'un cadre de concertation entre les acteurs du sous-secteur.

- **Construction d'un abattoir aux normes internationales** avec renforcement des capacités de commercialisation des produits carnés ovins : le projet mettra en place un abattoir de 400 têtes/jour (FAO, 2006) dont la gestion à travers un groupement d'éleveurs ou d'acteurs de la filière ou un opérateur privé sera étudiée au cours de l'exécution. Le projet apportera un appui pour le renforcement des marchés à bestiaux, l'amélioration des transports des produits ovins et la formation des professionnels de l'abattage, de la transformation et de l'expédition des produits carnés.

- **Mise en place de procédures de certification et établissement des règles de police sanitaire spécifiques** pour la production, l'abattage, la transformation, la distribution et l'exportation vers les zones ciblées par le marché à l'exportation.

- **Mise en place d'un observatoire de l'élevage ovin** : Le projet installera un observatoire de l'élevage ovin basé à l'ITELV et doté de 4 antennes régionales dont une dans la zone de notre

étude (Ksar-Chellala). Cet observatoire collectera les données sur les prix des produits/intrants et l'évolution des troupeaux, des pâturages, des marchés, etc. Les associations d'éleveurs ou d'agriculteurs qui sont pour certaines, actuellement fonctionnelles (les associations de races, les communautés rurales, ...) à travers les Chambres de l'agriculture de la wilaya (CAW) et la Chambre nationale d'agriculture (CNA). Il faut indiquer actuellement un faible niveau d'organisation des éleveurs et l'absence d'une structure interprofessionnelle.

V.3. Les différents systèmes d'élevage :

Il y a deux manières pour classer les systèmes d'élevage :

1- Selon la mobilité des troupeaux

1-1. Les systèmes d'élevage sédentaire : concernant les éleveurs qui se déplacent sur un rayon de moins de 10 km, et stationnent définitivement dans des endroits déterminés

1-2. les systèmes semi – transhumants : ce groupe concerne les éleveurs qui parcourent des distances comprises entre 11 et 50 km.

1-3. Les systèmes transhumants : concernant les éleveurs qui effectuent des déplacements de grandes amplitudes (plus de 100 km). Ils sont différents du système nomade qui effectue des déplacements avec l'accompagnement de toute la famille (Kanoun A, 2002).

2. Selon la taille et la structure des troupeaux :

2-1. Eleveurs agriculteurs : c'est le cas des sédentaires, c'est la catégorie des éleveurs qui vivent de l'élevage et de l'agriculture et quelquefois d'une activité annexe. Ils disposent d'un nombre limité d'animaux (moins de 50 têtes) ; le troupeau est composé d'ovins, de caprins et de bovins.

2-2. Semi transhumants : cette catégorie d'acteurs possède un cheptel variant de cinquante à deux cents têtes, le troupeau est composé d'ovins, de caprins et bovins. Une partie de la famille se déplace en quête d'herbe, l'autre reste sur l'exploitation familiale et utilise les parcours de proximité.

2-3. Transhumants : c'est en général une classe d'individus puissants qui utilisent tous les moyens pour récupérer le maximum de ressources ; ils pratiquent l'accumulation d'un effectif important. Les troupeaux sont composés essentiellement d'ovins et de caprins, le camelin largement répandu dans le passé en milieu steppique, est en pleine régression face au développement de l'infrastructure routière.

V.4. Les principaux systèmes de production :

Les données disponibles permettent de rassembler les nombreux modèles existants en trois grands types qui se différencient principalement par leurs niveaux de consommation des intrants.

1. Système extensif :

Basé sur l'exploitation de l'offre fourragère gratuite, ce système concerne les types génétiques locaux et correspond à la majorité du cheptel national ; il domine les autres systèmes et il est présent dans toutes les zones agroécologiques sauf dans les plaines irriguées du Nord, les hautes plaines céréalières et les oasis du Sud où il est faiblement représenté. Le système de production extensif concerne surtout l'ovin et le caprin en steppe et sur les parcours sahariens. Le niveau d'utilisation des intrants est faible (ovin) à nul (autres espèces), l'utilisation de l'aliment concentré et des produits vétérinaires se limite à l'espèce ovine, plus particulièrement durant les périodes difficiles (sécheresse, maladie).

2. Système semi intensif :

Ce type d'élevage est caractérisé par une utilisation modérée d'intrants essentiellement représentés par les aliments et les produits vétérinaires ; sa localisation spatiale rejoint celle des régions de grandes cultures, vu son imbrication dans les systèmes cultureux dont il valorise les sous-produits et auxquels il fournit le fumier. Pratiqué au niveau des plaines céréalières, le système semi intensif constitue un élément clé du système agricole de cette zone et il se caractérise par la complémentarité céréaliculture / élevage ovin. En plus du pâturage sur jachère (très répandu dans la région d'étude) et sur résidus de récoltes, les animaux reçoivent un complément en orge et en foin, et un passage en hiver sur l'orge en vert. Par ailleurs, les éleveurs, grands ou petits propriétaires de troupeau, utilisent régulièrement les produits vétérinaires. Ce système alimente régulièrement le marché de la viande et celui des animaux sur pieds.

3. Système intensif :

Grand consommateur d'intrants, ce système est basé sur l'achat d'aliments, l'utilisation courante des produits vétérinaires et le recours à la main d'œuvre salariée. Destiné à produire des animaux bien conformés pour d'importants rendez-vous religieux (fête du sacrifice de l'Aïd el Adha et mois du Ramadan) et sociaux (saison des cérémonies de mariage et autres),

cet élevage se pratique autour des grandes villes du Nord et dans certaines régions de l'intérieur, considérées comme marchés pour un bétail de qualité. Dans ce système, les animaux sont menés en stabulation et pendant une durée limitée (2 à 4 mois généralement) en bergerie ou dans des enclos. Il s'agit d'engraisser le plus rapidement possible des agneaux prélevés des systèmes extensifs ou semi intensif de la steppe et des hautes plaines céréalières. L'alimentation est constituée de concentré, de foin et de paille ; de nombreux sous-produits énergétiques sont aussi incorporés dans la ration.

VI. EVOLUTION DES SYSTEMES DE PRODUCTION ET D'ELEVAGE :

Pour le système de production, on observe une extension importante du système intensif de l'ovin autour des villes. Deux facteurs de changement jouent ici un rôle considérable :

1- la nouvelle gestion de la mobilité et une formidable extension de la céréaliculture liées au phénomène d'appropriation des terres. Il faut souligner deux idées : (i) il y a régression de la mobilité des troupeaux (Boukhobza, 1993). Mais parallèlement, la nature même de ces déplacements se réorganise, et s'adapte à ce nouveau découpage de l'espace. (ii)-la motorisation a fait naître un modèle différent de l'utilisation de l'espace : concentration de l'élevage au profit des grands éleveurs et formation de véritables ranchs, recours à des bergers salariés, exploitation systématique de toutes les ressources, transport d'eau et d'aliments, émergence d'un marché de l'herbe qui concerne tout le territoire national, le camion, la camionnette ou la charrette rendent des services inestimables et modifient profondément les façons de faire. L'eau et les concentrés viennent maintenant vers les troupeaux et non l'inverse. Les ventes s'organisent plus souplement ainsi que l'achat de compléments que les éleveurs font venir par pleins camions du Nord. Le transport des fourrages remplace progressivement le transport du mouton.

VI.1. Contraintes majeures des systèmes de production :

1. Surcharge de la steppe : Le couvert végétal est passé, en moyenne, pour l'ensemble des groupements végétaux, de 42% en 1976 à 12% en 1989 ; paradoxalement, l'effectif total d'environ six millions de têtes en 1968, est passé à près de dix-neuf millions de têtes en 2006. Cependant, le maintien de cet effectif très élevé s'est traduit par une accentuation de la dégradation des parcours». (Cherfaoui M. A et al, 2007). De tout temps, les éleveurs passés sur la steppe ont pratiqué la transhumance, l'hiver vers le désert (2 à 3 mois),

l'été vers la zone céréalière du Nord (environ 5 mois) ; le temps de pâturage sur steppe était réduit à 4 ou 5 mois en deux périodes de pousse de l'herbe, printemps et automne, séparées par 2 périodes de repos des pâturages (Boutonnet, 1989).

2. Un milieu difficile : Caractérisé par une forte variabilité climatique annuelle et saisonnière et des ressources naturelles de la steppe, mal exploitées et menacées de dégradation, sous l'effet de la persistance et/ou de la récurrence des périodes de sécheresse.

3. Un accès rendu plus difficile aux pasteurs : Cette situation est liée au morcellement continu des terres, à la naissance d'une multitude de petites exploitations et à la multiplicité de régimes juridiques des terres.

4. Une concurrence avec les céréales sur les hauts-plateaux : Au niveau des chaumes : ceux-ci sont consommés par les animaux au lieu d'être enfouis dans le sol où ils pourraient constituer une source intéressante de matière organique pour les sols épuisés des zones de grandes cultures.

- Au niveau de la jachère : celle-ci est parfois maintenue au détriment de céréales à cause des marges dégagées par la vente des animaux et la location des pâturages (au lieu de faire le grand labour avant mars, on laisse la jachère pour les animaux) (Belaid D, 1993).

PROBLEMATIQUE DE RECHERCHE

Indépendante depuis 1962, l'Algérie a connu depuis cette date une évolution explosive (JP Boutonnet, 1987). La colonie exportatrice de produits agricoles (vins, céréales, ovins) sur la base d'une économie agropastorale et de colons est devenue pays exportateur de pétrole et importateur de biens agricoles de base. Depuis la crise de 1986, le discours officiel n'a pas cessé de parler de la nécessité de développer les exportations hors hydrocarbures afin de réduire la dépendance excessive de l'économie nationale vis-à-vis de ce produit. Le développement de la filière "viande ovine " a accumulé un retard certain par rapport aux autres filières et par rapport aux filières ovines des pays limitrophes et des pays du bassin méditerranéen. L'insertion du marché agricole algérien dans un marché mondial, ouvert et concurrentiel, met l'Algérie dans l'obligation de s'y conformer afin d'obtenir les crédits ou les fonds qui lui sont nécessaires. De plus, ses principaux partenaires font partie de l'organisation mondiale du commerce (OMC).

Ainsi la relance de l'agriculture, la libéralisation économique et la globalisation des marchés ne peuvent être ignorées par le gouvernement algérien. Par conséquent, l'objectif de tous les opérateurs serait de permettre une insertion de la filière avec succès dans un marché mondial globalisé particulièrement dans la région méditerranéenne.

Ceci dit, une amélioration de la compétitivité de la filière "viande ovine" est inéluctable pour satisfaire, sur les marchés local et extérieur, les consommateurs qui sont de plus en plus exigeants sur le double plan de la qualité et du prix. Par ailleurs, dans la perspective de l'instauration de la zone de libre-échange entre les pays méditerranéens, cela devrait conduire à un désengagement de l'Etat de l'appareil productif et à un processus de réduction de ses interventions. Les prix qui touchent les activités agricoles (prix des inputs, prix à la production et prix à la consommation) devraient fluctuer davantage ; les volumes des différents produits devraient également être affectés. Il faut noter, qu'auparavant, les agriculteurs algériens géraient le seul risque climatique ; dorénavant, ils devront faire face au risque prix, conséquence des conditions d'offre et de demande sur les marchés internationaux.

Une filière compétitive ne peut fonctionner sans un environnement favorable. La filière dispose d'atouts en matière de production de viande rouge. En effet, les effectifs des animaux sont importants, mais leurs potentialités ne sont pas totalement exploitées et sont susceptibles d'être améliorées facilement. Cependant, certaines contraintes, aussi bien au niveau de la production qu'au niveau de la commercialisation, constituent des freins au développement de cette filière. Ainsi, il est à noter que l'étroite liaison entre la production et le climat, le faible niveau d'encadrement, l'insuffisance de l'organisation professionnelle, l'insuffisance des structures de commercialisation et l'absence d'un système d'information sur les indicateurs pertinents de la filière, constituent autant d'entraves auxquelles il faut remédier pour assurer la compétitivité de ce secteur.

Il faut rappeler également que les rapports entre les opérateurs des différents segments doivent être réajustés en tenant compte de la concurrence étrangère pour bâtir des relations équilibrées, qui constituent une condition indispensable pour améliorer l'efficacité de la filière, seul garant de son développement.

En effet, le manque de compétitivité de la filière "viande ovine" en Algérie est la résultante de plusieurs facteurs, technico économiques et organisationnels. Les difficultés nombreuses nous ont obligés à délimiter le sujet qui portera essentiellement sur les différentiels "Prix- Coûts" et sur les problèmes organisationnels tels que les formes de coordination entre les divers opérateurs économiques de la filière. A cet effet, la problématique tourne autour de deux questions principales.

A. L'ère de la libéralisation et de la mondialisation des marchés, comment peut-on garantir la compétitivité de la filière ovine dans un cadre organisé et règlementé?

Quelle est la stratégie d'offre des différents acteurs de la filière ovine en Algérie?

Hypothèses :

I- L'amélioration de la productivité demeure le principal levier de compétitivité et d'efficience économique. Les avancées techniques portent principalement sur l'augmentation de la productivité dans l'élevage bovin. En effet, l'Algérie a engagé dans le cadre du PNDA des mesures d'aide visant à augmenter la productivité laitière, l'amélioration du cheptel par l'importation de génisses, le développement de la production des fourrages en irrigué, le développement du tissu industriel de transformation du lait. Cependant, les élevages ovins plus répandus dans les hautes plaines steppiques du pays, restent en marge, même s'ils bénéficient indirectement du soutien aux bovins en termes d'alimentation de bétail. Aujourd'hui, les organismes tels que l'ITELV (Institut Technique de l'Élevage) et le HCDS (Haut-Commissariat de la Steppe) conduisent des travaux spécifiques aux productions agricoles en régions semi-aride, pour augmenter la productivité des espèces ovines : amélioration génétique, amélioration des rations alimentaires. Les services agricoles, notamment les inspections vétérinaires, effectuent également des campagnes de vaccination contre certaines maladies (fièvre aphteuse, clavelée) mais cela reste maigre par rapport aux besoins de la filière.

Vu l'importante consommation d'aliments chers dont les prix varient largement au cours de l'année, le coût de production peut être sensiblement affecté d'un système à un autre. Dans un système intensif, la rentabilité est fortement dépendante de l'équilibre atteint entre le coût de production et la productivité générale du troupeau. Plus le système est intensif, plus l'équilibre est sensible à la moindre variation. Maîtriser ces coûts de production est devenu capital pour pouvoir réagir à tout instant aux aléas des marchés.

II- Le marché de la viande étant dans une situation de demande supérieure à l'offre, les débouchés sont assurés. L'élevage permet de dégager des marges et de générer du capital en année pluvieuse car les coûts d'alimentation sont réduits du fait d'une utilisation quasi unique des ressources naturelles. En année sèche, une décapitalisation pour assurer les besoins de trésorerie s'impose et l'engraissement du cheptel conservé peut également générer des revenus conséquents importants. De ce fait, la stratégie d'offre est déviée vers la fonction engraissement pour la conjoncture du sacrifice de l'aïd El Kébir, ça sera donc une

intensification au sens de l'augmentation de la productivité en utilisant les intrants alimentaires pour s'affranchir des aléas climatiques.

III. D'autre part, l'éleveur est face à un marché national libre et structuré par le capital commercial privé ; les prix de la viande fonctionnent selon une "bourse informelle". Les opérateurs de la filière (intermédiaires, chevillards, bouchers) n'arrêteront pas de créer des flambées de prix si l'Etat n'intervient pas par une régulation du marché. Les éleveurs, regroupés en associations, devront défendre leur activité en améliorant les conditions d'accès à l'aide et au crédit.

Dans les années 1980-1990, « l'économie de la qualité » prend corps dans un contexte de saturation des marchés, de libéralisation des échanges internationaux, d'intensification de la concurrence, de différenciation des produits..... » (Valeceschini E, 2006). En effet, ces paramètres ont dévié la compétitivité du domaine du prix vers celui de la qualité des produits et de l'organisation des filières ou des marchés. La qualité des produits est une donnée incertaine pour les acteurs concernés par leur production, par leur commercialisation ou leur achat. Le problème de l'asymétrie de l'information sur la qualité des produits échangés nous oblige à porter l'attention sur les dispositifs qui fournissent de la connaissance sur les produits ou les producteurs pour soutenir les transactions. Le problème n'est pas seulement d'expliquer comment le marché des ovins fonctionne, mais surtout comment les modes de gestion ou de régulation dudit marché se transforment au regard d'activités économiques aux prises avec une dynamique qualitative. La maîtrise de qualité est un problème de coopération entre les intervenants de la filière, dont chacun ne possède qu'une partie des informations, des compétences ou des capacités d'action nécessaires. La notion de contrôle est remplacée par celle de maîtrise continue et globale. Traditionnellement, afin d'accroître la compétitivité prix, on recherche les gains de productivité au niveau de chacun des stades de la production. Avec la maîtrise de la qualité, c'est dans la meilleure articulation entre fonctions, dans la meilleure coordination entre services et dans la participation des opérateurs que l'on recherche la diminution des coûts de non qualité et l'accroissement de la productivité globale. Ce système suscite la confiance des acheteurs sur la base de la validité des méthodes de travail et de l'efficacité de l'organisation.

IV. L'amélioration de l'environnement institutionnel, en facilitant les conditions de crédit, pourrait être à l'origine d'une meilleure efficacité économique. Les fluctuations des prix, en termes absolus et relatifs, en l'absence de toute intervention étatique, se traduisent par une modification des stratégies d'offre, adoptées jusque-là par les producteurs. Pour se

prémunir contre l'évolution des prix, les opérateurs établissent des contrats qui seraient l'instrument de régulation et de développement de la filière. Autrement dit, l'instabilité du marché des ovins qui touche les produits en question de l'amont à l'aval, justifie l'établissement des contrats qui peuvent devenir un instrument de régulation et de développement de la filière. Ainsi, face à un comportement peu coopératif des acteurs qui cherchent à organiser individuellement leur activité, les contrats constituent un moyen d'organiser l'échange et la production des ovins et de la viande ovine en fixant les droits et les devoirs de chacun et en assurant la coordination des actifs. Le niveau d'organisation professionnelle des éleveurs est fragile et faible, un certain nombre de groupements sont opérationnels mais non fédérés au niveau régional et national ; cette insuffisance de structures verticales ne permet pas aux éleveurs d'être les interlocuteurs valables de l'Etat dans le contexte institutionnel de planification du développement économique ; les appuis financiers nécessaires sont difficiles à obtenir du fait de la réticence des banques et mutuelles de crédit à s'engager sur les activités agricoles et de l'élevage. Il convient d'accompagner les acteurs de la filière ovine en mettant à leur disposition des crédits qui leur permettront de moderniser leur appareil productif et donc faciliter la contractualisation des relations entre acteurs de la filière. Telles sont les hypothèses qui nous permettront de répondre aux questions de départ.

LES OBJECTIFS DU TRAVAIL:

- Sur le plan scientifique ou théorique ; vérifier l'applicabilité des théories d'Ostrom, de l'Agence et celle des coûts de transaction à un contexte de pays en développement, en l'occurrence l'Algérie, dans un secteur où l'informel prévaut afin de proposer un enrichissement de ces théories.
- Sur le plan empirique : déceler les problèmes organisationnels qui entravent le développement de la filière ovine en Algérie afin de proposer les contrats comme mode d'organisation de cette filière.
- Déterminer la rentabilité d'un atelier ovin en évaluant les coûts de production d'un ovin/viande en système intensif comme en systèmes semi intensif ou extensif.
- Connaître la variabilité des composantes de ces coûts en fonction des situations pluviométriques et de les comparer aux prix de vente des agneaux.
- Etablir le compte d'exploitation de l'atelier ovin et dégager la marge par brebis.
- Etablir un diagnostic bref sur la situation de la production, la commercialisation et la consommation de la viande ovine en UE en générale et en France en particulier, pour voir la possibilité d'un projet d'exportation.

CONCLUSION

Les systèmes d'élevage qui étaient, autrefois, caractérisés par une gestion raisonnée et collective des parcours, sont soumis actuellement à une tendance à gestion individuelle. En effet, dans un contexte de libéralisation et d'ouverture à l'économie de marché, les règles ancestrales d'organisation sont rompues en dépit d'une dégradation de la steppe. L'élevage ovin était généralement fondé sur l'utilisation conjointe de parcours d'estive, de zones fourragères de plaine et de sous produits de l'agriculture. Cependant, avec les exigences de la compétitivité l'élevage ovin se repositionne dans les régions où l'intensification est possible. Mais en respectant les fonctions environnementales attribuées à l'agriculture de nouvelles logiques de production constituent la stratégie du maintien d'une activité à forte valeur ajoutée.

II.I. LA COMPETITIVITE HORS PRIX

II.1.1. Le cadre théorique

Notre champ d'investigation va s'inscrire dans le cadre d'une démarche systémique d'analyse de l'ensemble de l'activité économique en recourant à un concept de l'économie industrielle : la filière. L'économie industrielle a pour objectif d'étudier principalement les stratégies des agents du système productif et leurs déterminants, ainsi que les rapports qu'ils entretiennent entre eux et avec leur environnement le plus large, le fonctionnement du système productif qu'ils contribuent à structurer en permanence, et ses modalités de transformation, le contenu et la portée de ce système et ses performances (Morvan, 1991).

Certains auteurs (Aréna, 1983) parlent de théorie de l'économie industrielle qui désigne toute représentation d'ensemble du fonctionnement de l'évolution de l'activité économique qui serait à la fois formellement cohérente et compatible avec l'existence de ces caractéristiques.

L'économie industrielle, à travers la méso analyse, permet certes, de bien appréhender les relations marchandes entre acteurs. Cependant, ces relations ne sont pas seulement marchandes et il est impossible pour leur bonne compréhension de faire abstraction de l'environnement dans lequel évoluent les acteurs. Ces relations s'inscrivent dans un cadre "organisationnel et institutionnel spécifique", qui, avec l'intensité des relations, contribue à choisir des limites aux méso systèmes (Lauret et Pérez, 1992. Cité par PN Dieye, 2003). Les théories traditionnelles de la croissance et du développement mettent l'accent sur trois facteurs qui sont : le capital financier et physique, le changement technique et l'accumulation du capital humain. La théorie économique contemporaine ajoute un quatrième facteur qui est le capital institutionnel. En effet, des institutions efficaces garantissent les droits de propriétés et l'application des contrats, ce qui diminue les coûts de transaction et encourage la production et l'investissement.

Aréna, (1983) parle d'économie des institutions et du pouvoir qui permet de prendre en compte les relations d'influence, de pouvoir et de dépendances économiques s'établissant sur le marché ou hors marché, entre agents ou organisations.

L'utilisation des outils conceptuels de la nouvelle économie institutionnelle permettra d'affiner l'analyse du marché des ovins, surtout du point de vue des mécanismes de coordination entre acteurs.

L'apport de la nouvelle économie institutionnelle permet une analyse des interactions entre les agents économiques individuels mais également de mieux préciser les formes de coordination. En effet, l'objet de la nouvelle économie se situe à deux niveaux. Le premier courant développé par des auteurs comme North porte sur l'étude de l'environnement institutionnel c'est-à-dire les règles politiques, sociales, juridiques qui servent de support à la production (théorie de public choice et théorie de droit de propriété). Le deuxième courant étudie les arrangements institutionnels c'est-à-dire la manière dont les individus se coordonnent en situation de production et d'échange. L'analyse porte sur l'importance des coûts de transaction sur les mécanismes de coordination mis en place. La transaction est considérée comme l'unité de base de l'analyse, c'est elle qui assure l'harmonisation des relations inter temporelles (Baudry, 1995. Cité par Dieye, 2003). Williamson (1985), à la suite des travaux précurseurs de Coase, pose le problème de l'organisation économique comme un problème de contrat. Il distingue ainsi trois mécanismes de coordination : le marché, la hiérarchie, la combinaison marché et hiérarchie (forme hybride).

II.1.2 Revue de littérature.

II.1.2.1. Sur le cadre théorique

A) Les apports de la nouvelle économie institutionnelle dans l'analyse des relations entre acteurs

Dans le cadre des économies des pays en voie de développement, le fonctionnement des marchés fait souvent défaut. De fortes incertitudes pèsent sur les relations économiques entre acteurs. La coordination marchande à travers le système de prix est difficile à mettre en œuvre dans ce cadre. Les mécanismes de coordination peuvent certes, se baser sur le système de prix mais doivent également prendre en compte les aspects non marchands des transactions notamment les règles sociales : relation de confiance, réputation, réseaux. Ces règles sont souvent intégrées dans le cadre d'engagements informels qui se rapprochent des contrats relationnels (Macneil cité par Brousseau et Codron, 1998). L'analyse des marchés imparfaits montre dans certains cas l'importance des réseaux comme mode de coordination. Selon Callon (1999), le réseau peut être mobilisé pour décrire un marché, une organisation, des relations d'amitié et de parenté, des groupes de pression ou des mouvements sociaux, des élites politiques ou des ensembles techniques. Les relations de confiance et de réputation font référence aux conventions. Des auteurs comme Salais et Stopper (1993) y font référence en expliquant les relations d'échanges. Ils distinguent ainsi le monde interprofessionnel, fondé

sur les valeurs partagées, la confiance et la réputation, du monde marchand où prédominent les comportements opportunistes, la concurrence par les prix et les délais et l'incertitude.

Ainsi, cette partie est destinée à rappeler rapidement les différentes théories et à mettre en relief ce qui peut les rendre particulièrement utiles pour l'analyse du fonctionnement du marché des ovins en Algérie. Néanmoins, un premier élément de valorisation du prix des ovins concerne la minimisation des coûts de production. La structure de ces coûts varie selon le système d'élevage (intensif, semi intensif ou extensif). On distingue deux types de coûts de production : les premiers sont les coûts opérationnels (aliment de bétail, frais vétérinaires, coût de la main d'œuvre.....). Les seconds coûts sont ceux de structure (le coût du foncier, l'énergie, l'eau et le gaz, l'amortissement du matériel,). Le second élément est lié à ce que l'on appelle les coûts de transaction. Les divers choix que font les éleveurs des ovins dans la région de Tiaret (choix du lieu de commercialisation et circuit de distribution, catégorie d'animaux à commercialiser et nombre d'animaux à mettre en transaction) dépendent non seulement des coûts de production mais aussi des coûts de transaction dans un souci de valoriser leur production.

En effet, Eric Brousseau, (1988) confirme que l'analyse économique s'intéresse particulièrement à la notion de contrat. Un contrat est un accord par lequel des parties se créent des obligations mutuelles afin de se coordonner, c'est-à-dire rendre leurs actions compatibles et partager le surplus d'utilité ainsi créé.

Le contrat occupe aujourd'hui une place centrale dans l'analyse de la coordination car c'est un concept essentiel dans la conception libérale des mécanismes d'harmonisation des intérêts individuels dans une société décentralisée. Deux « écoles » analytique se consacrent particulièrement à l'exploration de cette notion en analysant les dispositifs de coordination comme des systèmes d'obligations issus d'accords de volonté (Gérard CHARREAUX, 1988). Il s'agit de la théorie de l'Agence et celle des coûts de transaction même si elles développent des visions différentes du contrat. La théorie de l'Agence et la théorie des coûts de transaction ont été mobilisées pour analyser la coordination inter firmes.

Eric Brousseau explique le succès de cette approche « contractuelle » des dispositifs de coordination par trois raisons principales : premièrement le contrat apparaît comme le dispositif de coordination le plus simple à étudier. Puisqu'il est fréquemment envisagé comme bilatéral, il s'agit d'une structure moins complexe que celles qui assurent la coordination entre un grand nombre d'acteurs. Deuxièmement, cette notion est en adéquation avec l'individualisme méthodologique puisque la genèse et la forme des dispositifs de coordination sont expliquées à partir des comportements individuels. Troisièmement, et cela résulte en

partie du point précédent, l'approche peut s'appuyer sur les outils traditionnels de la théorie néoclassique d'où une grande puissance analytique.

B) Cadre conceptuel choisi :

Le référentiel utilisé dans notre étude comme cadre d'analyse est basé sur la théorie d'Ostrom, la théorie de l'Agence et la théorie des coûts de transaction. Cette mobilisation des théories de l'entreprise a semblé pertinente dans la mesure où le travail que nous avons fait s'est recentré sur l'amont de la filière ovine tel que l'approvisionnement en aliment de bétail et l'octroi de crédit. Pour cela, nous nous sommes intéressés aux établissements de crédit (BADR), de soutien et d'organisation de la transhumance (l'OAIC et CCLS, HCDS), qui doivent mettre en œuvre un système contractuel devant opérer dans un cadre d'organisation (coordination hiérarchique) connu. L'aval de la filière (de la production à la consommation) est caractérisé par des relations entre acteurs qui s'opèrent dans un « cadre marchand ». Une hypothèse de notre travail portera donc sur une explication des préférences stratégiques des éleveurs des ovins dans la région (choix entre l'activité éleveur/naisseur ou éleveur/engraisseur) par la réduction des coûts de transaction.

L'éleveur est aussi dans une double relation que l'on peut qualifier de relation Principal/Agent en mobilisant la théorie de l'Agence. Même si cette théorie s'applique en principe à la question de la relation entre actionnaires et gestionnaires, elle peut être appliquée avec utilité dans ce cas précis.

En effet, l'éleveur est d'une part dans une situation d'Agent par rapport aux institutions publiques (BADR, OAIC, CCLS et HCDS) dans la relation contractuelle d'octroi de crédit, d'achat d'orge subventionné selon le certificat de vaccination du cheptel et le droit au pâturage pour les transhumants. D'autre part, il est dans une situation de Principal par rapport aux autres acteurs de la filière (maquignons, chevillards, bouchers et consommateurs) qui sont eux des agents dans la relation contractuelle de commercialisation des ovins et de la viande ovine. Le recours à la théorie de l'Agence permettra d'expliquer les relations bilatérales entre les différents opérateurs de la filière ovine de l'amont à l'aval. La double position d'agence permet aux éleveurs de s'organiser, pour leurs préférences, dans le sens le plus favorable et le plus rentable (économiquement et financièrement) révélé par la mobilisation de la théorie des coûts de transaction.

C) Les points saillants de ces théories :

1. Théorie d'E. Ostrom :

Sa thèse de PhD (soutenue en 1965) sur « la gestion de l'eau dans le sud californien » constitue le point de départ d'un programme de recherche portant sur les systèmes d'organisation et de gouvernance des ressources susceptibles d'être appropriées/utilisées selon un mode collectif.

Le but des travaux d'E.O, a été la contestation de la thèse défendue par Garrett Hardin sur « the tragedy of commons » (1968), qui semblait avoir été définitivement réglée.

Pour aller à l'essentiel, l'argument exposé par Hardin est le suivant : un bien collectif (ex : un pâturage communal) aura tendance à être exploité sans précaution (surpâturage) et donc à se dégrader (d'où la tragédie des communs) ne laissant que le choix entre l'appropriation privée ou le contrôle direct par la puissance publique.

En effet, la thèse centrale d'E.O, c'est la gestion des biens collectifs via l'auto organisation. Autrement dit, il faut dépasser l'opposition frontale entre la gouvernance privée reposant sur le marché d'une part et la gouvernance étatique reposant sur la loi d'autre part. L'alternative étant une voie médiane de gouvernance via des communautés organisées. Le succès de cette gouvernance réside dans la mobilisation des acteurs concernés : implication dans la gestion du commun, contrôle et réparation.

2. Théorie de l'Agence :

La théorie de l'Agence qui s'intéresse aux relations de coopération entre individus possède un champ de recherche privilégié dans l'étude du fonctionnement interne des organisations et dans l'explication des structures hiérarchiques. Cependant, la théorie de l'Agence s'est principalement préoccupée des relations au niveau supérieur de la firme en analysant les conséquences de la forme de la relation d'Agence entre les actionnaires et les dirigeants, délaissant ainsi l'analyse de la hiérarchie (CHARREAUX, 1988). Cette dernière est uniquement invoquée comme un des éléments du système de contrôle interne des dirigeants. En outre, les modalités de contrôle des relations d'agence qui sont examinées présentent toutes un caractère formel. Parmi ces relations formelles, on peut citer notamment : la chaîne de commandement, la définition des tâches, les règles de fonctionnement interne, les mécanismes de contrôle et de surveillance et les sanctions (CHARREAUX, 1988). En particulier, les structures définissant l'autorité sont au cœur même de la structure formelle.

Cependant, pour BRETON (cité par CHARREAU, 1988) la structure formelle joue un rôle secondaire car elle ne peut permettre un contrôle efficace de la performance des subordonnés. Cette conclusion résulte de la considération de deux caractéristiques du monde réel : l'incertitude et le comportement inefficace.

a) Présentation de la théorie de l'Agence :

Elle traite de la délégation de décision : tout contrat dans lequel une ou plusieurs personnes ont recours aux services d'une autre personne pour accomplir en leur nom une tâche quelconque implique une délégation de décision. La personne qui délègue à une autre le droit de décider à sa place est le « Principal » ou le mandant. Celui qui agira au nom du Principal est « l'Agent » ou le mandataire. Le mandataire est celui qui a reçu un mandat pour agir au mieux des intérêts du mandant ou donneur d'ordre.

b) Les coûts d'agence :

Le Principal peut limiter les conséquences négatives des divergences d'intérêt avec l'Agent par des incitations appropriées et des dispositifs de contrôle, ce qui l'expose à des coûts d'agence. Les coûts d'agence ont pour origine la divergence d'intérêt Principal/Agent ; ils sont supportés par les deux parties et sont monétaires et non monétaires.

Ils se composent de :

- dépenses de surveillance, d'audit et d'incitation : leur coût qui est généralement monétaire est pris en charge par le Principal ;
- Coûts d'obligation, qui sont des contraintes assumées par l'Agent. Leur coût est surtout non monétaire ;
- Coûts d'opportunité qui ne correspondent pas à une dépense effective ou à un dispositif précis. C'est le manque à gagner du Principal par rapport à une situation où les conflits d'intérêt seraient absents.

3. Théorie des coûts de transaction :

La théorie des coûts de transaction, introduite par Coase (1937) et développée par Williamson (1994) explique l'existence des différentes formes organisationnelles liant les agents économiques. Coase définit les coûts de transaction en termes de coûts de découverte des prix adéquats et de négociation et de conclusion de contrats séparés pour chaque transaction. Les coûts de transaction recouvrent donc l'ensemble des coûts auxquels un agent économique doit faire face lors d'une transaction avec un autre agent. On en dénombre quatre

types : les coûts de recherche d'un partenaire, les coûts d'information, plus précisément de prix, les coûts de négociation d'un contrat, portant notamment sur les qualités et les quantités du produit concerné, et sur les garanties requises par les partenaires, et enfin les coûts de contrôle (surveillance) des activités convenues. En général, on distingue les coûts de transaction *ex ante*, qui concernent les trois premiers types de coûts cités, c'est-à-dire ceux qui précèdent la conclusion d'un contrat, et les coûts de transaction *ex post*, liés davantage aux coûts de contrôle du déroulement du contrat, aux pertes dues à un contrat initial mal adapté à la situation réelle, ou aux coûts de sa renégociation éventuelle.

La théorie de l'agence repose sur deux hypothèses comportementales des agents économiques (Williamson, 1994, 1996, 1999) : la rationalité limitée et l'opportunisme. La première renvoie à l'incapacité des agents à prévoir toutes les situations possibles sur le résultat final de leurs transactions, d'où l'incomplétude des contrats. La seconde hypothèse, l'opportunisme des agents, est la recherche de leur intérêt personnel, au prix parfois de tromperies ou tricheries envers les partenaires. On parle aussi d'asymétrie d'information entre agents, puisque la révélation de l'information est soit incomplète, soit falsifiée, soit déformée.

a) Les attributs des transactions :

L'analyse des transactions amène à considérer trois facteurs qui influencent le niveau des coûts de transaction (Williamson, 1994) : l'incertitude, la fréquence des transactions et la spécificité des actifs.

(i) L'incertitude peut être liée à l'environnement dans lequel s'effectue la transaction ; elle peut être liée à l'opportunisme des agents (incertitude comportementale) qui se justifie par leur opportunisme.

(ii) La fréquence des transactions joue un rôle important dans la prise de décision. Elle détermine, en effet, si un agent a intérêt ou non à nouer des relations contractuelles durables avec ses partenaires. La fréquence peut être unique, occasionnelle ou récurrente. Lorsqu'elle est unique, les coûts de transaction sont faibles et se résument à des coûts *ex ante* de recherche de partenaire. Lorsqu'elle est occasionnelle ou récurrente, les coûts peuvent être importants, nécessitant parfois une forme organisationnelle appropriée, et des investissements spécifiques. La fréquence des transactions peut également avoir un impact sur la confiance entre les différentes parties et donc sur l'opportunisme des agents.

(iii) Quant à la spécificité des actifs, elle signifie que les moyens mobilisés en vue de la production ou de l'échange peuvent toujours être utilisés à une autre fin. On dit alors que les actifs sont spécifiques engendrant des coûts d'investissement.

II.2. LA COMPETITIVITE PRIX

Définir un coût de production d'un bien revient à calculer un ratio entre un montant de charges et la production qu'elles ont générée (V Bellet, 2004). En production ovine, l'approche "coût de production" semble aujourd'hui être très importante ; les différentiels "prix - coût" seront alors un des éléments déterminants de l'avenir de cette production. Cette approche, relativement peu pratiquée en ovin viande, peut alors fournir des connaissances indispensables au service des responsables de la profession et de l'administration, des opérateurs économiques et des organismes techniques (V. Bellet, 2004).

La méthodologie adoptée dans notre étude est largement inspirée de l'approche pratiquée par le centre d'élevage de l'institut national de la recherche agronomique (INRA) en France, en moyenne à 200 exploitations par an, depuis une trentaine d'années (M. Benoît et G. Laignel, 2007). Elle est pratiquée également par le ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec depuis 1988.

A cet effet, une étude a été réalisée dans la région de Montmorillon, zone de plaine défavorisée du centre-ouest de la France qui représente une densité d'élevage ovins importante ; l'étude a porté sur un échantillon de 38 exploitations, année 1995 (Benoît et al., 1997).

En 1997, la même étude a concerné 13 exploitations du sud-est de la Vienne (France). En 2002, la financière agricole du Québec a confié au MAPAQ (Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec), un mandat pour la réalisation d'une étude sur le coût de production de l'agneau au Québec. L'étude a porté sur 35 fermes réparties à travers la province. Aussi en 2002 et 2003, Vincent Bellet a appliqué cette méthode sur un échantillon de 19 cas types dans la région du Poitou-Charentes (France). En 2007, le réseau de référence Midi Pyrénées s'est penché sur les coûts de production des élevages ovins viande dans le Tarn de l'Aveyron (France) où 17 fermes ont été passées à la loupe. L'approche des coûts de production dans l'élevage ovin s'est révélée très satisfaisante et répond positivement aux objectifs assignés et qui sont entre autres :

- recherche des meilleures voies de valorisation des ressources fourragères dans un contexte de maintien des performances zootechniques d'une part, et l'objectif économique, de maintenir, voire augmenter la rentabilité en limitant les charges d'alimentation, d'autre part.
- description des nouveaux modes d'organisation de l'élevage, en termes de conduite (reproduction, alimentation) du troupeau. (M. Benoît et G. Laignel, 2007).

L'approche est décrite ci-après.

II.2.1. Analyse des performances techniques du troupeau ovin :

Le profit de l'élevage ovin, lorsque celui-ci est complètement intégré aux autres activités, est extrêmement difficile. Sachant que dans un système intensif, l'alimentation représente les dépenses les plus importantes, il est possible de calculer le coût de l'alimentation pour chaque système donnant ainsi à l'éleveur une idée sur l'amplitude des profits attendus de tel ou tel système.

A) Besoins alimentaires :

La première démarche consiste à déterminer les besoins alimentaires d'une brebis au cours de chaque période du cycle de reproduction et ce, pour tous les systèmes envisagés. L'alimentation des animaux représente le premier poste des charges de l'atelier ovin (M. Benoît, 2006). Il s'agit de l'ensemble des aliments (prélevés et achetés) utilisés par le troupeau et rapportés à la brebis (+12mois). Le coût des aliments produits sur l'exploitation est estimé sur la base d'un prix de cession interne, égal au prix du marché.

B) Productivité numérique :

Elle exprime le nombre d'agneaux produits par brebis de plus de 12 mois. Le calcul est réalisé sur une période de 12 mois, correspondant soit à l'exercice civil (1^{er} Jan – 31 Déc), soit à la campagne (début d'automne à fin d'été). La productivité numérique est constituée de trois composantes aisément calculables :

- (i) Taux de mise bas = nombre de mises bas annuel / nombre de brebis de plus de 12 mois,
- (ii) prolificité = nombre d'agneaux nés (y compris morts)/nombre de mise bas,
- (iii) Taux de mortalité = nombre d'agneaux morts/nombre d'agneaux nés.

II.2.2. Analyse des résultats économiques de l'exploitation :

L'approche comptable :

L'approche adoptée pour cette étude est celle que le MAPAQ et l'institut d'élevage en (France) utilisent généralement dans le cadre des études sur les coûts de production pour le programme d'assurance d'une stabilisation du revenu dans cette activité. Les principales lignes directrices de cette méthode sont les suivantes :

Entité comptable :

Le calcul du coût de production est fondé sur le principe fondamental de l'entité comptable qui est définie comme étant l'unité de production d'un agneau.

Les méthodes comptables généralement reconnues et utilisées par les entreprises agricoles sont : la comptabilité de caisse et la comptabilité d'exercice.

- Selon la comptabilité de caisse, les produits et les charges sont imputés aux résultats de l'exercice pendant lequel les entrées ou sorties de fonds sont effectuées.

- Selon la comptabilité d'exercice, par contre, les produits et les charges sont imputés aux résultats de l'exercice où ils ont été respectivement gagnés ou engagés indépendamment du montant des entrées ou sorties de fonds.

La comptabilité d'exercice est la méthode retenue pour les fins de cette étude, car elle assure une prise complète des informations nécessaires au calcul du coût de production de l'agneau. Son avantage est principalement le rapprochement entre les produits et les charges et par conséquent une meilleure information sur le bénéfice net par brebis.

L'inconvénient qui se pose pour notre étude, est le fait que la comptabilité d'exercice prend en compte l'année civile, Cependant, l'étude de l'élevage ovin se fait sur une campagne agricole. De ce fait, le compte d'exploitation, comme le préconise le plan comptable général, est consacré à l'exercice comptable, soit du 1^{er} janvier de l'année au 31 décembre de celle-ci.

Les produits:

Les composantes du produit ovin sont les ventes d'animaux et de la laine, l'autoconsommation, les variations d'inventaire des animaux (effectif fin d'exercice – effectif début) x prix unitaire fin d'exercice) et les recettes diverses ovines (Fumier...).

Les charges :

b.1. Les charges opérationnelles:

Elles sont composées de l'alimentation (orge, concentré, son.....), des frais vétérinaires (produits et honoraires), des frais d'élevage (insémination artificielle, contrôle de performance, tonte.....), les frais de commercialisation et les frais de surfaces fourragères (engrais, semences...).

b.2. Les charges de structure :

Elles prennent en compte les postes classiques :

- Mécanisation : carburant, entretien, amortissement (linéaire), matériel et assurance du matériel.
- Bâtiment : entretien, amortissement.
- Foncier : fermage (terre en location), impôts fonciers (terre en propriété), amortissement et entretien des améliorations foncières.
- Travail : salaire des ouvriers et charges sociales.
- Charges indirectes : Eau, électricité, téléphone, frais de comptabilité, frais du véhicule d'exploitation.
- Frais financiers des emprunts et des découverts bancaires.

$$\text{LA MARGE} = \text{PRODUITS} - \text{CHARGES} :$$

Exprimée par brebis (+12 mois) est un indicateur fondamental car dans nos contextes, elle est le premier déterminant du revenu (Benoît, 2006).

II.3. ZONE D'ETUDE :

Le choix de la zone de Tiaret est justifié par le fait que celle-ci est une zone à fort potentiel de production ovine, qu'elle abrite des transhumants durant presque toute l'année et qu'elle bénéficie aussi d'un projet dans le cadre du programme d'investissement à moyen terme dans la filière viande ovine (construction d'un abattoir industriel) ; elle abrite également une antenne de la station de l'ITELV qui constitue notamment l'observatoire pour le suivi dudit projet.

II.4. PROCEDURES DE COLLECTE DE DONNEES:

En milieu steppique, il est contraignant de recueillir des données chiffrées fiables. La structure des données est complexe, il est donc nécessaire de faire appel à des méthodes de statistiques appliquées, telles que les méthodes d'observations directes et les enquêtes appropriées. En conséquence, les moyens utilisés pour réaliser ce travail se basent sur la recherche documentaire, les observations et les enquêtes formelles et informelles sur la dynamique de la filière depuis le système de production, les stratégies de ventes et l'organisation de l'activité "élevage ovine" avec tous les coûts qui peuvent être enregistrés dans son compte d'exploitation.

II.4.1. Echantillonnage.

La population mère ciblée par l'étude est constituée par tous les éleveurs occupant les espaces agropastoraux de la wilaya de Tiaret. En effet, la wilaya est divisée en deux grandes zones : l'une est purement agricole, à vocation généralement céréalière (Sersou) et l'autre est franchement agropastorale ou agro sylvo pastorale. Cette deuxième zone s'étend sur les territoires des daïras de Ksar Chellala, Sougueur et Ain Dheb. Effectivement, dans la première zone, l'activité de l'élevage est secondaire et se limite à des troupeaux dont les effectifs varient entre 30 et 200 têtes/éleveur. Dans la deuxième zone, par contre, l'activité de l'élevage est prédominante et primordiale avec des effectifs variant de 200 à plus de 4000 têtes/éleveur. Un marché à bestiaux d'envergure nationale se trouve au niveau de la Daïra de Sougueur. Un effectif important d'éleveurs (sédentaires, transhumants et semi transhumants) et un effectif important d'ovins sont localisés dans cette daïra qui a été le site de notre enquête du fait que l'on y rencontre tous les opérateurs de la filière et durant toute l'année. La taille de l'échantillon enquêté est de 42 éleveurs ou agriculteurs /éleveurs, 8 maquignons et 10 bouchers. L'échantillon n'est pas représentatif statistiquement mais il couvre une diversité d'acteurs de la filière ovine dans la région.

Pour l'échantillon des éleveurs concernés par le calcul de la marge brute par brebis, il est de 14 exploitants. En effet, le travail devant s'étaler sur trois campagnes consécutives durant lesquelles il fallait relever toutes les dépenses et enregistrer tous les produits de l'activité de l'élevage ovin, il n'était pas facile d'obtenir l'accord de tous les exploitants.

II.4.2. Elaboration des questionnaires.

Le questionnaire a été établis et adapté aux particularités du système d'élevage de chaque acteur ; il est constitué de plusieurs parties, à savoir :

- Identification de l'éleveur;
- Taille et structure de l'élevage;
- Conduite alimentaire des ovins;
- Stratégies de ventes et d'achat;
- Organisation de la filière.

II.4.3 Choix des éleveurs.

La méthode de sélection de l'échantillon des éleveurs est basée sur un sondage aléatoire et un sondage stratifié en raison de l'hétérogénéité de la population des éleveurs.

Dans un premier temps, nous avons eu recours au sondage stratifié pour avoir un échantillon représentatif des différentes strates existantes avec un taux de sondage différent pour chacune d'elles. Les strates ainsi obtenues sont fonction de la taille du cheptel, du type d'élevage (sédentaire, transhumant ou mixte) et de leur répartition géographique. Ensuite, nous avons effectué un sondage aléatoire pour les éleveurs au sein de chaque strate en tenant compte de l'intérêt porté par l'éleveur à notre enquête. Le choix des éleveurs s'est basé, en fait, sur une recherche de diversité de cas plutôt que sur l'exhaustivité.

II.4.4 Sources et types de données collectées.

Les principales sources d'information utilisées sont de deux types. Tout d'abord, l'examen des données bibliographiques, à partir des rapports officiels et des rapports de recensement. A ce niveau, l'information est complétée auprès des personnes ressources comme les techniciens, les représentants des autorités au niveau des DSA et de la chambre d'agriculture ainsi que le ministère de l'agriculture. Ensuite, la réalisation des enquêtes auprès des différents éleveurs d'ovins. En effet, l'élaboration des enquêtes est basée sur les indicateurs correspondant à toutes les questions posées par le présent travail. Trois types de questionnaires ont été établis et adaptés aux particularités de l'activité de chaque type d'éleveur, à savoir, sédentaires, transhumants, nomades et mixtes.

INTRODUCTION

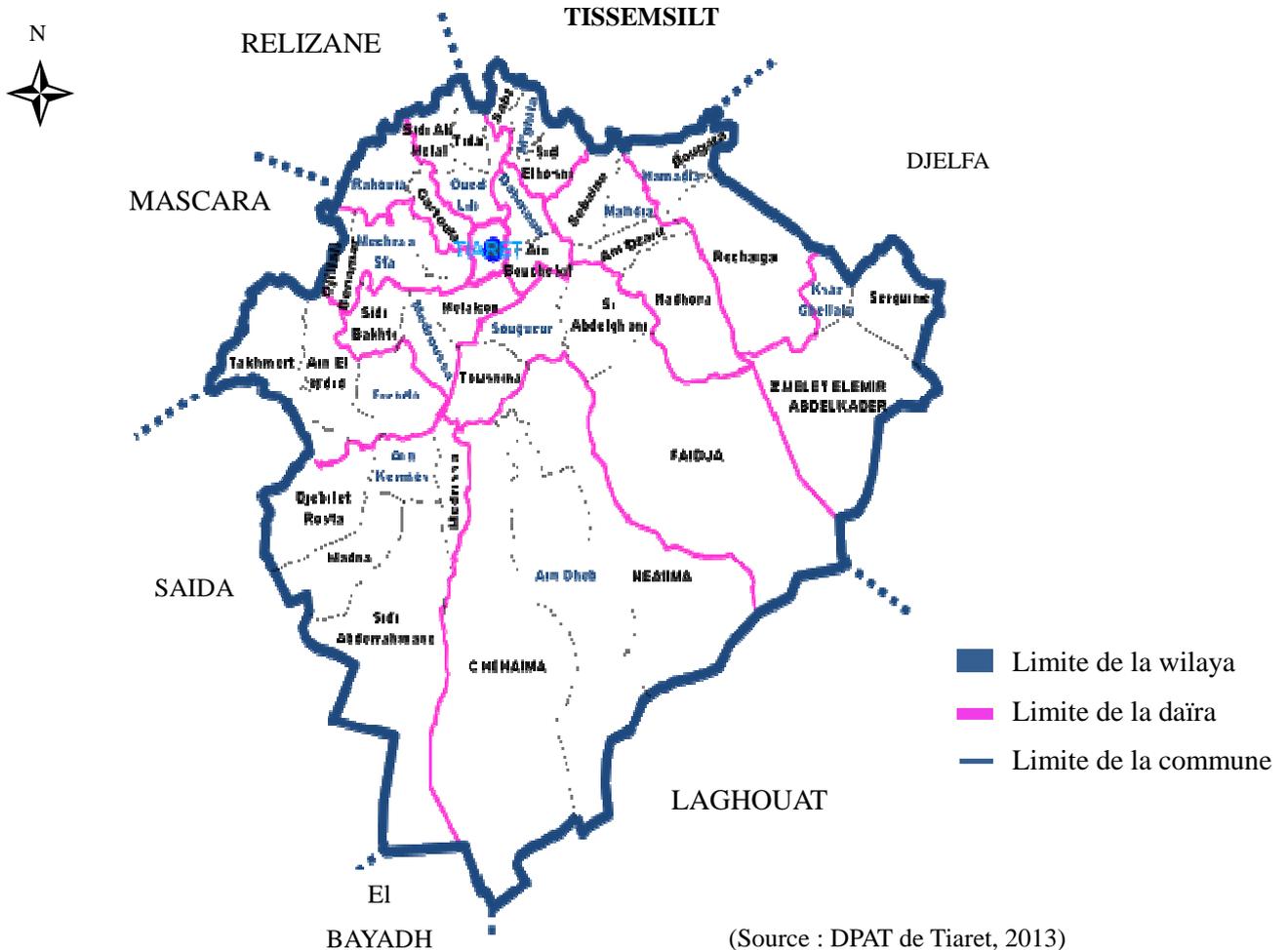
Notre travail d'enquête s'est déroulé dans la Wilaya de Tiaret, plus précisément dans la daïra de Sougueur. Le choix de cette Wilaya se justifie par le fait qu'elle soit une zone à caractère agropastoral marqué. Sa production agricole est importante même à l'échelle du pays ; la population consomme plus de viande ovine et caprine que de viande bovine, vu la dominance des espèces ovines et caprines, selon la Direction du Patrimoine et de l'Aménagement du Territoire (DPAT, 2013).

III.1 PRESENTATION ET DIVISIONS ADMINISTRATIVES DE LA WILAYA DE TIARET

Située au nord-ouest du pays, à 320 km d'Alger, et composée de **14** daïras et de **42** communes, la wilaya de Tiaret est limitée par plusieurs wilayas à savoir : Tissemsilt et Relizane au nord ; Laghouat et El Bayadh au Sud ; Mascara et Saida à l'ouest ; et Djelfa à l'est (voir carte 1).

Sa population est de 851.133 habitants (RGPH, 2008), dont une population rurale de 187.000 individus, soit 21,97% de la population totale ; sa superficie est de 20.050,50 km² (DPAT, 2013).

Carte 1 : Représentation géographique de la wilaya de Tiaret



(Source : DPAT de Tiaret, 2013)

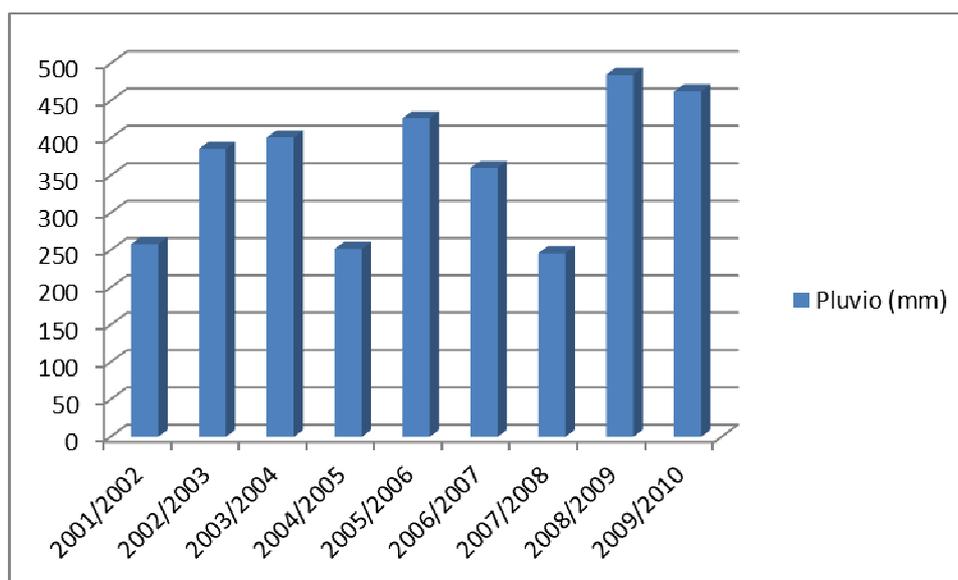
III.1.1. Caractères physiques

L'espace tiarétien est hétérogène et composé d'une zone montagneuse au nord, des hauts plateaux au centre, des espaces semi arides au sud. Le reste de la wilaya représente les hautes plaines limitées par la cuvette du Chott Echergui au sud et les plateaux du Sersou au nord.

La wilaya de Tiaret se trouve à 1.150 m d'altitude ; son climat se caractérise par 2 périodes à savoir un hiver rigoureux et un été chaud et sec. En période normale, la wilaya de Tiaret reçoit 300 à 400 mm de pluies par an, avec une fluctuation saisonnière de la pluviométrie allant de 157 mm en hiver à 31 mm en été.

La longueur du réseau hydrographique de la wilaya s'élève à 1 938 km, dont 889 km pour les oueds permanents et 1 049 km pour les oueds intermittents. Les principaux oueds sont : Oued Touil, Oued Mina, Oued El Abed et Nahr Ouassel (ANDI, 2009).

Figure 1 : Evolution de la pluviométrie dans la wilaya de Tiaret de 2001 à 2010



(Source : DSA Tiaret, 2011)

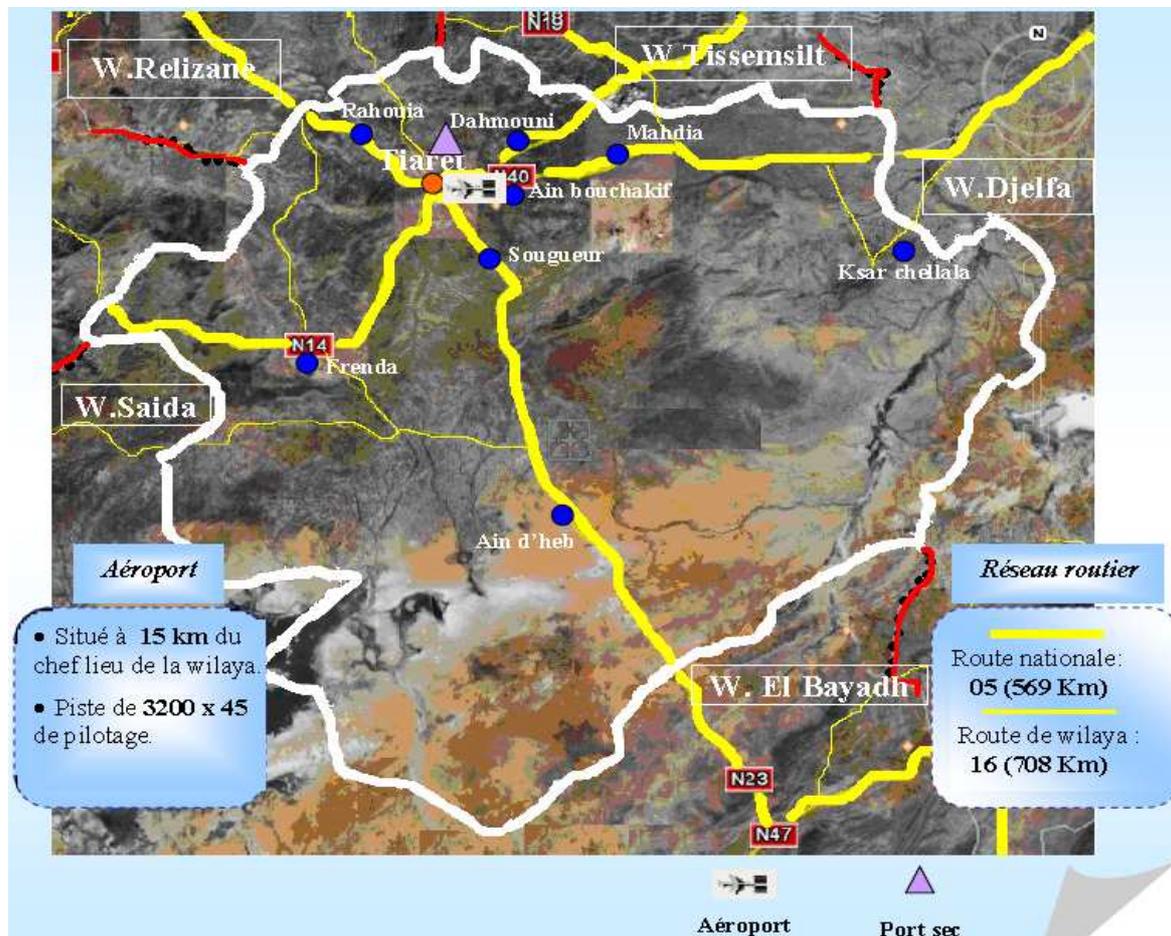
Au cours de cette dernière décennie, la pluviométrie a fluctué entre 245,8 mm/an et 485 mm/an, avec une moyenne de 361,21 mm/an (DSA Tiaret, 2011), alors que pendant les décennies passées elle fluctuait entre 300 et 400 mm/an.

Les faibles pluviométries enregistrées pendant les campagnes 2001-2002, 2004-2005 et 2007-2008 correspondent à des périodes de sécheresse.

III.1.2. Le réseau routier

Le réseau routier de la wilaya de Tiaret est donné par la carte ci-dessous :

Carte 2 : Le réseau routier de la wilaya de Tiaret



(Source: ANDI, 2009)

On remarque une insuffisance de routes de wilaya en nombre et en longueur. En outre, on remarque une absence totale de voies ferrées fonctionnelles. Toutes ces insuffisances en infrastructures routières ont des conséquences néfastes sur l'économie en général, et sur la distribution des produits agricoles en particulier.

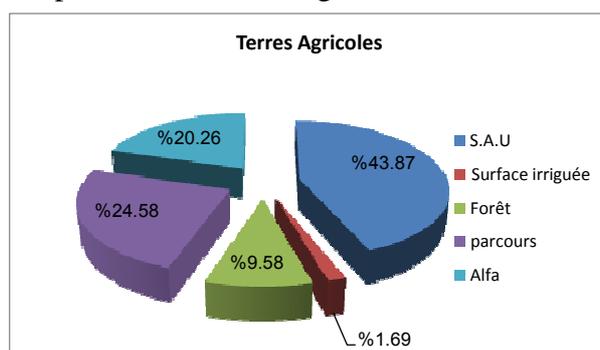
III.2. AGRICULTURE

La wilaya de Tiaret a un caractère agro-pastoral très marqué.

III.2.1. Terres agricoles

La Wilaya de Tiaret dispose de ressources appréciables en terres agricoles. La figure suivante nous donne la répartition de ces terres agricoles en ha :

Figure 2 : Répartition des terres agricoles en ha dans la wilaya de Tiaret en 2010



(Source : fait par nous même à partir des données de la DSA de Tiaret, 2011)

Une observation de la figure ci-dessus montre que plus de 43% des surfaces agricoles sont utiles alors que la surface irriguée ne représente que 1,69% contre près de 25% pour les parcours ; 20% pour l'alfa et près de 10% pour la forêt. Ce qui montre que la wilaya de Tiaret est essentiellement axée sur les activités agropastorales occupant près de 70% des terres agricoles.

III.2.2. Statut juridique des terres

La structure de la propriété agricole de la wilaya de Tiaret se présente ainsi :

Tableau N° 1: Répartition de la propriété agricole de la wilaya de Tiaret

Nature des exploitations	Nombre des exploitations	Superficie (ha)
A.P.F.A ¹	1 301	3 324
Terres communales	5 988	105 827
Concessions	292	5 895
E.A.C ²	1 501	194 581,50
E.A.I ³	7 887	176 889,50
Fermes pilotes	07	7 930,80
Privées	17 704	270 543,31
Total	34 680	764 991,17

(Source: D.S.A Tiaret, 2013)

¹ A.P.F.A : acquisition de propriété foncière agricole

² E.A.C : exploitation agricole collective

³ E.A.I : exploitation agricole individuelle

Le tableau ci-dessus met en exergue le statut privé de la majorité des exploitations agricoles. Les exploitations publiques sont confiées en usufruit aux travailleurs agricoles, les terres demeurant propriété publique mais les travailleurs exploitent pour eux-mêmes ces terres.

III.2.2 : Production des céréales et fourrages dans la wilaya de Tiaret

Tableau N°2 : Evolution de la production des céréales et des fourrages dans la wilaya de Tiaret de 2000 à 2010 (en q)

Campagne agricole	Céréales		Fourrages
	Toutes céréales confondues	dont orge	
2000-2001	1.874.600	950.000	33.017
2001-2002	1.024.278	178.878	86.978
2002-2003	3.419.360	950.100	39.500
2003-2004	3.516.382	1.323.350	52.700
2004-2005	900.000	342.000	48.213
2005-2006	2.572.421	1.023.158	67.791
2006-2007	3.157.256	1.109.428	35.000
2007-2008	485.815	140.500	29.585
2008-2009	4.753.174	2.213.417	28.000
2009-2010	4.576.591	1.516.939	44.000
Moyenne 2000-2010	2.627.987,7	705.185,3	41.208,4

(Source: DSA Tiaret, 2011)

L'orge et les fourrages sont les principaux aliments de bétail en Algérie en général et à Tiaret en particulier. Durant cette dernière décennie, la production de l'orge a fluctué entre un minimum de 140.500 q correspondant à la campagne 2007-2008 où une sécheresse a été observée, avec 247,63 mm de pluies, et un maximum de 2.213.417 q, correspondant à la campagne 2008-2009 qui était la campagne la plus pluvieuse de ces 10 dernières années, avec 485 mm de pluies.

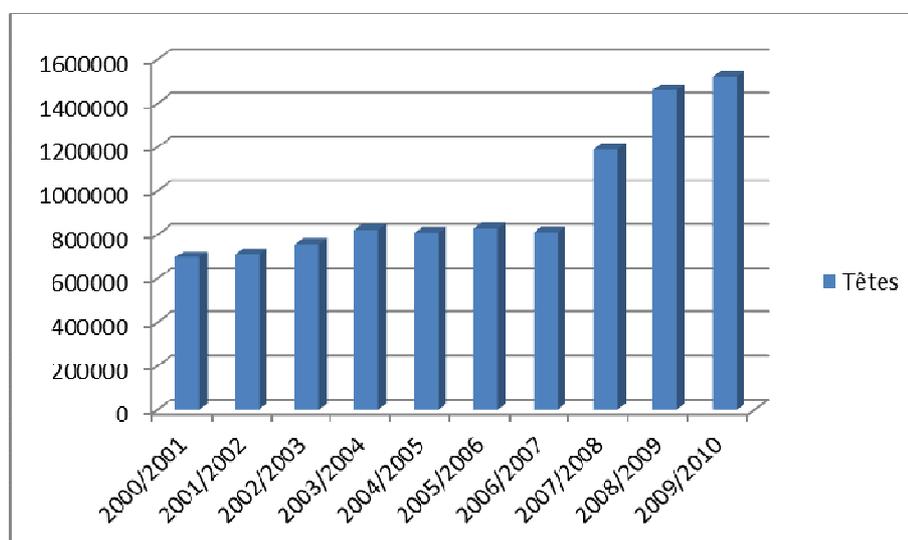
Tout compte fait, la production de l'orge, tout comme celle des autres céréales, dépend en grande partie de la pluviométrie, la production moyenne de l'orge entre 2000 et 2010 étant de 705.185,3 q/an. La production moyenne 2000-2010 des céréales toutes catégories confondues est de 2.627.987,7 q, ce qui nous permet d'en déduire la part moyenne de la production de l'orge qui s'élève à 26,83%.

Quant à la production des fourrages, elle a oscillé entre 28.000 q et 86.978 q pendant ces 10 dernières années, la production moyenne 2000-2010 étant de 41.208,4 q.

III.3. ELEVAGE ET PRODUCTION DE LA VIANDE ROUGE DANS LA WILAYA DE TIARET

a. Le cheptel dans la wilaya de Tiaret

Figure 5 : Evolution du cheptel ovin dans la wilaya de Tiaret



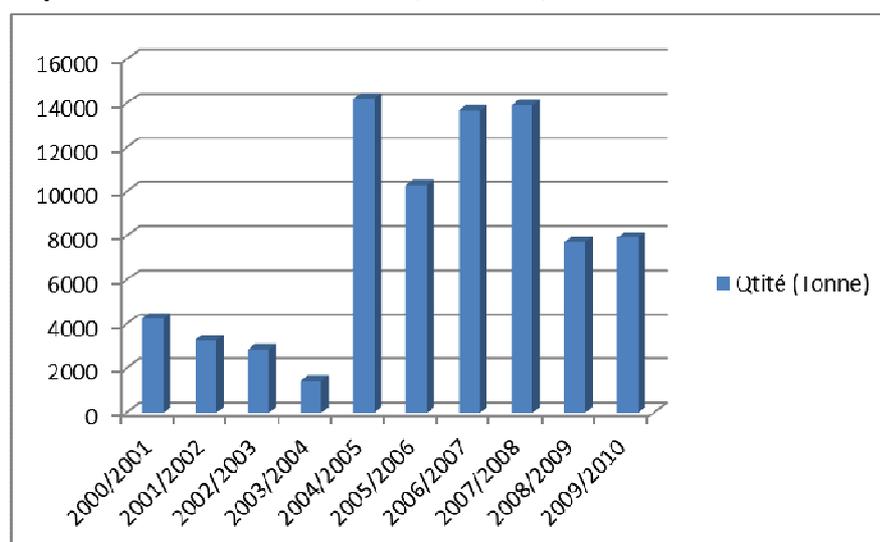
(Source : DSA Tiaret, 2011)

Le cheptel ovin a connu des augmentations régulières même pendant les années de sécheresse où on a assisté à une décapitalisation massive de beaucoup d'éleveurs qui ne pouvait que vendre une bonne partie de leur animaux, maigres en général, pour pouvoir subvenir aux besoins du reste des animaux et aux besoins quotidiens de la famille. En effet, l'effectif a stagné pendant les campagnes 2003-2004, 2004-2005 et 2005-2006 pour, ensuite reprendre un accroissement très marqué après la campagne de 2007-2008 qui correspond à l'année la plus pluvieuse de la décennie avec un pic de 485mm.

b. Production de la viande rouge dans la wilaya de Tiaret

La viande rouge produite à Tiaret est essentiellement formée de la viande ovine, caprine et bovine. La figure suivante nous montre l'évolution de la production de la viande rouge dans la wilaya de Tiaret au cours de cette dernière décennie :

Figure 6 : Evolution de la production de viande rouge (abattages contrôlés et non contrôlés) dans la wilaya de Tiaret de 2000 à 2010 (en tonnes)



(Source : DSA Tiaret, 2011)

On remarque que sur la période de 2000 à 2004, la production était faible, et a même régressé de 2001 à 2004, la plus faible production de la décennie ayant été enregistrée en 2003-2004, soit 1.414,138 t, car la quantité de pluie a considérablement augmenté pendant la période 2001-2004, passant de 245,8 mm pour la campagne 2000-2001 à 400,7 mm pour la campagne 2003-2004. Or, lorsqu'il y a de la pluie en abondance, les éleveurs tendent à garder leur cheptel, ce qui explique la diminution de la production pendant la période 2000-2004.

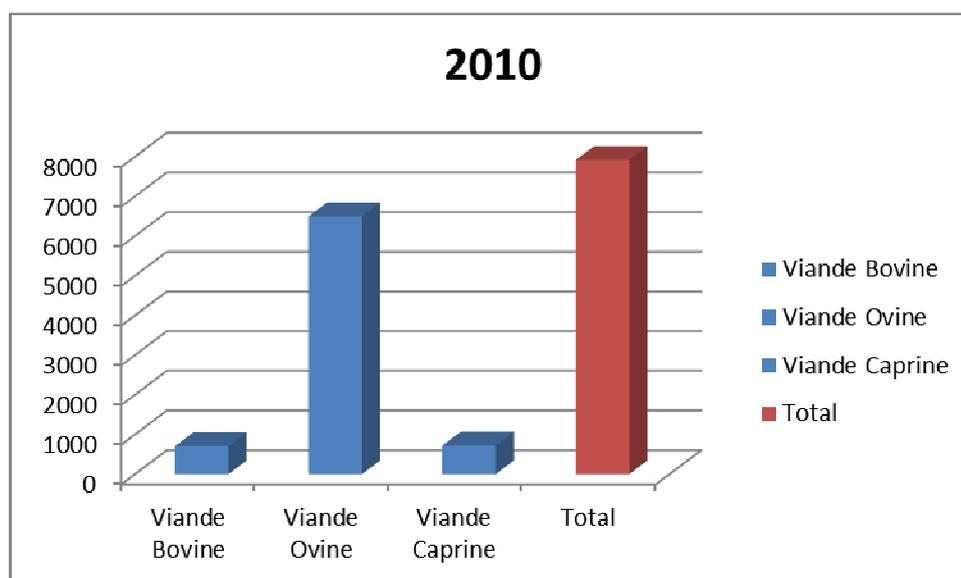
La production moyenne de 2000 à 2004 était de 3.120,66 t par an. Mais en 2005, la production de viande rouge est repartie pour atteindre le record de la décennie, soit 14.227 t car la campagne agricole 2004-2005 était mauvaise en pluie, les éleveurs étant donc dans l'obligation de vendre leur cheptel pour les abattages en 2005.

L'année 2006 était bonne en pluie, ce qui a fait que la production a chuté à 10.284,7 t, soit une diminution de 27,70% par rapport à 2005.

Une autre sécheresse a frappé Tiaret pendant la campagne 2007-2008, avec seulement 247,63 mm de pluie, ce qui explique une production importante en 2007. Mais les campagnes 2008-2009 et 2009-2010 ont été très bonnes en pluie (respectivement 485 mm et 471 mm de pluie), cela explique les faibles productions enregistrées ces 2 dernières années, avec 7.708,7 t en 2009 et 7.921,2 t en 2010.

La production moyenne de 2005 à 2010 est de 10.701,72 t par an, nettement supérieure à celle de la période 2000-2004 qui était de 3.120,66 t par an. En 2010, la production des différentes catégories de viande rouge de la wilaya de Tiaret est donnée par la figure ci-dessous :

Figure 7 : Production des différentes catégories de viande rouge en 2010 dans la wilaya de Tiaret (en tonnes)



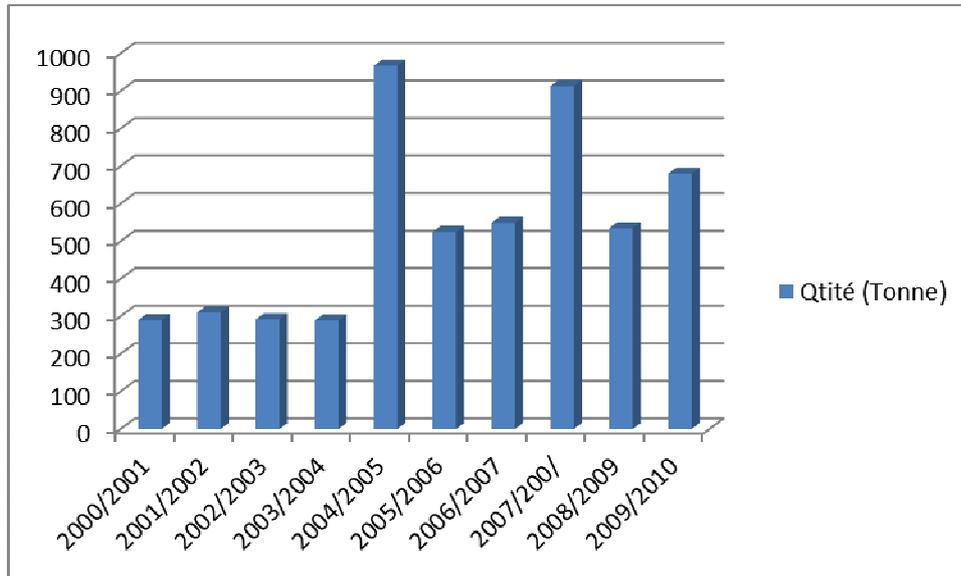
(Source : DSA Tiaret, 2011)

La plus grande partie de viande rouge produite à Tiaret est formée de la viande ovine, avec 6.495 t en 2010, soit 81,99% de la production totale en 2010 qui est de 7.921,2 t ; elle est suivie de la viande caprine, avec 718,9 t en 2010, soit 9,07% de la production totale et enfin de la viande bovine, avec 707,3 t en 2010, soit 8,92% de la production totale.

L'ordre de prédominance de la production de viande rouge entre les 3 espèces est donc le reflet de l'ordre de prédominance suivant leurs effectifs. A noter que ce rapport de prédominance s'est toujours conservé durant cette dernière décennie.

Quant à la viande ovine, ses fluctuations durant ces 10 dernières années sont données par la figure suivante :

Figure 8 : Evolution de la production de viande ovine dans la wilaya de Tiaret de 2000 à 2010 (en tonnes).



(Source : DSA Tiaret, 2011)

De 2000 à 2004, la production de viande ovine était relativement faible, avec une production moyenne de 317 tonnes par an, et la production la plus faible de cette décennie a été enregistrée en 2004 avec une production de seulement 289 tonnes /an car les pluies étaient abondantes (fig. 1). Cependant, la campagne 2004-2005 est marquée par une sécheresse sévère, ce qui explique l'augmentation brusque et importante des abattages ovins en 2005, atteignant 967 tonnes de viande ovine : c'est d'ailleurs la production record de la décennie. Depuis 2005, la production est en baisse car les pluies tombent en quantités suffisantes, les éleveurs ont tendance ainsi à garder leur cheptel. Un deuxième désastre climatique marque l'année 2008 et on assiste à un bradage des animaux et par conséquent à une production de viande ovine très importante, le prix du kilogramme chutant à des niveaux très bas de 400 voire 350 DA. La production moyenne annuelle de la décennie est de l'ordre de 535 tonnes, quantité supérieure à celle de la moyenne de la période 2000-2005 qui est de 423 tonnes/an, mais bien inférieure à la quantité produite durant la période de 2005-2010 soit 647 tonnes/an.

La production de la viande ovine présente une certaine tendance à l'augmentation qui est en corrélation positive avec l'augmentation de l'effectif du cheptel ovin. Cependant, le poids moyen de la carcasse n'a pas subi d'évolution et on enregistre une moyenne de 13 à 15 kg /carcasse.

CONCLUSION

Un aperçu sur la wilaya de Tiaret nous renseigne sur l'importance des espaces de parcours ce qui confirme la vocation de la zone. En effet, c'est le pays du mouton, une céréaliculture à rendement faible et aléatoire mais une production animale significative, plus particulièrement pour l'ovin.

Le faible réseau routier et l'inexistence de voies ferrées constituent des contraintes à l'amélioration des activités économiques en général et du développement de la filière ovine locale en particulier.

Deuxième partie

ANALYSE DES RESULTATS :

LA COMPETITIVITE HORS PRIX :

ORGANISATION DE LA FILIERE

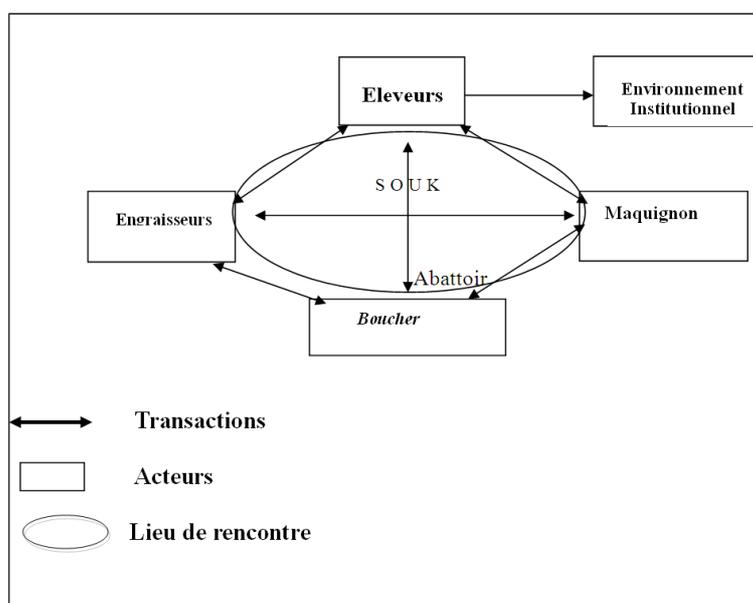
INTRODUCTION

La compétitivité de la filière ovine dans le Sersou est traitée ici en fonction de l'accès à la ressource, à savoir : la gestion des ressources communes, telles que les parcours, en particulier l'organisation de la transhumance et le marché. Elle est traitée également en fonction de l'organisation de la filière, c'est-à-dire les relations entre acteurs de l'amont à l'aval, ainsi que les relations entre acteurs de la filière et son environnement externe.

Les acteurs de la filière ovine à Tiaret peuvent être distingués en deux groupes selon leur fonction :

Les acteurs qui remplissent les fonctions de production, de transaction et de transformation dans l'élevage des ovins sont les éleveurs, les engraisseurs, les maquignons et les bouchers. En réalisant leurs activités, selon leurs fonctions, ils entrent en contact sur les lieux de commerce suivants : les souks et les abattoirs.

Figure 9 : Les acteurs de la filière ovine et leurs transactions



(Source : Fait par nous même)

Les acteurs assurant des fonctions de facilitation par un soutien et un appui à la filière sont : l'Etat à travers les structures d'encadrement (DSA, HCDS, Conservation des forêts), les organes représentatifs de la profession (Association des éleveurs d'ovins de la wilaya de Tiaret et Chambre d'agriculture), les structures de crédit (BADR) et les opérateurs du commerce des intrants et des services qui peuvent avoir un statut d'organismes publics (OAIC, CCLS) ou un statut d'entreprises privées (vétérinaires, commerçants en aliment de bétail, transporteurs, etc.).

Dans un premier temps, nous décrivons la situation et le mode de vie des éleveurs dans la région du Sersou, depuis la période coloniale, pour démontrer le poids de l'activité élevage ovin dans la région. Nous présentons, ensuite, les modalités de l'accès à la ressource pastorale puis les conditions d'accès aux marchés. Ensuite, dans le chapitre suivant, nous abordons le comportement des différents acteurs économiques enquêtés et les principales tendances.

IV.1. SITUATION ET MODE DE VIE DES ELEVEURS.

1- Période coloniale :

Les terres du Sersou étaient occupées par des populations peu denses, installées depuis longtemps et jouissant du droit sur le sol. Mais, l'appropriation des terres par les colons a été déclenchée suite à une série de mauvaises années (1880 à 1883). Les Algériens vendaient leurs terres aux Européens à 30 francs l'hectare au début de l'opération (Perrin, 1960). Le plus gros était acheté par l'Etat. Cependant, le problème se posait pour les terres collectives. En effet, le représentant de la communauté négociant la transaction avec l'Etat, c'était la Djemââ (modèle Principal/Agent). De ce fait, les nomades se voyaient frustrés de leurs droits de parcours sur les propriétés privées. Néanmoins, certains Français, défenseurs des pasteurs, avec l'appui des militaires seraient arrivés à convaincre les colons qu'il n'était pas possible d'empêcher le droit d'usage laissant ainsi s'établir le contact entre pasteurs et colons. En contre partie, on présentait aux colons comme avantage, la possibilité de vendre leurs récoltes sur l'aire aux nomades du sud. (Perrin, 1960).

La culture des céréales était pratiquée par les Européens et par les autochtones, les premiers s'adonnant de préférence à la culture du blé, les seconds monopolisant la production de l'orge. La population autochtone de Tiaret (AGUILA, 2002) se livrait à l'élevage des troupeaux, des chameaux, bœufs, moutons et chèvres dont la vente constituait la principale ressource.

Dans la monographie de la commune de Tiaret parue (AGUILA, 2002) ce patrimoine troupeau était sujet à augmenter ou diminuer suivant les rigueurs de l'hiver ou les sécheresses de l'été qui contribuaient plus ou moins à la mortalité des bestiaux. « En effet, l'absence de protection du bétail par les pasteurs indigènes, conduisait à des hécatombes lors des hivers très rigoureux ». Ainsi, il est signalé que pendant l'hiver 1888 – 1889 plus de 207 000 moutons périssaient de faim et de soif ; en 1890 – 1891, plus de 80 000 moururent dans les mêmes conditions.

A signaler également que le plus gros du cheptel de la région du Sersou pendant cette période là était bien constitué de près de 87% de moutons, comme le montre les statistiques des années 1900 rapportées par AGUILA, 2002 dans « Tiaret de ma jeunesse ».

Chameaux : 15.380, bœufs : 9.390, chèvres : 39.920, chevaux : 2.838 et moutons : 458.450.

Les colons français qui confiaient leurs troupeaux de moutons aux éleveurs du sud, s'appliquèrent de leur côté à améliorer les races locales des bestiaux. Par l'importation de bœufs de métropole, ils s'employèrent à faire progresser l'engraissement et la résistance des espèces locales (AGUILA, 2002). Le mode de vie des éleveurs n'a pas changé avec le temps et l'élevage ovin est resté l'activité principale de la région.

2- Situation actuelle des éleveurs :

Actuellement les transhumants, peuvent acheter leurs vivres en vendant des animaux sur le marché de Sougueur le samedi, sinon le lundi sur le marché de Tiaret. Ils ramènent, également de la nourriture et tout ce dont ils ont besoin puisque le déplacement se fait par camion. Nous avons remarqué aussi que le propriétaire vient une fois par semaine, selon les cas, pour suivre l'opération de transhumance de son cheptel et ravitailler son berger. Il est à noter que tous ces pasteurs ont des téléphones portables et sont en contact permanent avec les propriétaires du cheptel.

La rencontre des échangistes sur le marché hebdomadaire a permis la fidélisation et le renforcement des relations entre les habitants de la région et les visiteurs quotidiens.

Par ailleurs, dans le cadre de notre étude nous avons identifié les formes réelles de coordinations collectives matérialisées dans l'usage d'une ressource renouvelable en propriété commune dans le cas des pâturages communs au sud de la wilaya de Tiaret.

Selon la circulaire interministérielle relative à la transhumance (MADR, 1999), pour assurer les meilleures conditions d'installation des éleveurs, à travers une prise en charge de la relation liant l'éleveur et l'agriculteur, les organisations professionnelles des éleveurs et des agriculteurs, animées par les DSA et la chambre d'agriculture, sont appelées à instaurer des espaces de concertation et de négociation à l'effet de définir le cadre approprié pour déterminer les modalités et les conditions d'utilisation des parcelles de chaume ou de jachère. Cependant, dans notre étude, aucune association reconnue et agréée n'active réellement dans l'activité de l'élevage ovin. Néanmoins, des relations informelles sont déjà bâties depuis de longues dates entre des agriculteurs de la région et des éleveurs des localités

de la région nord de Tiaret, de Djelfa, de Laghouat et d'Ouargla.

En effet, au-delà de sa dimension économique et sociale, l'opération de transhumance revêt une importance capitale car elle est à la base de l'instauration de rapports très solides, entre les éleveurs et les agriculteurs, exprimés par la complémentarité et la solidarité. La transhumance implique une coordination collective ou individuelle. Du point de vue de l'économie, l'examen de cette coordination peut s'appuyer sur celle des conditions d'accès aux terres de pâturage communs pour les éleveurs. Une telle étude peut être envisagée sous l'angle des contrats fonciers ou des coûts d'accès aux ressources. Pour la transhumance en Algérie, ce sont des coûts liés au pouvoir d'information, au coût de déplacement, au risque d'insécurité et au pouvoir de négociation, qui constituent les coûts d'accès aux ressources et qu'on appelle : coûts de transaction. Par ailleurs, la pratique régulière de la transhumance est le reflet de la puissance sociale ou de la notoriété de l'éleveur, car la transhumance suppose un investissement de départ important. Pour la théorie économique (Hardin cité par Ostrom, 2009), les dommages observés sur les pâturages communs seraient le résultat d'une mauvaise définition de droits de propriété due au caractère non marchand de ces terres. Selon cette théorie, face à des problèmes de gestion des biens communs, il faut inciter les utilisateurs à agir de façon collectivement rationnelle. Pour cela deux types de politiques sont préconisées :

1°) Théorie de la firme : un principal (propriétaire de la ressource) et des agents coordonnés pour un même objectif. Pour ce qui est de la steppe en Algérie, les terres Arch ont conservé le statut de propriété privée. Mais, des conflits existent toujours quant à l'utilisation de la ressource commune, car les terres sont une propriété collective.

2°) L'Etat : c'est par la crainte que les individus agiront dans le respect de la durabilité de la ressource. Pour ce cas de figure, également, l'Etat algérien n'a pas le pouvoir de gérer ce bien.

L'Etat algérien a essayé de mettre en œuvre cette théorie, mais sans succès. Dans son rapport n°2, La Direction de l'Aménagement Rural, de l'Organisation Foncière et de la Protection des Patrimoines (D.A.R.O.F.P.P, 2000) souligne dans son étude du foncier steppique : « Etat institutions centrales, voire régionales, propriétaire, qui connaît mal son bien à gérer alors que les groupes institués (tribus) le connaissent parfaitement ».

On trouve dans ce rapport, notamment, que l'Etat prend des décisions qui sont mal vécues par les populations locales. C'est « le prix de la paix » pour exercer la jouissance du bien. Il faudrait donc chercher une autre issue pour régler les conflits sur la gestion des communs. E Ostrom, quant à elle, confirme, après plusieurs années de recherche sur la

gestion des communs, que, laisser les individus organiser par eux même leurs relations, peut donner de meilleurs résultats que le recours à l'intervention publique, aussi bien qu'au marché.

Coase, en 1960, proposa un cadre de négociation contractuelle pour résoudre des difficultés économiques engendrées par une mauvaise définition des droits d'appropriation de certaines ressources. Cette contractualisation intervient entre les agents dont les activités font un usage libre d'une ressource. Elle a lieu spontanément lorsque le développement des activités de ces différents agents se trouve menacé par l'impact de leurs interactions sur la ressource. Le montant que chacun accepte de payer ou de recevoir selon les calculs liés à son activité de production, détermine éventuellement le point d'équilibre de la négociation contractuelle. Selon la théorie de Coase, toute dépense supplémentaire occasionnée par la négociation est appelée coût de transaction et entraîne l'échec de la contractualisation. Pour réduire ces coûts, les individus peuvent inventer de nouveaux types de contrats plus avantageux et développer des routines contractuelles susceptibles d'être légitimes.

Les théories de Coase et d'Ostrom semblent les plus adaptées pour résoudre les problèmes de l'utilisation d'une ressource à usage commun. Effectivement, c'est ce qui se passe sur le milieu steppique de la région de notre étude, qu'est la région de Tiaret.

IV.2. L'ACCES A LA RESSOURCE PASTORALE : GESTION DU COMMUN (PARCOURS)

Au début de l'occupation française, entre 1840 à 1845, les tribus du Sersou appartenaient (Perrin, 1960) à la confédération des Ouled Aïd à l'Est, et à celle des Guebla à l'Ouest. Le Sersou de Tiaret et le plateau du Sersou étaient des terrains de parcours pour ces confédérations et pour les tribus établies sur les hautes plaines (Béni Lent et Béni Maida). En termes juridiques, il s'agissait plutôt d'un territoire commun que d'une propriété collective (DAROFPP, 2000). Les territoires respectifs des tribus, avaient été enregistrés en 1863. Dans la partie Tell de Tiaret, on cultivait du blé dur. Les Ouled Nail venaient en estivage, achetaient le grain en excédent. Puis des acheteurs européens apparaissaient, en 1853 ; Béni Lent et Béni Maida louaient leurs chameaux pour assurer le transport des grains vers Alger. Les habitants du Sersou n'étaient donc pas de vrais nomades, puisqu'ils avaient des occupations agricoles.

Cependant, le Sersou, a été de tout temps le pays d'accueil pour les nomades du sud (Aflou, Laghouat et Ouargla) et les transhumants de Djelfa.

IV.2.1. L'organisation de la transhumance

1- Pendant la période coloniale :

Elle se faisait empiriquement, à partir d'une expérience acquise d'année en année. Parmi les tribus qui estivaient au Sersou, les Larba et les Said Atba, originaires du Sahara. Les premiers installés en hiver dans la région de Laghouat et les seconds dans celle d'Ouargla. Des confédérations des Ouled Nails venaient de l'Atlas Saharien. Les Larba Chéraga s'installaient dans la région de Tissemsilt et Khemisti, les Larba Gheraba dans les douars Béni Lent et Ouled Ammar. Les Said Atba campaient dans les Ouled Lakred et les Aouisset. Les tribus sahariennes se déplaçaient en entier avec leur chef, c'est le vrai nomadisme. Les autres tribus ne pratiquaient que le semi nomadisme.

Photo N°1.



Route de Trézel, nomades

(Source : Photo de 1905 in AGUILA, 2002)

Encadré 1.

En 1922, le rapport de l'officier chargé de la surveillance de l'achaba (cité par Perrin, 1960) mentionnait 34000 nomades au Sersou, dont 7000 Larba et Said Atba, 10 000 Ouled Nails et 17 000 appartenaient à d'autres tribus. Les nomades pressés par la nécessité de nourrir leurs troupeaux, ils n'hésitaient pas d'acheter le droit de pacage en payant en laine, beurre et mouton aux Ouled Lakred notamment. Les colons louaient également leurs chaumes un franc l'hectare en moyenne. « L'arrivée des nomades permet de fructueuses transactions sur les marchés du Sersou, comme le montre le bilan commercial établi par le lieutenant Gaude » (cité par Perrin, 1960) dans un rapport sur la migration des Larba en 1922.

Vente :

- 60 000 moutons (25 francs).....	1 500 000
- 1 000 chameaux (80francs).....	.80 000
- 5 000 quintaux de dattes (40 francs).....	200 000
- 5 000 burnous (35 francs).....	175 000
- Argent gagné en effectuant des transports.....	1 955 000
Total des ventes.....	2 405 000

Achats :

- 70 000 quintaux de blé (28francs).....	1 960 000
- 12 000 quintaux d'orge (16.5 francs).....	192 000
- Achats divers.....	100 000
Total des achats.....	2 252 000

Le bilan se soldait par un bénéfice pour les Larba grâce à l'argent gagné en effectuant des transports de grains pour les colons.

Photo N°2



Aïn Guesma, moutons au pâturage

(Source: Photo de 1939 in AGUILA, 2002)

Jusqu'à nos jours, l'activité principale du Sersou est demeurée l'élevage ovin par excellence, comme le montre bien la photo qui suit.

Photo N°3



L'élevage ovin, première activité dans la steppe. Photo prise à Sidi Abderrahmane

(Nous même, 05 Avril 2014)

2- Pendant la période actuelle :

Après l'indépendance, et avec l'avènement de la révolution agraire et notamment sa troisième phase durant la quelle fut formulé le "code pastoral" (1975), toutes les terres de statut domanial, communal et « Arch » furent versées au Fonds National de la Révolution Agraire (FNRA) et devinrent ainsi propriété de l'Etat, à l'exception des terres mises en valeur qui gardent leur statut privé (Loi 83-18 du 13 août 1983 portant Accession à la Propriété Foncière Agricole (APFA). Mais une loi plus récente (loi 90-25 de novembre 1990) portant orientation foncière (voir Encadré 2), confirme la propriété de l'Etat sur ces terres. Cependant, les pratiques locales indiquent que l'autorité des tribus y est restée inchangée. Le "prix de la paix", c'est ce que verse l'acquéreur de ces terrains au droit d'accès aux pâturages, aux acteurs locaux. C'est ancestral. La coutume fait que ce droit de la tribu tend à devenir un droit de propriété.

Encadré 2

Loi 90-25 du 18 novembre 1990 portant orientation foncière. Référence : journal officiel n°49 du 18 novembre 1990,p13.

Art.1. La présente loi a pour objet de fixer la consistance technique et le régime juridique du patrimoine foncier ainsi que les instruments d'intervention de l'Etat, des collectivités et organismes publics.

CHAPITRE I

DE LA CONSISTANCE TECHNIQUE DU PATRIMOINE FONCIER

Art.3. Outre le domaine public naturel, la consistance technique du patrimoine foncier comporte :

- des terres agricoles et à vocation agricole ;
- des terres pastorales et à vocation pastorale ;
- des terres forestières et à vocation forestière ;
- des terres alfatières ;
- des terres sahariennes ;
- des terres urbanisées et urbanisables ;
- des périmètres et sites protégés.

SECTION 2

DES TERRES PASTORALES ET A VOCATION PASTORALE

Art.11. Constitue, au sens de la présente loi, une terre pastorale, toute terre de parcours couverte d'une végétation naturelle dense ou clairsemée comprenant des plantes à cycles végétatifs annuels ou pluriannuels ainsi que des arbustes ou des arbres fourragers et qui est exploitée d'une façon pluriannuelle pour le pacage des animaux.

Art.12. Constitue, au sens de la présente loi, une terre à vocation pastorale, toute terre dénudée où la pluviométrie est égale ou supérieure à 100 mm qui résulte d'anciens pâturages dégradés ou qui peuvent être, par des techniques appropriées, restaurés et repeuplés d'espèces végétales telles que citées ci-dessus.

CHAPITRE II

DU REGIME JURIDIQUE ET DES CONTRAINTES PARTICULIERES

SECTION 1

Paragraphe 1^{er}

Des biens communaux

Art.24. Les biens fonciers et les droits réels immobiliers appartenant à l'Etat et ses collectivités locales relèvent du domaine national.

Le domaine national est constitué :

Des domaines public et privé de l'Etat ;

Des domaines public et privé de la wilaya ;

Des domaines public et privé de la commune.

Art. 25. Les biens du domaine national qui, en raison de leur nature ou de la destination qui leur est donnée ne sont pas susceptibles d'appropriation privée, composent le domaine public. Les autres biens du domaine national constituent le domaine privé.

Art.26. Dans le cadre général des dispositions de la présente loi, les règles relatives à la consistance, la formation et la gestion du patrimoine foncier relevant du domaine national sont définies par une législation particulière.

Photo N°4

Troupeau des Ouled Nails sur les terres de Sidi Abderrahmane (Nous même, 05 Avril 2014)

En Algérie, les terres de parcours sont juridiquement la propriété de l'Etat. Pour les terres mises en défens c'est l'autorisation du Wali qui décide de l'ouverture ou non des locations de ces terres. En effet, après le choix et la délimitation des zones de pâturage par les services du HCDS, la DSA et la conservation des forêts, le président de chaque commune s'engage dans l'opération de location sur la base des demandes déjà exprimées par les éleveurs.

De ce fait, pour une maîtrise et une prise en charge effectives des problèmes liés à la transhumance, l'Etat a préconisé des mesures réglementaires et un dispositif d'observation et d'évaluation appropriés pour bien encadrer la transhumance (circulaire interministérielle relative à la transhumance : MADR, 1999). En effet, la transhumance ne doit pas être spontanée et anarchique, mais elle doit au contraire s'intégrer dans une organisation économique, technique et sociale de l'exploitation des pâturages. Les déplacements des éleveurs et des cheptels se font généralement par groupe de tentes appartenant à des personnes apparentées, qui désignent un responsable chargé d'accomplir les formalités administratives, de procéder à l'avance à la reconnaissance des lieux de pâturage. Ainsi, les éleveurs doivent justifier de l'état sanitaire de leur cheptel par la présentation d'un certificat vétérinaire attestant la bonne santé des animaux et rapportant les vaccinations obligatoires effectuées. Pour les parcours non mis en défens, l'autorité est souvent fragmentée par la superposition de structures coutumières et administratives et les disparités régionales dans les modes d'exercice du pouvoir sont fréquentes.

La formulation du mode de négociation entre les usagers de parcours et les autorités locales est à cet égard cruciale. La coopération entre individus est basée ici sur le recours à des institutions formelles et informelles créées à cet effet, mobilisant le lien social.

Ce sont généralement des relations de famille ou d'amitié constituées de longue date. La gestion de la ressource à accès libre avec une rivalité des utilisateurs est subordonnée à l'intervention d'institutions efficaces. C'est, justement la constitution de réseaux qui est constatée.

La wilaya de Tiaret est constituée de 1.365.000 ha de steppe (DSA, 2011), 390.000ha de terres mises en défens dont 11.900 ha de périmètres de plantations pastorales. Les terres mises en défens sont sous la surveillance permanente des gardiens engagés par le HCDS. La conservation des forêts et la DSA de la wilaya visitent ces terres et désignent les périmètres pouvant être exploités. Les communes concernées, chacune par les superficies correspondantes, entament l'opération de location des pacages après ouverture officielle par le wali. Les transhumants des régions de Laghouat et Ouargla apprennent la date de l'ouverture des mises en défens par le biais des amis ou membres de la famille qui visitent le marché à bestiaux. En effet, le « crieur » annonce la date sur le marché plusieurs jours avant ; les éleveurs concernés se contactent par téléphone et tout le monde est au rendez-vous. On remarque là, le poids des relations personnelles et de l'inscription aux réseaux qui commandent la coordination dans l'organisation des déplacements.

Les recettes collectées à partir des locations de ces terres sont versées à raison de 70% dans les caisses de la commune et de 30% au compte du trésor public. A signaler que la commune de Ain Dheb a toujours cumulé le maximum de recettes, vue l'étendue importante de la steppe dont jouit la région ainsi que la qualité de ses plantations, très recherchées par les transhumants. Dans la wilaya de Tiaret, la transhumance s'effectue sur deux périodes dans l'année, la période hivernale qui s'étale du 1^{er} novembre au 31 décembre et la période printanière qui s'étale du 1^{er} avril au 30 juin. Le montant de la location des terres est de 1000 DA/ha pour les terres mises en défens, il est de 2000 DA/ha pour les terres de plantations pastorales.

Tableau N°3 : Bilan de l'opération pacage dans les périmètres mis en défens dans la wilaya de Tiaret (campagnes 2006-2010)

Campagnes	Superficies mises en défens (ha)	Superficies exploitées (ha)	Nombre d'éleveurs	Nombre de têtes ovines	Charge (tête/ha)	Recette (1000 DA)
2006 /2007	199.088	19.600	52	40.120	2,04	19.600
2007/2008	135.900	61.340	353	148.223	2,41	61.340
2008/2009	146.760	57.850	344	130.758	2,26	57.850
2009/2010	190.028	71.406	425	165.158	2,31	71.606

(Source : DSA, 2011)

Il ressort du tableau n°2 que les terres mises en défens subissent des rotations pour la régénération des plantes et le repos, et que la charge animale par hectare de terre est en moyenne de deux têtes. On remarque que la campagne 2007/2008, marquée par une sécheresse, a enregistré le maximum de terres louées (45%) par rapport aux terres mises en défens, et que la charge animale a été près de trois têtes/ha. Pour la campagne 2009/2010, en plus des terres mises en défens, il y avait un périmètre de 200 ha de plantations pastorales qui a été cédé à un éleveur possédant un cheptel de 600 têtes, ce qui fait une charge de trois têtes/ha. La durée du séjour sur les plantations pastorales est différente de celle sur les terres mises en défens ; elle est de deux mois au lieu de trois pour la période printanière et d'un mois au lieu de deux pour la période hivernale. Cependant, le montant de la location est deux fois plus élevé (2000 DA/ha au lieu de 1000 DA/ha). Pour ce qui est des recettes collectées de la transhumance, elles doivent servir à aménager les couloirs de transhumance, qui doivent être bien équipés en point d'eau, en herbes et en toute commodité pour le pasteur et son troupeau.

Sur les terres non mises en défens, soit à peu près 1.175.000 ha pour la campagne 2009/2010, on assiste à des locations de particulier à particulier. Ces terres ont un statut juridique Arch ou public, et relèvent donc de la propriété privée de certaines tribus ou du domaine public de la commune. Les campements sur les terres publiques sont gratuits mais peu attractifs puisqu'ils se font sur des sols pauvres. Ce qu'il ne faut pas oublier, c'est l'effet des innovations techniques et des changements sociaux. Les déplacements ne se font plus à pied et pendant de longues périodes : au contraire, le transport des troupeaux se fait par camion, le réseau de commercialisation est bien développé et plus étendu, et les éleveurs assurent des apports de fourrage ou d'aliment concentré à leurs animaux. Par ailleurs, même sur les terres de mise en défens, des groupes de transhumants peuvent installer leurs tentes et

séjourner le temps qu'ils veulent, sans que personne ne leur impose la moindre taxe sur les parcours exploités. C'est ce que nous avons noté durant notre enquête. Il s'agit là des groupes des Ouled Nails qui sont d'une richesse incomparable en effectif d'animaux, en matériel de transport et en moyens financiers. Les tribus venues de la région de Tiaret et d'Ouargla, pour camper sur la steppe de Sidi Abderrahmane, et que nous avons enquêté, avouent que des agents des services de la commune et du HCDS sont en complicité avec cette tribu et la favorise malgré les textes et les lois. Pour ce qui est des terres communales et domaniales, juridiquement, elles sont le bien de l'Etat, mais elles sont gérées, sur la zone de notre étude, par la communauté tribale. Tous les éleveurs de la région ont droit d'accès aux parcours, pour la survie des animaux mais pas pour une activité agricole.

Photo N°5



Présence de camion sur la steppe dans la région de Sougueur.

(DSA, Juin 2010).

Photo N°6



Tente en plastique et présence du camion sur la steppe de Soug

Source : (DSA Tiaret, juin 2010).

Photo N°7



Tentes en plastique sur la steppe de Sidi Abderrahmane

Source : (Nous même le 05 avril 2014)

IV.3. LE MARCHÉ ET LES TRANSACTIONS :

Dés 1845 (Aguilla, 2002), un marché important se tenait le lundi à Tiaret. Les principales transactions concernaient les céréales, les laines et les moutons. Ce commerce a contribué à augmenter les richesses de la région et a eu pour effet l'amélioration de la race ovine par la sélection de béliers. Après les moutons, la laine et les céréales, venaient tapis, djellabas, haïks, chevaux et objets de sellerie.

Un compte rendu datant de la deuxième quinzaine de mai 1848 (AGUILA, 2002) donne le nombre d'arrivages au marché : 965 quintaux de blé, 1600 quintaux d'orge, 1167 bœufs, 336 veaux, 21.500 moutons, 1870 chèvres, 274 tapis, 328 tissus de laine et 1520 vêtements arabes.

Il faut dire que les voies de communication n'étaient pas très développées, Tiaret n'étant alors desservie que par des voies muletieres, praticables seulement aux cavaliers, piétons et bêtes.

Photo N°8



Trézel 1957. Un jour de marché.

(Source : AGUILA, 2002)

Ce marché de Tiaret qui fit la réputation de la ville sera concurrencé à la fin du siècle par celui de Trézel (Aguilla, 2002) soit le marché actuel de Sougueur qui est d'envergure nationale.

En effet, on assiste actuellement à un mouvement très important chaque vendredi soir, l'arrivée des échangistes se fait remarquer et la ville de Sougueur regorge de véhicules des quatre coins du pays, vu les immatriculations de ces derniers. Tous les commerces marchent.

IV.4. CARACTERISATION DES ACTEURS DE LA FILIERE :

Les échantillons pris pour les trois types d'acteurs présentent des tailles de l'ordre de 42, 8 et 10 individus respectivement pour les éleveurs, les maquignons et les bouchers. Ces groupes d'opérateurs ont des taux d'échantillonnage différents selon la taille de la population mère.

Tableau N°4 : Taille de l'échantillon des types d'acteurs de la filière ovine à Sougueur

Acteurs	Taille de l'échantillon (Individus)	Taille de la population mère (Individus)
Eleveurs	42	400
Maquignons	8	50
Bouchers	10	25

(Source: Enquête, 2009/2010.)

Les taux d'échantillonnage sont donc de 10,5%, de 16% et de 40% pour les éleveurs, les maquignons et les bouchers. Pour les éleveurs nous n'avons pris, comme population mère, que les éleveurs de deux communes sur quatre, mais avec les trois types d'élevage, à savoir, sédentaire, semi sédentaire et transhumant. Pour les maquignons, cette population mère représente les maquignons de la région de Sougueur qui opèrent régulièrement sur le marché chaque semaine.

IV.4.1. Les éleveurs :

Le premier maillon dans la chaîne de production et de commercialisation des ovins est l'éleveur. Premier fournisseur du marché, il remplit la fonction de production d'ovins destinés soit à la consommation, soit à l'engraissement ou à l'utilisation comme animaux reproducteurs. Les résultats de la présente étude ont concerné un échantillon de 42 éleveurs, répartis sur deux communes de la Daïra de Sougueur (Sougueur et Tousnina). Ces éleveurs présentent une caractéristique commune concernant le niveau d'instruction. En effet, 80% du total n'a aucun niveau d'instruction et le reste a un niveau primaire, mis à part deux individus qui ont le certificat d'études primaires et un qui a subi une formation de technicien dans l'agriculture. Ces acteurs se caractérisent aussi par une pyramide d'âge plus élargie vers le sommet et l'ancienneté moyenne dans l'activité se situe autour de 30 ans.

Deux groupes d'éleveurs peuvent être distingués en fonction de leurs activités principales.

Tableau N°5 : Les principales activités des éleveurs enquêtés.

Activités principales	Nombre d'éleveurs
Eleveurs/naisseurs	05
Eleveurs/naisseurs/engraisseeurs	37
Total	42

(Source: Enquête: 2009/2010)

A- Eleveurs/naisseurs : Individus qui ne font que l'élevage ; ils acheminent de petits lots d'animaux au souk quand ils ont besoin d'argent pour acheter du fourrage pour leurs bêtes ou pour rembourser leurs dettes (crédits agricoles).

Quand ils disposent de moyens, ils achètent des brebis pour renouveler leur troupeau, c'est-à-dire pour remplacer les animaux réformés.

B-Eleveurs/naisseurs/engraisseeurs : Ce sont des éleveurs qui pratiquent l'agriculture en même temps que l'élevage en cultivant, par exemple, orge et blé pour leur propre subsistance et pour la vente. Ils cultivent aussi de l'orge pour l'alimentation du bétail.

Selon l'étendue de leur exploitation, ils peuvent couvrir leurs besoins en fourrage pour l'hiver (orge/paille). Ils achètent des brebis suitées, vendent plus tard les agneaux et remplacent les brebis réformées.

Pour ce qui est de la superficie agricole totale des exploitations enquêtées, elle est faible à moyenne et ne permet pas une agriculture diversifiée, vu son caractère pastoral.

Par ailleurs, pour ce qui est du type d'élevage de ces 42 éleveurs, il est à noter que, 25 éleveurs sont sédentaires, 4 sont transhumants et le reste de l'échantillon (soit 13), est constitué d'éleveurs ayant un type d'élevage mixte. Ce dernier mode d'élevage concerne les groupes d'éleveurs qui possèdent plusieurs troupeaux, les uns sont gardés sur les lieux de résidence des propriétaires, les autres se déplacent à la recherche de l'herbe avec les bergers nomades.

Pour la totalité de l'échantillon étudié, la taille des troupeaux ovins varie de 100 têtes à plus de 4 000 têtes. La limite supérieure n'est pas définie, car pour tous les éleveurs, déclarer l'effectif réel de leur cheptel est un sujet tabou sur lequel il n'est pas possible d'obtenir une information précise. A cet effet, nous avons opté pour une répartition de ces éleveurs en trois classes distinctes selon l'effectif du cheptel (Tableau 6)

Tableau N°6: Les classes d'éleveurs sur la base des effectifs.

Classes	Petits éleveurs (100-250 têtes)	Moyens éleveurs (251-500 têtes)	Grands éleveurs (501 et plus)	Total
Nombre d'éleveurs	20	14	8	42

(Source: Enquêtes, 2009/2010)

IV.4.2. Les maquignons:

Dans le système d'échange des ovins, les maquignons sont des intermédiaires qui exercent une fonction de médiateur entre les producteurs et les transformateurs. Cette fonction englobe les transactions suivantes : l'achat et la revente, la collecte et si nécessaire le stockage, l'engraissement et la redistribution des animaux. Les maquignons enquêtés appartiennent à la commune de Sougueur. La totalité de ces acteurs achètent des ovins pour les engraisser avant de les revendre, donc ils possèdent tous des bâtiments d'élevage.

Le rôle d'intermédiation que jouent les maquignons constitue une activité principale chez 4 maquignons de notre échantillon, alors que pour le reste, elle est pratiquée occasionnellement, c'est-à-dire pendant des périodes bien déterminées.

L'intervention sur le marché des ovins constitue donc la seule source de revenu pour ces 4 maquignons, au moment où les autres exercent en parallèle d'autres activités génératrices de revenu telles que le bâtiment, l'administration, l'agriculture, la boucherie et autre.

Pour le rayon d'action, seulement 2 maquignons se limitent dans leurs transactions au souk de Sougueur hors période de l'Aid, vu le transport qui est bon marché et la distance qui sépare le souk de Sougueur des autres souks de la région. Les 6 autres maquignons se déplacent vers les centres de vente d'animaux toute la semaine, samedi à Sougueur, lundi à Tiaret, mardi à Medrissa et mercredi à Ain Dheb ou Mahdia. Ces déplacements sont constatés chez 100% des maquignons durant la période de l'Aid et leur rayon d'action peut alors dépasser les 600 km.

La fréquence d'engraissement est variable selon les maquignons. Elle se situe entre une et trois fois par an. Pour la durée d'engraissement, elle est très variable allant d'une semaine à quatre mois selon le besoin. Pour les différentes sortes d'engraissement, il y a celui à l'orge, c'est le plus coûteux, son résultat est la bonne qualité de la viande. Celui au maïs pousse l'animal à avoir beaucoup de graisse. Enfin, l'engraissement à base de concentré ne revient pas aussi cher et l'animal fait beaucoup de graisse et atteint une taille très attirante et donc même son prix est conséquent. (Zoubeidi, 2006).

IV.4.3. Les bouchers :

Les bouchers sont les détaillants de la commercialisation des viandes. Ils achètent les animaux vifs pour les abattre eux même dans l'abattoir ou la « tuerie ».

L'échantillon des bouchers concernés par l'étude compte 10 acteurs, opérant tous dans la commune de Sougueur là où il y a la seule « tuerie » de toute la Daïra. Ils représentent 40% du total des bouchers (soit 25 bouchers) de la commune urbaine de Sougueur. L'ancienneté moyenne de ces bouchers dans le métier varie de 6 mois à 38 ans. Parmi les 10 bouchers enquêtés, seul l'un d'entre eux possède une chambre froide d'une capacité de 20 carcasses, trois parmi les 9 restants activent au niveau du marché couvert de la ville et n'ont même pas de réfrigérateur. Le reste de l'échantillon (soit 6), ont des boucheries avec présentoir, une belle vitrine et des congélateurs et réfrigérateurs pour conserver la viande au moins deux à trois jours.

IV.5. COMPORTEMENT ET STRATEGIES DES ACTEURS :

Sur les marchés se confrontent différents opérateurs : éleveurs, maquignons, bouchers et consommateurs. Les uns et les autres, pour satisfaire leurs propres objectifs, développent des stratégies en fonction de leurs moyens financiers, de transport et d'engraissement.

A priori, tous les intervenants sont égaux. Néanmoins, cette égalité reste une condition préalable au niveau juridique. Pour les éleveurs et les maquignons, il n'existe pas de réglementation concernant la profession, mais pour le groupe des bouchers, il y a l'inscription au registre de commerce qui règle l'accès à la commercialisation de la viande. Au niveau économique, un rapport de force s'établit entre les échangistes et conditionne leurs gains et/ou leurs pertes. Ce rapport de force dépend de leur statut social, de leur pouvoir d'action dans l'espace et dans le temps et des moyens financiers mobilisés lors de l'échange (Zoubeidi, 2006). La fixation des prix sur le marché dépend en permanence de l'état du rapport de force entre les offreurs et les demandeurs, qui s'expriment selon la structure des marchés, à plusieurs niveaux :

- avant de se rendre au marché pour écouler ou reconstituer leur cheptel.
- pendant la période d'observation des offres et des demandes sur le marché.
- durant la négociation proprement dite des transactions.

La possibilité de choisir les paramètres de la transaction dépend fondamentalement de la capacité de différer le moment de la transaction projetée.

La capacité de différer une transaction dépend des besoins en liquidités liés à l'importance des transactions monétaires urgentes (remboursement de dettes et achats de bien de consommation et de production), des liquidités disponibles et du gain attendu de l'activité. La spéculation sur le marché est un processus complexe et risqué. Elle consiste, dans l'objectif de maximiser le gain lié aux transactions, à stimuler le fonctionnement du marché et au bout d'un certain nombre d'intersections, compte tenu des informations disponibles à choisir un moment, un montant et un prix (éventuellement un produit et un partenaire échangeur) pour effectuer une transaction. Le producteur ne peut spéculer que de manière marginale; l'essentiel de ses ressources est alloué à l'activité productive. Celle-ci impose la recherche des prix rémunérateurs, ce qui constitue une contrainte à la commercialisation. Cette situation contraignante pour les petits éleveurs constitue un atout pour les gros éleveurs et les maquignons dont la fonction est d'arbitrer dans le temps et dans l'espace pour tirer profit de l'échange même.

IV.5.1. Développement de l'opération d'engraissement :

Le système de production dans la région de Tiaret est en majorité de type mixte : semi intensif. Pour les producteurs qui sont éleveurs /agriculteurs, les facteurs de production notamment les céréales (orges en priorité) sont disponibles sur l'exploitation.

Cependant, même si l'aliment est disponible au niveau de la ferme et en quantité suffisante, la meilleure stratégie d'engraissement est de ne prendre parmi les animaux de plus d'un an que les biens portants, et sans pour autant dépasser 30% du cheptel. Car le rôle principal du cheptel est : i) la génération de revenus monétaires et de la sécurité alimentaire des exploitations par la vente d'animaux sur pieds pour l'achat de vivres mais également l'autoconsommation des produits notamment la laine ; ii) l'accumulation de capital par la taille du cheptel qui est un signe de statut social et une épargne facilement mobilisable en cas de besoin ; iii) comme source d'intrants à travers l'utilisation de la fumure organique.

Dans ce contexte, le développement d'animaux de boucherie ne doit pas compromettre les autres fonctions, principalement la fonction reproduction qui est à la base de l'accumulation du cheptel et ainsi de la constitution d'un capital et d'une épargne pour l'agro pasteur.

Les producteurs procèdent ainsi à un arbitrage entre le croît numérique du cheptel et les revenus tirés de la vente des animaux engraisés.

Selon les producteurs, les principaux bénéficiaires visés sont la reproduction avec la naissance de trois agneaux tous les deux ans, soit un agneau et demi par an. En réalité, l'opération d'engraissement est pratiquée dans la quasi-totalité par des intermédiaires durant toute l'année, par contre les éleveurs ne font cela que pour satisfaire les demandes de certains clients potentiels qui, par la force des choses ont pris l'habitude de s'approvisionner à l'approche de l'Aïd chez ces producteurs. C'est une forme de contrat tacite mais qui reste pratiqué de longue date, sans qu'il soit altéré par l'une ou par l'autre partie. La relation de confiance est à la base de ce contrat bilatéral.

L'analyse du fonctionnement des exploitations d'élevage enquêtées et des modes de commercialisation des produits ovins adoptés par les acteurs nous a permis d'identifier trois types de stratégies : les éleveurs naisseurs, les éleveurs/naisseurs/engraisseurs et les engraisseurs non éleveurs.

a) Les éleveurs naisseurs :

Ce type est constitué de 5 éleveurs dont la totalité des exploitations, est de petite à moyenne taille (10 à 65ha), ils produisent des agneaux et les vendent sans engraissement.

Les chefs d'exploitations sont marqués par un âge relativement avancé avec une moyenne de 62 ans, un maximum de 72 ans et un minimum de 30 ans, un taux d'analphabétisme élevé (60%) et un taux d'intégration dans d'autres activités extra agricole très faible (20%). En effet, un seul éleveur parmi les cinq, le plus jeune, travaille dans le bâtiment, mais pas à plein temps ; il peut ainsi se procurer un revenu qui n'est pas régulier mais qui peut l'aider à subvenir aux besoins de la famille. La taille moyenne du troupeau varie de 65 brebis dans la petite exploitation à 90 brebis dans l'exploitation de taille moyenne et à plus de 150 brebis dans celle de grande taille.

La race ovine élevée dans toutes les exploitations est la Rembi connue par sa rusticité, son adaptation à la transhumance, au climat de la région et pour sa bonne constitution en poids. L'alimentation des ovins de ces exploitations se fait sur les parcours naturels, c'est bien le mode extensif. Cependant, en période de faible précipitation, les quantités distribuées se font en fonction de l'âge de l'animal, variant de 250 g d'orge/jour pour un agneau à un 1 kg/jour pour une brebis ou 1 bélier.

D'autre part, ces cinq éleveurs/naisseurs habitent la même commune (Tousnina) ; ils sont en contact relativement permanent et ont légué la gestion des ventes et de l'approvisionnement aux deux jeunes et instruits du groupe ; ces deux acteurs se rapprochent

des institutions étatiques telles que C.C.L.S et la chambre d'agriculture et ils sont presque toujours sur les marchés à bestiaux de Sougueur et de Tiaret pour s'informer sur le niveau des prix. Le point abordé ici concerne le poids des relations personnelles des transactions. La confiance contribue à réguler les anticipations et les comportements des partenaires de l'échange, à assurer des transferts d'information plus fixe entre eux et à faciliter la résolution collective des problèmes. Elle contribue de ce fait, à réduire l'incertitude transactionnelle et crée des opportunités pour l'échange de biens et de services qui sont difficiles à payer ou à garantir contractuellement (Diey, 2006), le temps et l'expérience jouent un rôle déterminant dans la décision de coopération. La coordination ici, fait appel à un mécanisme de contrat implicite et la participation de réseaux (familial entre autres) permettant d'asseoir la confiance entre les différents acteurs.

Les ventes, pour ce groupe d'éleveurs sont regroupées en périodes de forte demande et de prix élevés telles que le Ramadhan et l'Aïd. Elles sont échelonnées selon les besoins de la trésorerie. Le choix du lieu de commercialisation, et de ce fait le type de circuit de commercialisation, se fait selon le mode de vente (regroupé ou échelonné), l'effectif total à mettre en transaction et la disponibilité des moyens de transport. Ainsi, pour les éleveurs les plus éloignés du souk, les ventes échelonnées se font très souvent sur l'exploitation. Cela leur permet d'économiser les frais de transport, les taxes d'entrée au souk et bien d'autres charges. Les relations de groupe et l'inscription informelle au réseau ont permis de mettre en circulation l'information que ces éleveurs ont la volonté de vendre. Le rôle des relations personnelles, comme le souligne Granovetter (1973) est de faciliter la rencontre de l'offre et de la demande à travers la circulation de l'information et l'organisation des transactions. La coordination entre les éleveurs a aidé à supprimer les coûts de recherche d'un partenaire pour l'échange de leur bétail et donc à réduire les coûts de transaction.

b) Les éleveurs/naisseurs/engraisseurs :

Ce type regroupe les éleveurs spécialisés dans la production et l'engraissement des ovins ; il est composé de 37 éleveurs (soit 88% de l'échantillon enquêté). Les caractéristiques de ce groupe sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau N°7 : Caractéristiques des éleveurs, des exploitations et du type d'élevage

Age moyen des éleveurs	30 – 45 ans 9 (24%)	45 -60 ans 21 (57%)	+ 60 ans 7 (19%)
S A T (ha)	Sans terre 4 (11%)	10 – 65 ha 17 (46%)	+ 65ha 16 (43%)
Taille du troupeau (têtes)	100 – 250 15 (40,5%)	251 – 500 14 (38%)	+ 501 8 (21,5%)
Type d'élevage	Sédentaires 20 (54%)	Semi sédentaires 13 (35%)	Transhumants 4 (11%)

(Source : Enquêtes 2009/201)

Ce groupe d'éleveurs se caractérise par un âge moyen de 53,5 ans avec un minimum de 30 ans et un maximum de 78 ans, un taux d'analphabétisme moins élevé (32%) que celui enregistré dans le premier type ; 75% des exploitations sont de taille moyenne à grande et 11% des éleveurs sont sans terre et pratiquent la transhumance. La taille moyenne du troupeau varie de 68 brebis dans la petite exploitation à 280 brebis dans celle de taille moyenne à plus de 900 brebis dans l'exploitation de grande taille. La Rembi est la race prédominante ; elle est présente chez 86% des éleveurs. C'est une race qui se prête bien à l'engraissement et qui est très demandée pour la fête de l'Aïd pour la qualité et la saveur de sa viande très tendre. La présence de la race Ouled Djellal est estimée chez 14% d'éleveurs de ce groupe d'échantillon.

En effet, 5 éleveurs du groupe avouent avoir élevé la Ouled Djellal et l'engraisser pour l'Aïd. C'est pour, en fait, répondre à des commandes exprimées quelques mois avant la fête par des consommateurs ou acheteurs du centre du pays (Tizi-Ouzou en particulier).

Chacun de ces éleveurs dispose d'un carnet où sont notées les quantités ou effectifs demandés, avec les noms des personnes, ainsi que le type ou catégorie d'animaux à préparer (antenais et bélier en général). C'est une forme de contrat tacite qui montre le poids de la confiance dans les relations bilatérales entre opérateurs de la filière. Le mécanisme de confiance dans les relations entre éleveurs et acheteurs des régions extérieures porte également sur la reconnaissance de la crédibilité de l'intermédiaire ou partenaire échangiste qui assure la connexion entre l'amont et l'aval de la filière.

Le maquignon remplit ainsi, en plus de sa fonction de garant des transactions, une fonction de commerçant. Car il doit vendre ce cheptel à d'autres clients et sur d'autres marchés et à des prix plus élevés. Dans ce cas de figure, l'intermédiaire agit en qualité d'agent et le producteur en qualité de principal, c'est ainsi que, l'intermédiaire a des coûts

d'agence à payer. Ces coûts se résument dans les frais de déplacement, de recherche d'un partenaire, de versement d'acompte au producteur pour le rassurer sur la commande et pour garder le capital confiance déjà établi.

Le recours à la théorie de l'agence permettra d'expliquer le choix des producteurs d'ovins des circuits de commercialisation et des effectifs proposés à la transaction et à l'échange, notamment en période de forte demande. Selon la théorie des coûts de transaction, l'information est parfaite mais coûteuse sur le marché, la vente sur l'exploitation est un mode alternatif de fourniture d'ovins qui peut se substituer au marché, mais qui suppose engendrer des coûts de transaction liés à l'opération d'approvisionnement. Le contrat, qu'il soit implicite ou explicite passé entre l'éleveur et l'intermédiaire permet une économie aux deux parties. Cependant, selon la théorie de l'agence, ces deux parties ont des intérêts contradictoires, les éleveurs cherchent à maximiser leur revenu, et les intermédiaires à dépenser le moins possible pour un produit de bonne qualité qui pourra leur dégager une marge importante.

Néanmoins, face aux incertitudes, les acteurs de la filière, de l'amont à l'aval ont recours à deux mécanismes de coordination : les réseaux et les contrats implicites. Ces deux mécanismes contribuent à asseoir la confiance et permettent la stabilisation des liens marchands. La confiance est au cœur des transactions pour la réduction des asymétries d'information et l'opportunisme des partenaires impliqués dans les échanges d'ovins. La confiance permet de transformer les engagements problématiques en engagement crédibles, la confiance assure donc tout à la fois la formulation et l'exécution de l'engagement contractuel (Karpik, 1996). Les 32 éleveurs (86% de l'échantillon) pratiquent l'engraissement pour les fêtes religieuses : Ramadan, l'Aïd et le pèlerinage (retour des hadjis), En effet les 3/4 des ovins engraisés sont vendus pendant la période de l'Aïd sur le marché de Sougueur ou sur d'autres marchés dans les wilayas limitrophes : Djelfa, Saida, Sidi-Bel-Abbès. Le circuit de commercialisation est du type long à très long.

c) Les engraisseurs non éleveurs :

Ce type regroupe 5 maquignons de l'échantillon enquêté, 3 bouchers de l'échantillon de l'enquête et des engraisseurs qui ne sont ni maquignons, ni bouchers, ni éleveurs non plus. En effet, notre travail de terrain, nous a permis de rencontrer des opérateurs dans l'activité d'engraissement mais qui n'ont aucune fonction reconnaissable dans l'élevage, ni l'agriculture. Ainsi, ce sont des opportunistes qui possèdent de l'argent et qui ont des lieux où ils peuvent faire le suivi et le gardiennage d'un cheptel assez important

pour la conjoncture de l'Aïd. Il s'agit particulièrement d'un groupe formé de cadres supérieurs, fonctionnaires occupant des postes où ils sont bien rémunérés. En fait, il s'agit de trois docteurs vétérinaires, dont deux titulaires d'un doctorat et qui enseignent au niveau de l'institut vétérinaire de l'université de Tiaret. Un docteur vétérinaire qui a ouvert un cabinet vétérinaire au niveau de la commune de Sougueur, une boucherie de luxe, très moderne au chef lieu de wilaya de Tiaret et possède un cheptel ovin conduit en extensif à Ain Dheb. On a rencontré également, un ingénieur en urbanisme qui travaille comme cadre à la commune de Sougueur. Ce dernier pratique l'engraissement des ovins toute l'année et fait même l'engraissement des veaux. Un 5^{ème} engraisseur non éleveur, simple fonctionnaire au niveau de l'institut national de la formation professionnelle de Tiaret ; ce dernier nous a beaucoup aidé et nous a permis de suivre de près ses charges et ses produits pour un calcul du coût de production (qui fera l'objet de la troisième partie de cette thèse). Cet acteur ne fait l'engraissement qu'à l'occasion de l'Aïd ; il a un associé chez qui il laisse son cheptel et auquel il confie le suivi et l'entretien de ces animaux en contrepartie du partage du produit des ventes à 50%. On a eu la chance de rencontrer dans ce groupe d'acteurs, un opérateur qui développe la filière caprine, mais on n'a pas pu le suivre ; il enseigne à l'institut vétérinaire. En général, les docteurs vétérinaires, qu'ils soient fonctionnaires dans l'enseignement supérieur ou autre, sont en majorité intégrés comme acteurs dans la filière (boucher, maquignon ou même éleveur).

De ce fait, le groupe d'engraisateurs non éleveurs qui est constitué de 5 maquignons, 3 bouchers et 5 engraisateurs ni éleveurs, ni maquignons, ni bouchers, se caractérise par un âge relativement jeune, de 35 à 50 ans, un niveau de scolarité assez moyen chez les deux premiers groupes et très élevé chez le troisième groupe, et une intégration très forte dans d'autres activités extra agricoles. Ces opérateurs sont spécialisés dans l'engraissement et dans la vente des ovins. Cette stratégie est adoptée à cause de la rareté des parcours et de la faiblesse des ressources naturelles. L'intervention de ces engraisateurs est très importante pour la fête de l'Aïd. En effet, leur rôle consiste à rendre possible la rencontre d'une offre dispersée et d'une demande (de beaucoup de clients, notamment ceux du centre du pays), relativement concentrée sur le marché de Sougueur. La stratégie adoptée consiste en l'achat d'agneaux maigres et à bas prix mais de bonne conformité se prêtant bien à l'engraissement. La fréquence d'engraissement est variable selon les maquignons. Elle se situe entre une et trois fois par an. Pour la durée d'engraissement, elle s'étend sur une période très variable allant d'une semaine à quatre mois selon le besoin. L'analyse des enquêtes montre que ces opérateurs disposent d'une assiette financière très importante, puisqu'ils pratiquent

l'opération d'engraissement sur des effectifs aussi importants. D'autre part, nos enquêtes ont montré l'importance de l'association d'une autre personne pour la division du travail. Le plus souvent, un associé qui apporte soit le capital, soit le savoir-faire, soit la connaissance des clients, soit seulement la force de travail ; la plupart des temps, il s'agit de personnes ayant des liens de parenté.

L'effectif des animaux achetés pour l'engraissement varie en fonction des bâtiments et de l'espace disponible (garage, hangar ...) et de la capacité financière ; il varie également en fonction des prévisions de la demande et des commandes. Cependant, les incertitudes sur les ventes ne peuvent être totalement écartées, et l'aversion envers le risque est corrélée au pouvoir de négociation. De même que pour le groupe des éleveurs/naisseur/engraisseurs, il s'agit de commandes exprimées par des acheteurs avec lesquels ils ont l'habitude d'échanger ou qui sont recommandés par des personnes connues. C'est le modèle principal/agent qui est constaté mais avec des coûts d'agence à supporter, par le principal et par l'agent. Des coûts monétaires et non monétaires sont constatés.

Par ailleurs, dans le cas où l'opération d'engraissement porte sur des effectifs dont on ne connaît pas les circuits de commercialisation, les coûts de transactions semblent augmenter avec la distance à parcourir pour se rendre dans d'autres marchés que celui de Sougueur, comme ils augmentent avec le niveau des risques associés à l'information limitée sur les débouchés éloignés et la hausse des coûts de recherche, de négociation et de suivi des partenaires de l'échange. Le rôle du maquignon/intermédiaire est, ici, primordial car c'est l'élément catalyseur dans la réduction des coûts de transaction en faisant des économies d'échelle par rapport à la vente individuelle. En effet, parmi tous les engraisseurs, qu'ils soient éleveurs/naisseur/engraisseurs ou engraisseurs non éleveurs, boucher ou maquignon, l'organisation de la vente pendant les périodes de fêtes est assurée par des intermédiaires qu'ils soient impliqués dans l'opération d'engraissement ou non. L'organisation de la vente se fait en ciblant les marchés d'envergure nationale tels que ceux de Djelfa, Sidi-Bel-Abbés, Oran, Alger et Tizi-Ouzou.

CONCLUSION :

Les acteurs de la filière ovine sont multiples, ont des conditions de vie différentes du point de vue vulnérabilité et organisent leurs relations pour la survie sur un territoire commun partagé entre plusieurs communautés et duquel l'Etat se désengage d'une manière ou d'une autre, malgré les différentes réformes sur le foncier.

La confiance mutuelle entre les différents opérateurs de la filière facilite la coordination et permet de réduire les coûts de recherche de clients et de négociation. L'expérience de production, d'engraissement et de commercialisation de l'éleveur n'est pas ainsi déterminante dans l'accès aux marchés. L'intermédiaire joue le rôle de médiateur des informations spécifiques relatives notamment, aux prix, à l'offre et à la demande sur les marchés éloignés.

Pour le type d'engraisateurs non éleveurs, on remarque que les bouchers, à l'inverse des maquignons pratiquent l'engraissement beaucoup plus pour le mois de Ramadan que pour la fête de l'Aïd. Les débouchés sont certains, la viande ovine est consommée en quantités importantes, le revenu ainsi dégagé est très conséquent et le risque de mévente est très faible, voire inexistant.

La relation de coordination est comme d'habitude, avec le marché à bestiaux à l'amont et la boucherie à l'aval. L'objectif primaire de tous les engraisateurs est la sécurisation des approvisionnements en viandes, la maximisation des revenus et la satisfaction d'une clientèle qu'on tient vraiment à fidéliser et à maintenir.

INTRODUCTION :

Le marché des ovins et de la viande ovine dans la région de Tiaret, fait intervenir différents types de relations entre acteurs permettant l'échange de flux physiques, informationnels et monétaires. Ces relations concernent les acteurs remplissant les mêmes fonctions mais également les acteurs amont et aval de la filière.

V.1. ORGANISATION DE LA FILIERE :

V.1.1. L'action collective des éleveurs ovins en Algérie.

- Historique :

Pour étudier les problèmes de la coopération en Algérie, on peut trouver un début de réponse dans l'œuvre de Charles Jarre, Administrateur des colonies, chef du secrétariat particulier du gouverneur général de l'Algérie en 1933, qui a soutenu une thèse de doctorat, portant sur un sujet économique qu'il considérait comme une question vitale pour l'Algérie du sud et qu'il a désigné par « Industrie pastorale ». En effet, en 1931, le cheptel ovin algérien venait de subir, à la suite de mauvaises conditions climatiques, le plus grand désastre qui ne l'ait jamais atteint ; il a paru intéressant à cet administrateur d'étudier les causes de ce désastre et d'essayer d'indiquer les remèdes susceptibles d'en éviter le retour.

Jarre (1933) parlait des résultats très satisfaisants qui avaient déjà été obtenus dans l'amélioration de la race, grâce à la sélection, ainsi que par la lutte menée contre les maladies parasitaires du mouton, la question des abris, celle de l'eau et de l'alimentation, la création de centres moutonniers. Il considérait également que toutes ces actions devaient relever des devoirs de l'administration. Il préconisait par ailleurs que tout cela c'était surtout la tâche de l'éleveur seul, qui pouvait, certes, dans les moments difficiles, demander à l'Etat un appui raisonnable qu'on ne lui refusera pas, mais qui devrait d'abord, surtout et avant tout, compter sur lui-même et sur son effort personnel. *« Mais ce que l'éleveur isolé ne peut faire, pourquoi les éleveurs d'une même région, en se groupant, ne parviendraient-ils pas à le réaliser ? On a suffisamment vanté les vertus et les avantages de l'association pour que je puisse me dispenser d'insister à ce sujet. Il suffit d'ailleurs de jeter les yeux sur le tell algérien pour se rendre compte des véritables miracles que la coopération y a produit. Les mêmes miracles ne pourraient-ils pas se rééditer dans le pays du mouton ? Des groupements, des syndicats, des coopératives d'éleveurs – le nom importe peu – ne pourraient-ils pas, moyennant un léger sacrifice demandé à chaque associé, multiplier les points d'eau,*

améliorer les pâturages, produire des fourrages, construire des réserves alimentaires, équiper les itinéraires de transhumance par la création de centres moutonniers, où les troupeaux seraient certains de trouver, en toute saison, les soins, l'eau, la nourriture, qui leur font trop souvent défaut. Contribuer en un mot à résoudre ce problème de l'élevage ovin posé depuis très longtemps en Algérie et dont la solution n'a encore été jusqu'ici recherchée que par l'Etat – dont ce n'est pas le rôle – ou par l'individu isolé – dont elle dépasse les trop faibles possibilités. Seuls, à mon avis, le groupement, l'association, la coopération permettront d'obtenir dans le domaine de l'élevage des résultats intéressants, semblables à ceux auxquels est parvenu grâce à ces procédés l'agriculture algérienne.»

V.1.2 L'expérience des Ovicoops :

Concrètement, cette idée de coopération a été tentée depuis 1926 dans la région du Sersou et de Tiaret (Coopérative d'élevage ovin). A cette époque, les résultats de la culture des céréales étaient décevants, les colons des centres de Rechaiga, khemisti, Médrissa et Ain Kermès (Jarre, 1933) se sont rendus compte que leur seule chance c'était l'élevage du mouton ; mais, complètement démunis de capitaux, ils ne pouvaient envisager l'achat de moutons en nombre suffisant pour pratiquer un élevage intéressant. C'est alors que le président de la caisse régionale du crédit agricole de Tiaret proposa à l'administration la création de coopératives moutonnières ou « Ovicoops ». Les premières campagnes 1927, 1928 et 1929 donnèrent d'excellents résultats. Malheureusement survint la grave crise moutonnière qui a marqué l'année 1930 : les pluies ont manqué, les pâturages se sont desséchés rapidement et plus de la moitié du cheptel ovin des hauts plateaux a péri. D'autre part, la crise économique mondiale a provoqué une baisse rapide et sensible des cours des moutons et de la laine. La situation des coopératives était devenue très précaire et il a été décidé la liquidation progressive de ces coopératives.

On peut dire que l'expérience d'élevage coopératif tenté depuis 1926 dans la région de Tiaret n'a pas donné les résultats espérés. Ceci dit, on pourrait toujours reprendre cette opération, mais, il faudrait d'abord rechercher et connaître les causes de cet échec. C'est vrai que le contexte politico économique n'est plus le même, mais le paysage pastoral est resté identique avec quelques dégradations du couvert végétal dues aux surpâturages. En effet, l'élevage coopératif à cette époque s'intéressait surtout à l'augmentation du cheptel, à la lutte contre les maladies parasitaires, à la sélection des géniteurs, à l'organisation du marché de la laine.....sans pour autant s'occuper d'améliorer les méthodes pastorales, de produire et de

constituer des réserves fourragères en vue des périodes de disettes. Par ailleurs, dans le pays du mouton il ne faut pas oublier que les conditions de vie des troupeaux dans la steppe exigent que les ovins soient pour une partie en transhumance. Il est nécessaire, avant tout de connaître leurs déplacements, de noter les lieux où ils passent successivement, de déterminer en un mot les itinéraires qu'ils suivent et qui varient d'ailleurs assez peu d'une année à une autre, pour pouvoir ensuite, le long de ces itinéraires établir des postes de vaccination contre les maladies contagieuses, créer des point d'eau convenablement espacés, améliorer les pâturages, constituer au besoin des réserves fourragères. La réalisation d'une telle entreprise dépasse évidemment les forces et les possibilités d'éleveurs isolés. Il est donc indispensable, si l'on veut obtenir des résultats satisfaisants par l'action groupée d'éleveurs ayant des capitaux financiers et techniques et capables d'assurer une coordination plus efficace des efforts à réaliser pour maintenir et améliorer cette activité de l'industrie pastorale.

V.1.3 Les coopératives et associations agricoles en Algérie : Faible intégration

A) *Les coopératives agricoles*

La coopérative agricole est une société civile de personnes à personnel et capital variables (MADR, 2006). Elle a un but lucratif, contrairement à une association. Elle a pour objectif de:

- Faciliter ou effectuer les opérations de production, de transformation, d'achat et de vente ;
- Réduire au profit de ses membres et par l'effort commun de ceux-ci, le prix de revient et le prix de vente de certains produits ou services en assurant les fonctions des intermédiaires dont la rémunération grèverait ce prix de revient ou ce prix de vente ;
- Prendre toute initiative tendant à l'amélioration du niveau culturel de leurs membres et de leurs familles.

Les coopératives agricoles sont placées sous l'autorité du Ministère de l'Agriculture (MADR, 2006). Le nombre des coopératives au niveau national recensées par les DSA en 2006, s'élève à 588 coopératives agricoles agréées conformément à la réglementation en vigueur.

Ces dernières regroupent 69.992 adhérents, soit une moyenne de 119 adhérents par coopérative. Parmi ces coopératives, nous citerons quelques unes telles que les coopératives d'élevage, d'insémination artificielle, de productions agricoles, de commercialisation des produits agricoles, d'approvisionnement en intrants agricoles.

B) Les associations professionnelles agricoles

L'association est « un regroupement de personnes physiques ou morales sur une base contractuelle et dans un but non lucratif, pour une durée déterminée ou indéterminée afin de promouvoir une activité de nature professionnelle, sociale, scientifique, religieuse, éducative, culturelle ou sportive » (MADR, 2006).

Ce sont leurs statuts particuliers qui distinguent les associations les unes des autres, notamment leurs objets, leurs dénominations et les modalités de leur fonctionnement interne, ainsi que le mode de désignation de leurs organes de gestion.

Le nombre d'associations activant au niveau national s'élevait à 1.375 en 2006 et elles regroupaient 77.626 adhérents, soit une moyenne de 56 adhérents par association. Nous citons quelques unes de ces associations telles que les associations pour la production des céréales, les associations de production animale, les associations de gros élevages.

Les associations agricoles ont été créées avec la création des chambres d'agriculture en 1990.

Les associations d'éleveurs d'ovins se sont regroupées dans une fédération nationale en 2012, présidée par un éleveur de la région de Mechria, celui-ci ayant été élu par l'ensemble des membres de l'Union Nationale des Paysans Algériens (UNPA). Au sein de la Fédération, la wilaya de Tiaret est représentée par un éleveur de la région de Sougueur. Celui-ci est président de l'association professionnelle « Association de la steppe et élevage » créée depuis 1997, le nombre d'adhérents est de 25 et dont l'objectif est la préservation de la steppe et la préservation des races ovines. Néanmoins, aucune action n'a été entreprise durant toutes ces années.

V.2. L'AMONT DE LA FILIERE :

V.2.1. La coordination horizontale :

Le niveau organisationnel entre acteurs de la filière est très faible, voire inexistant. La seule organisation identifiée concerne l'amont de la filière (crédit intrant alimentaire : orge). A l'aval de la filière, les acteurs ne sont pas réunis en groupements ou associations.

Il existe des groupements mais de type familial, regroupant des éleveurs du même village. Le choix de l'interlocuteur servant de médiateur entre les groupements est basé sur les relations personnelles ; c'est généralement un chef de famille qui est habilité à s'engager au nom des éleveurs. Mais le fonctionnement de ces structures est limité et très irrégulier, en

l'absence d'un dispositif de coordination formel, les échanges se déroulent généralement en début de saison, pour l'approvisionnement en orge.

A) L'offre de services aux acteurs de la filière :

L'environnement institutionnel de la filière ovine en Algérie est caractérisé par l'absence quasi-totale de l'offre de services. En effet, la filière ovine ne peut que profiter indirectement de l'offre des services destinée aux autres filières présentes en concomitance sur l'exploitation, telles que les filières céréales et bovins laitiers. Le crédit « RFIG » (« Accompagnateur ») qui est, normalement destiné, entre autres aux éleveurs toutes espèces confondues, n'a engagé aucune action en matière d'aide aux éleveurs d'ovins dans la wilaya de Tiaret. Les politiques en matière de services aux éleveurs sont généralement orientés vers les approches techniques. Les actions dominantes concernent l'amont de la filière, notamment l'amélioration de la production et de la productivité. L'offre nationale des services n'est pas en adéquation avec la demande des éleveurs. En effet, les éleveurs d'ovins estiment que le soutien de l'orge n'est pas suffisant puisqu'il n'est pas toujours distribué à temps ni en quantité voulue. Il est à noter également le comportement inconcevable des agents de la CCLS et de la chambre, ces éleveurs sont le plus souvent contraints d'acheter leurs rations d'orge sur le marché hebdomadaire à des prix bien supérieurs. La raison pour laquelle la (BADR) refuse d'apporter de l'aide trouve son explication dans l'absence d'association ou groupements d'éleveurs organisés pouvant avoir un représentant qui fait l'intermédiation entre la banque et les éleveurs suivant une convention formelle ou un contrat bilatéral de façon à garantir le remboursement d'exécution des exigences du crédit.

Nouveau prêt à l'agriculture, lancé depuis le 05 Août 2008, le crédit R'fig repose sur une convention signée entre la BADR et le ministère de l'agriculture ; c'est un crédit de campagne. D'autre part, le contrat est signé entre la BADR et le bénéficiaire. Dans ce cas, on retrouve aussi la double relation d'agence, dans laquelle la banque est agent, avec le ministère qui est le principal. La banque est dans la position de principal avec les bénéficiaires qui sont dans la position d'agent. Tout bénéficiaire ayant remboursé dans le délai d'un an ouvre droit à la prise en charge des intérêts (6,5% du montant du crédit) par le trésor public et pourra prétendre au renouvellement de ce type de crédit ; en cas de non remboursement au principal à l'échéance du crédit, l'agent doit présenter des arguments motivant cette défaillance, et, dès lors, les intérêts et les pénalités de retard seront à la charge du bénéficiaire jusqu'au remboursement intégral du crédit.

Tableau N°8 : Réalisations du crédit RFIG dans la wilaya de Tiaret

Campagnes	Rubriques	Montant (DA)	Observation
2008 /2009	Semence + engrais	168594485,00	Sur un total crédit de 180594485 DA, 93% sont destinés à la semence et les engrais. A peu près de 4% aux aliments de bétail
	Aliment de bétail	7000000,00	
	Produits vétérinaires	200000,00	
	Aviculture	1000000,00	
	Pomme de terre	3800000,00	
2009/2010	Semence + engrais	236109892,00	99% du montant global est consacré à la semence et aux engrais
	Produits vétérinaires	160000,00	
	Aviculture	800000,00	
	Pomme de terre	800000,00	
2010/2011	Pomme de terre	5100000,00	74% pour la P de T et
	Achat de bovins	1800000,00	26% pour le bovin

(Source : BADR, 2011)

Il ressort du tableau ci-dessus, que bien que le crédit RFIG s'intéresse aux agriculteurs et éleveurs (tout élevage confondu) à titre individuel ou organisés en association ou groupement, la contribution de l'élevage ovin est nulle.

Pour la campagne 2008/2009 un apport de 4% de l'investissement total a concerné l'achat de l'aliment de bétail dont l'ovin ne peut que profiter indirectement à travers l'intensification de la filière bovine. On remarque également que pour la campagne 2010/2011, l'achat de bovin sur pieds a bénéficié d'un soutien de 26% de l'investissement, alors que la filière ovine reste marginalisée et non prise en charge par les responsables. Les arguments avancés quant à ce désengagement des pouvoirs publics et ce manque d'intérêt pour ce type d'élevage, sont : la mobilité du cheptel, la non maîtrise de son suivi et son contrôle en plus des risques liés au non remboursement du crédit. A cet effet, des mesures très sérieuses ont été prises et le crédit de campagne a été transformé en crédit de moyen terme, en particulier pour la filière ovine (BADR, 2011). En revanche, la filière pomme de terre a bénéficié de 74% des crédits de campagne accordés en 2010/2011 dans la wilaya de Tiaret, ce qui constitue une mesure d'encouragement et de soutien de la part de l'Etat. Les producteurs de la filière pomme de terre ont adopté l'agriculture contractuelle, les débouchés

sont certains, les négociations et les risques des transactions sont réduits voire nuls. Une hypothèse de départ de notre travail est la contractualisation de l'activité ovine pour permettre une meilleure intégration et organisation de la filière. Par ailleurs, l'institution de gestion du marché des céréales (OAIC : Office Algérien Interprofessionnel des Céréales), créée dès le 12 juillet 1962, est un établissement public à caractère industriel et commercial. Il assure une mission de service public en tant qu'instrument de l'Etat et agissant pour son compte (Modèle Principal/Agent).

Aujourd'hui l'OAIC contrôle près de 80% du marché national des blés (OAIC, 2013) et contribue à la satisfaction des besoins des consommateurs dans les conditions économiques et sociales les plus avantageuses pour la collectivité.

L'OAIC rayonne sur le territoire national à travers 42 Coopératives de Céréales et de Légumes Secs (CCLS), qui sont chargées de collecter, conditionner, stocker, distribuer et commercialiser les céréales. Les CCLS assurent en outre, l'encadrement et l'assistance des producteurs dans l'ensemble des opérations liées à la production des céréales et de leur semences.

Il est à signaler, que l'OAIC, sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural, a contracté un crédit « ETTAHADI » (qui veut dire : Défis) destiné à financer l'acquisition des équipements d'irrigation.

Ces équipements sont exploités par les céréaliculteurs avec obligation de remboursement par la production, et ce par le biais des CCLS. (On retrouve là également le modèle Principal/Agent). L'OAIC a également pour mission d'accompagner dans leurs démarches les agriculteurs désirant bénéficier de ce crédit, en les soutenant par une caution solidaire, déposée auprès de la BADR pour garantir le remboursement (OAIC, 2013).

On note aussi, qu'en plus de ces mesures, on ajoute l'octroi d'un prix minima garanti à la production largement incitatif pour les céréaliculteurs : 45.000 DA/T pour le blé dur, 35.000 DA/T pour le blé tendre et 25.000 DA/T pour l'orge.

L'élevage ovin ne profite pas vraiment de toutes ces mesures d'aides et de soutien. En effet, car la majorité des éleveurs d'ovins sont situés sur des zones à faible rendement de céréales, particulièrement d'orge. Néanmoins, les CCLS vendent l'orge aux producteurs d'ovins à un prix subventionné par l'Etat. La chambre de l'agriculture a un rôle crucial dans cette opération ; elle constitue le médiateur entre les éleveurs et les coopératives de céréales.

Ce mode de coordination permet à la CCLS de minimiser les risques de comportements opportunistes puisque le bénéficiaire est tenu de présenter un certificat de vaccination du cheptel. Les producteurs d'ovins non affiliés à la chambre d'agriculture de la

wilaya se trouvent contraints de payer l'orge à 2500 DA/q, voire plus, sur le marché local au lieu de 1550 DA auprès des CCLS. (Pour être affilié à la chambre d'agriculture, l'éleveur doit payer une cotisation de 1000 DA par an). Ce modèle contractuel de soutien aux intrants permet certes de sécuriser les approvisionnements en orge en début de campagne mais les quantités distribuées ne couvrent pas les besoins des éleveurs ou ne sont pas distribuées dans les délais impartis, comme cela fut le cas pour la campagne 2009/2010. L'orge, stockée par l'office, était de faible qualité et a été distribué tardivement, après une terrible crise sur le marché libre de l'orge au niveau de la wilaya. Certains éleveurs refusent de s'approvisionner auprès des CCLS, en raison des lourdeurs bureaucratiques des institutions de l'Etat, et des problèmes qui peuvent se poser pour les éleveurs analphabètes notamment. En effet, les services des CCLS demandent aux éleveurs de déposer leurs cartes d'éleveurs à leur niveau et de revenir quand l'orge est disponible. Malheureusement, il s'avère que des agents de ces services utilisent ces cartes pour leur propre compte en revendant l'orge sur le marché parallèle à des prix plus élevés bien entendu. Lorsque l'éleveur se rend à la coopérative pour réceptionner sa part d'orge, il sera surpris d'apprendre que, selon l'administration de la CCLS, cette part a été déjà livrée, mais à son insu.

V.2.2. La coordination verticale :

A) Les mécanismes de coordination par le prix et la qualité :

L'analyse du fonctionnement du marché des ovins dans la région de Tiaret montre que les prix constituent des éléments clés au niveau des échanges entre acteurs. Cependant, les coûts et les marges au niveau des différents maillons de la filière ne reflètent pas la rémunération exacte des facteurs engagés pour assurer l'approvisionnement du marché. C'est le cas chez les producteurs (à l'amont de la filière). Les rémunérations de la main d'œuvre familiale et du capital foncier sont difficiles à estimer. En effet, la main d'œuvre familiale ne reçoit aucun salaire en raison de son appartenance au noyau de production. Le capital terre n'est pas soumis à amortissement ou impôt et taxe. Le coût de transport n'est pas lié uniquement à la distance mais aussi à la quantité transportée.

La quantité d'orge distribuée par l'OAIC au prix administré de 1550 DA/q n'est pas en adéquation avec l'effectif du cheptel des ovins ce qui contraint les éleveurs à s'approvisionner sur le marché privé de l'orge et au prix de 2500 DA/q, Ceci se répercute sur le coût de production et se traduit par une importante fluctuation du prix et de la qualité des ovins.

A l'aval de la filière, les prix sont négociés entre les producteurs et les autres acteurs. Les changements climatiques font qu'il existe des distorsions entre l'offre et la demande.

En saison de pluie, la production est importante, l'alimentation est abondante, le producteur se trouve dans une situation préférentielle et le pouvoir de négociation s'élargit malgré la baisse des coûts de production ; le produit mis en transaction voit son prix augmenter. Les producteurs se retrouvent ainsi, du fait des relations commerciales préférentielles, en situation de monopole. D'autre part, en présence de liaisons contractuelles informelles, ces producteurs ont tendance à adopter des comportements opportunistes en choisissant la stratégie d'engraissement et la préparation d'un effectif important pour la fête de l'Aïd pour pouvoir ainsi fixer des prix très élevés au niveau du marché local ou régional.

B) Les accords basés sur la confiance :

Les relations d'échange entre les producteurs et les autres acteurs de la filière (maquignons, bouchers et consommateurs) ne reposent pas sur des engagements contractuels fermes mais sur des relations informelles basées sur la confiance. La confiance est, ici, basée non seulement sur la réputation acquise après plusieurs transactions, mais surtout sur les relations sociales entretenues avec les producteurs. Autrement dit, ce capital confiance ou capital sympathie est acquis à travers une réputation de crédibilité des relations marchandes et non marchandes entre les différents acteurs de la filière : règlement de problèmes quotidiens tels que acompte sur le montant d'achat, garde des animaux non vendus pour les maquignons qui ne sont pas de la région, possibilité de crédit pour l'approvisionnement en aliment de bétail pendant le séjour du cheptel jusqu'au jour de la vente. Pour les transformateurs (bouchers), ce capital confiance est un enjeu important pour garantir des revenus stables, pour sécuriser leur approvisionnement et pour fidéliser une clientèle de plus en plus exigeante sur le plan prix et sur le plan qualité. Ces relations permettent la constitution d'un capital social qui est un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'inter reconnaissance (Bourdieu, 1980). La constitution de réseaux dans le cas de la filière ovine dans la région de Tiaret permet de limiter les incertitudes concernant la commercialisation et permettent ainsi de réduire les risques de gestion.

En effet, les acteurs, qui ne sont pas en mesure de lever les asymétries d'information, tentent de préserver ces relations d'intérêt mutuel pour dépasser les contraintes qui freinent la performance du marché des ovins. L'absence d'organisation formelle n'empêche pas ces acteurs d'une même localité d'échanger sur les problèmes relatifs au développement de la

filière. L'existence de réseaux au niveau de la commercialisation peut réguler le marché et régler certains problèmes. Ce fut le cas pendant l'été 2008, année de sécheresse (Tableau 9), durant laquelle une entente tacite, un contrat informel a été conclu entre plusieurs producteurs et un chevillard dans la wilaya de Tiaret portant sur la négociation d'un prix bas pour un effectif important d'ovins. On a supprimé le risque de mévente en contre partie d'un prix très inférieur au prix souhaité. Néanmoins, ces relations de réseaux constituent, selon l'analyse économique classique, des imperfections du marché. Elles peuvent être à l'origine de la constitution de monopoles ou d'oligopoles avec une répercussion sur les prix des produits.

Tableau N°9 : Prix des ovins avant et après la négociation d'une transaction

Catégorie	Prix de l'éleveur DA/Tête	Prix conclu DA/Tête	Ecart sur prix DA/Tête	Taux de réduction %
Agneaux	12000	9000	3000	25
Agnelle	10500	6000	4500	43
Antenais	14500	11500	3000	20
Antenaises	13500	10000	3500	25
Brebis	9000	4500	4500	50
Bélier	18000	15000	3000	17

(Source : Nos enquêtes Juillet 2008)

En saison sèche, l'offre fourragère est limitée, la production ovine également, le pouvoir de négociation des éleveurs est faible, le produit mis en transaction est de qualité moindre. L'offre est plus importante que la demande. La production est commercialisée en majorité au niveau du marché local. Des arrangements contractuels (vente de lots d'ovins à bas prix) peuvent garantir contre les risques de mévente, et des paiements à crédit sont constatés.

L'éleveur se trouvant dans une situation de besoin de trésorerie pour les achats quotidiens de la famille, vend ses animaux à n'importe quel prix, car l'offre dépasse la demande. Les frais de l'alimentation du bétail constituent un poids très lourd dans les situations météorologiques imprévisibles et les producteurs enregistrent des écarts négatifs sur les différentes catégories d'animaux, surtout les femelles. La brebis se vend à 50% de son prix, l'agnelle à 57%, car les garder posera encore des problèmes pour les propriétaires qui pourront même perdre ces bêtes à cause d'une sous alimentation ou de maladies. C'est ainsi que la stratégie développée par les éleveurs, en saison sèche est la décapitalisation. Le risque de comportement opportuniste des autres acteurs de la filière est élevé (approvisionnement en ovins à la ferme et à des prix très bas). L'éleveur est dans une situation de faiblesse, ne pouvant même pas aller au marché, les voisins, amis ou membres de la famille informent des

acheteurs que cet éleveur a la volonté de vendre. Ces derniers peuvent alors se présenter sur les lieux de vente.

Le réseau constitue le lien de concrétisation d'une intermédiation économique ; il est l'instrument d'échanges marchands entre les offreurs et les demandeurs (Curien, 1999). Les relations personnelles sont au cœur des transactions ; elles facilitent la rencontre de l'offre et de la demande à travers la circulation de l'information et l'organisation de la transaction, mais il se trouve que la confiance est altérée en cas de non respect des engagements par l'une des parties.

V.3. L'AVANT DE LA FILIERE : TRANSFORMATEURS (BOUCHERS)

V.3.1- Sécurisation de l'approvisionnement

En saison de pluie, l'agneau coûte 14.000 DA sur pieds, (marché de Sougueur, avril 2009) avec un poids carcasse à la boucherie d'environ 22 Kg ; pour le boucher, le coût de revient est donc de 636 DA/Kg, alors qu'en saison sèche, cet agneau n'a coûté que 8000 DA (même marché, juin 2008). Mais le prix de la viande chez le boucher ne baissera pas significativement (615 DA/Kg) car l'animal est maigre et ne pèse environ que 13 Kg (marché de Sougueur, juin 2008).

Pour les bouchers de la région de Tiaret, l'approvisionnement régulier en quantité et en qualité est un enjeu important pour garantir des revenus stables. En effet, l'offre est très importante, mais les prix sont fluctuants avec une multitude d'offeurs en saison sèche comme en saison de pluie. C'est pour cette raison que la viande ovine chez les bouchers ne voit pas son prix baisser toute l'année et pendant les différentes saisons. Face à cette situation, la stratégie développée par les bouchers pour sécuriser leur approvisionnement et stabiliser les revenus est la fidélisation des producteurs et des consommateurs. Là aussi, on constate que le boucher ou le transformateur est dans la double relation d'agence. La fidélisation des producteurs développée par les bouchers repose sur la constitution d'un réseau de producteurs à travers des relations de confiance. Le capital confiance est acquis à travers une réputation de crédibilité des relations marchandes mais également non marchandes entretenues avec les différents opérateurs de la filière : règlement des problèmes sociaux quotidiens par les acomptes, possibilité de crédit et intermédiation pour l'approvisionnement. Cette stratégie permet d'économiser les coûts de transaction par les agents qui cherchent leur propre intérêt en établissant des relations durables avec les autres. Les relations de confiance et la sécurisation de l'approvisionnement sont des signes de bonne

performance dans le cadre de ce système où le fonctionnement du marché est imparfait.

Cette stratégie a permis aux bouchers un approvisionnement régulier et une augmentation de leurs recettes surtout au cours du mois de Ramadhan et à l'approche de l'Aïd-el-kébir. (Les chefs de ménage, qui ne peuvent pas acheter un animal pour le sacrifice, se contentent d'acheter de la viande et des abats auprès des bouchers). Elle a permis également aux producteurs un écoulement certain de leurs ovins en saison sèche lorsque l'offre est importante, l'aliment en quantité réduite et la trésorerie affaiblie.

V.3.2- Compétitivité des produits : abattages contrôlés et non contrôlés

L'abattage légal des ovins devrait être réalisé par l'abattoir communal ou la tuerie pour le contrôle sanitaire et hygiénique et pour éviter, également, l'abattage de la femelle qui est un animal de reproduction et non de boucherie. Cependant, la majorité des boucheries se trouvant dans les quartiers éloignés, dans les zones rurales et tous les bouchers du marché couvert de la commune de Sougueur ne passent pas par l'abattoir et pratiquent l'abattage clandestin. Ces boucheries occupent une niche de marché par la vente d'une viande ovine non contrôlée mais à un prix concurrentiel (différence de 200 à 400 DA/Kg) en ciblant au niveau des quartiers une clientèle de proximité à revenus faibles. L'émergence de ce marché informel s'inscrit dans une logique d'amélioration des marges par une réduction des coûts de revient. En effet, ces bouchers ne payent pas la taxe d'abattage ni le droit d'abattage respectivement égales à 10 DA/Kg carcasse et 150 DA/tête. Ils peuvent également abattre des femelles ou même des animaux malades qui sont interdits à l'abattage au niveau de la tuerie de la commune.

a) Les boucheries modernes :

Dans la filière viande ovine, le maillon transformation s'inscrit dans le cadre d'une activité professionnalisée. La spécialisation est liée ici aux investissements et équipements mis en place. Les investissements portent sur la construction de chambres froides, l'armoire murale, le présentoir et diverses machines de transformation.

La spécialisation est liée également à l'expérience dans l'activité de « boucher » ainsi qu'au degré d'implication du propriétaire dans cette activité. Le propriétaire s'implique personnellement dans les activités d'achat d'ovins, d'abattage et de commercialisation.

Les boucheries modernes ont une capacité de vente de 3 à 5 ovins par jour. Ces boucheries sont plus sensibles aux fluctuations de l'offre du fait des investissements dans les

équipements et les moyens de transport, l'utilisation d'une main d'œuvre plus importante et la mobilisation de crédits. Les stratégies mises en place reposent sur les relations spécifiques avec les éleveurs et les maquignons (producteurs) pour sécuriser l'approvisionnement et la vente. Les stratégies d'approvisionnement et de vente déterminent en grande partie les performances de la boucherie.

Ces stratégies reposent essentiellement sur la stabilisation des liens avec les producteurs grâce à la mise en place d'un réseau de fournisseurs. Les réseaux d'approvisionnement s'appuient sur des liens relationnels dus à des transactions répétées sur le long terme et à des liens de parenté.

b) Les boucheries traditionnelles:

Les boucheries traditionnelles ont une capacité de transformation limitée, une vente de 1 à 3 ovins par jour. C'est le cas des bouchers du marché couvert de la commune de Sougueur. Leur part de marché est très instable. Ces boucheries ont plus de difficultés à maintenir leur position sur le marché. Cette situation est liée au fait que ces boucheries sont en ajustement permanent. La distribution de carcasses non estampillées et douteuses ne permet pas une extension des marchés et une augmentation de la capacité de vente. Ainsi, pour une stabilisation de leur part de marché, ces bouchers limitent les quantités abattues et transformées par jour. L'activité dans le cas des boucheries traditionnelles s'inscrit dans le cadre d'une stratégie de subsistance. Les propriétaires ont d'autres activités ou d'autres sources de revenus. Les investissements sont faibles et portent uniquement sur l'aménagement d'un local de vente avec réfrigérateur et une table. La construction d'un réseau d'approvisionnement pour ce type de boucheries est difficile du fait de l'instabilité de la distribution. En effet, la garantie de l'écoulement et des revenus réguliers est une préoccupation déterminante pour ces bouchers. La difficulté de fidéliser les producteurs ou fournisseurs, par un approvisionnement régulier et des possibilités de crédit, est liée à l'irrégularité du fonctionnement du marché. Dans les périodes où il y a le passage des inspecteurs chargés du contrôle de qualité et du contrôle des prix, ces boucheries baissent rideaux et interrompent l'activité pendant plusieurs jours. De ce fait, l'instabilité de l'approvisionnement et de la vente constitue une limite importante dans l'amélioration de leur performance, bien qu'elles soient présentes depuis longtemps. Néanmoins, elles se sont adaptées à travers des économies sur les coûts de production mais également des stratégies de vente basées sur un ajustement des quantités et des prix aux consommateurs. Au niveau

du marché, même si on peut noter une concurrence entre boucherie moderne et boucherie traditionnelle en ce qui concerne la disponibilité en quantité et en qualité de la viande ovine sur les étals, nous pensons plutôt que ces deux systèmes sont complémentaires. Les boucheries modernes ciblent plus les consommateurs urbains à revenus moyens et élevés tandis que les boucheries traditionnelles ciblent plutôt une clientèle de proximité à revenus plus faibles. Cependant, même si les produits des boucheries traditionnelles commencent à bien pénétrer le marché local, des possibilités d'extension de ce marché existent sur la base de la mise en œuvre de stratégies de marketing adaptées, mettant bien en exergue les caractères distinctifs des produits à savoir leur origine (référence au terroir), leur passage par le contrôle sanitaire et hygiénique (estampille) pour mieux se rapprocher des attentes des consommateurs et pour être compétitifs sur le plan prix mais aussi sur le plan qualité.

Photo 09



Marché d'été, un boucher

Boucherie traditionnelle sur un marché de Tiaret pendant la période coloniale (vers 1939AGUILA, 2002)

Photo 10



Photo 11



Boucheries traditionnelles sur un marché de Tiaret
(Nous même, Décembre 2014)

Les boucheries traditionnelles de nos jours, ne sont pas pareilles, comme le montre bien les photos ; mais elles restent quand même dépourvues des moyens de stockage et de distribution des viandes. (Absence de chambre froide pour conserver les carcasses ainsi que le matériel nécessaire).

Tableau N°10: Marges commerciales brutes des bouchers :

Catégorie d'âge	Prix de vente (DA/tête)	Prix d'achat (DA/tête)	Marge commerciale brute DA/tête	Marge brute/prix de vente (%)
Agneaux	8250	7500	750	9.09
Agnelle	6643	6000	643	9.67
Antenais	15480	14000	1480	9.56
Antenaises	12696	11500	1196	9.42
Brebis	10500	9000	1500	14.28
Bélier	20250	18000	2250	11.11
Moyenne	12303	11000	1303	10.52

(Source: Zoubeidi, 2006 + nos calculs)

La marge commerciale des bouchers est influencée par le rendement carcasse qui est de 48 à 50 % du poids vif de l'animal ; elle est surtout influencée par les prix des moutons sur le souk. Le taux de la marge brute, par rapport au prix de vente, est de 10% en moyenne. Ceci veut dire que le boucher ne gagne pas vraiment sur la viande, mais sur le 5^{ème} quartier surtout.

Encadré 3. Frais divers du fonctionnement d'une boucherie.

Charges fixes et variables d'une boucherie (DA).

Désignation des charges fixes	Montant global	quote part ovine 60 %	quote part bovine 10%	quote part volaille 30 %
Présentoir mobile;	110000.			
Présentoir mural;	130000			
Hachoir;	150000			
Bloc;	24000			
Balance ;	11000			
Poussoir;	60000			
Armoire ;	140000			
Plateaux en Aluminium; (10)	5000			
Coûteaux et Lames	5000			
<i>Total des charges (valeur d'acquisition)</i>	635000/15ans			
<i>Amortissement annuel</i>	42333			
<i>Amortissement mensuel</i>				
Location boucherie mensuelle	3528			
Salaire des ouvriers mensuel	10000			
Impôts et Taxes (Casnos)	8000			
	18400/an = 1533/ mois			
Total des charges fixes / mois	23 061	13 836	2306	6918
Designation des charges variables				
Electricité	5000DA/mois			
Frais d'entretien et réparation froid	4166DA/mois			
Frais d'emballage	8400DA/mois			
Total des charges variables / mois	17566 DA	10 539DA/mois	1756.6	5269.8
Total des charges variables et fixes	40627DA/mois 1354DA/jour	24375DA/mois 812DA/mois		

(Source : Nos enquêtes et nos calculs, 2005)

Remarque : Les quotes part des bovins et des volailles sont données à titre indicatif, ce qui nous intéresse dans le calcul c'est la quote part des ovins.

Calcul de la marge nette d'un boucher.

Pour calculer la marge nette d'un boucher, on se base sur la méthode de calcul ou de fixation du prix de vente du kilogramme de viande ovine opéré par les bouchers dans notre zone d'étude. En effet, ils prennent le prix d'achat de l'animal sur pied, auquel ils ajoutent les frais de déplacement du souk à l'abattoir, le droit d'abattage et les frais de transport de la carcasse à la boucherie. Le montant obtenu est divisé par le poids carcasse de l'animal plus une marge de 50 DA/Kg. Cela donnera le prix de vente de la viande. Cependant, tous les bouchers de notre échantillon ne vendent pas plus d'une moyenne d'un ovin par jour. Alors, si nous prenons le poids moyen carcasse d'un ovin abattu à la tuerie de Sougueur de 13 Kg, avec une marge de 50 DA/Kg, le boucher en question réalisera une marge de 650 DA/jour. Or, ses dépenses sont de l'ordre de 812 DA/jour.

Par ailleurs ce boucher vend pendant cette journée une tête de mouton au prix moyen de 300 DA, une peau au prix de 300 DA et des abats complets avec foie et cœur à un prix moyen de 1200 DA, ce qui fera une marge brute de 1800 DA/jour. En ajoutant la marge gagnée sur la vente de la viande et en retranchant les dépenses, le boucher fera une marge nette d'environ 1640 DA/Tête. Et là, nous venons de montrer que le boucher fait bien sa marge bénéficiaire sur le 5^{ème} quartier, sinon il vendra à perte.

CONCLUSION :

Le prix des ovins sur pieds, la disponibilité de l'aliment de bétail et la qualité du produit constituent les principaux mécanismes entre acteurs de la filière. Les transactions reposent essentiellement sur des engagements contractuels implicites entre les éleveurs, les éleveurs et les maquignons, les éleveurs et les bouchers, les éleveurs et les consommateurs, les maquignons et les bouchers et les maquignons et les consommateurs. L'analyse des comportements et stratégie des acteurs de la filière ovine dans la région de Tiaret montre le rôle que jouent les coûts de transaction dans leur organisation. Cependant, face aux incertitudes, la coordination des acteurs de la filière s'appuie sur des liens sociaux et organisationnels, mais également sur la répétition des transactions, ce qui permet de fidéliser et d'asseoir la confiance entre partenaires de l'échange. La confiance repose ici sur des liens

forts à travers le réseau familial ou amical, mais également la reconnaissance de la qualité professionnelle et de la crédibilité du partenaire de l'échange. La réputation et la confiance sont au cœur des transactions pour pallier les asymétries d'information et l'opportunisme des partenaires impliqués dans les échanges d'ovins. Ces mécanismes de coordination hybrides centrés sur la confiance permettent d'assurer une stabilité des relations d'échanges et une efficacité de cette filière, malgré une forte dépendance à des mécanismes de régulation externes, notamment l'approvisionnement en orge.

Cependant, ces contrats implicites sont caractérisés par l'absence de systèmes d'organisation formels notamment d'une tierce partie garantissant les échanges, mais également de dispositif écrit lui permettant d'appliquer des sanctions aux contrevenants. Le développement de la filière ainsi que l'ouverture à d'autres marchés nécessitent, à côté de ces dispositifs privés, la mise en place de dispositifs publics. L'articulation des dispositifs de coordination interpelle l'Etat à travers la nécessité de son implication dans la régulation de la filière mais surtout dans les politiques d'incitation et d'offre de services plus adaptées et en rapport avec la demande des producteurs. Ces dispositifs permettront d'obtenir des avantages compétitifs en valorisant mieux la qualité des produits mais également en sécurisant le revenu des éleveurs.

Troisième partie

**ANALYSE DE LA COMPETITIVITE PRIX.
CALCUL DE LA MARGE BRUTE PAR BREBIS SELON
LES DIFFERENTS SYSTEMES DE PRODUCTION:
INTENSIF, SEMI INTENSIF ET EXTENSIF**

INTRODUCTION

La compétitivité prix peut être définie comme étant la capacité d'accroître ou de maintenir ses parts de marchés d'une façon rentable et soutenue (Agriculture et agro alimentaire, Canada 1993). Elle peut être aussi considérée comme la capacité de fournir aux acheteurs un bon rapport qualité/prix pour un produit. Quoi qu'il en soit, une bonne compétitivité se manifeste par des performances technico-économiques qui peuvent se comparer d'une manière avantageuse à celles des concurrents. Sur le marché des viandes en Algérie, les produits ovins concurrencent les autres viandes rouges. En effet, la viande rouge en général et la viande ovine en particulier, est en compétition avec les viandes blanches et les poissons, sources de protéines animales, notamment pour les menus festifs (Aïd-el-kébir, ramadhan et fêtes de mariages). Si la compétitivité prix se mesure par la rentabilité économique, il faudra calibrer sa capacité relative à dégager des marges de profitabilité nette et juger de l'importance de sa dépendance des facteurs climatiques et des systèmes de production ainsi que la rentabilité par rapport aux effectifs d'animaux sur l'exploitation (économies d'échelle).

Cependant, avant d'entamer le calcul des marges et de dresser les comptes d'exploitation des différents types rencontrés durant notre travail de terrain, nous jugeons très utile de définir certains paramètres, expressions et méthodes liés à l'activité de l'élevage ovin en particulier.

VI.1. LES SYSTEMES DE PRODUCTION :

A) *Elevage ovin extensif :*

Le caractère extensif d'un système d'élevage est lié, généralement, aux facteurs terre et travail. L'extensif est ainsi associé à une faible charge animale à l'hectare et le pâturage sur de vastes territoires est privilégié dans des milieux arides et semi arides et où les potentialités de production d'herbes sont limitées par les aléas climatiques. La force de travail est aussi faible, car les animaux en plein air nécessitent seulement la présence d'un berger qui les guide, les surveillent et les font rentrer le soir. Contrairement aux animaux en bergerie qui demandent un travail plus intense.

La viabilité économique des systèmes extensifs s'appuie sur une réduction substantielle des consommations d'intrants (aliment complémentaire notamment) et une réduction, voire absence de charges de structures (énergie, eau, main d'œuvre saisonnière....).

Cependant, les performances zootechniques peuvent ne pas être très élevées, car la conduite de l'élevage est très simplifiée (absence de la synchronisation des chaleurs dans la plupart des cas). La seule technique qui, généralement, est la plus répandue est celle de faire coïncider les périodes de forts besoins alimentaires du troupeau avec les périodes de forte production d'herbe. De ce fait, les mises bas s'étaleront sur les saisons d'automne jusqu'à la fin de l'hiver. Les mises-bas de la saison printanière sont réduites et le produit (agneau) est de moins bonne qualité.

B) Elevage intensif :

Le caractère intensif, quant à lui, nécessite une productivité du travail très importante et une charge animale à l'hectare très intense par rapport au facteur terre. Le recours à la complémentation alimentaire (orge, concentré et paille) est primordial, ainsi que les soins vétérinaires, la main d'œuvre permanente et saisonnière,... Les charges de structure étant très élevées, la performance économique, dans ce cas, est fonction des ventes d'agneaux pendant les périodes de forte demande (ramadan, aïd) qui correspondent aux périodes de prix maximum de l'année. C'est ainsi que les ateliers ovins intensifs sont caractérisés par une haute performance zootechnique et une bonne maîtrise de la conduite de la reproduction : suivi des dates d'introduction des béliers, synchronisation des chaleurs et pratique de l'insémination artificielle dans certains cas.

VI.2 ALIMENTATION DES OVINS :

Chacune des phases du cycle de production des ovins peut se caractériser par des besoins alimentaires et par des apports énergétiques, azotés ou minéraux (Jarrige, 1988). Dans les systèmes d'élevage basés sur le pâturage, les périodes de besoins élevés (fin de gestation, début de lactation) coïncident avec la saison de croissance rapide de l'herbe.

Une bonne alimentation des brebis doit être économique mais sans effet néfaste sur les performances zootechniques. Il est donc indispensable d'estimer les besoins des brebis au début de chaque phase : au sevrage, pour déterminer l'amplitude de la reconstitution nécessaire avant la lutte, durant la gestation, pour éviter la sous nutrition des fœtus, à l'agnelage enfin, pour connaître les possibilités de mobilisation. Au court d'un cycle de production - gestation, lactation et repos - les besoins alimentaires de la brebis dépendent surtout de son poids vif. Ainsi, la disponibilité alimentaire et les variations annuelles de la quantité de la nourriture consommée interagissent avec le photopériodisme pour moduler

l'activité sexuelle ou la contrôler complètement (Zebiri, 2007). Un bon état corporel a une action positive sur le développement de l'ovaire, le taux d'ovulation, le taux de fécondation et l'implantation embryonnaire et diminue la mortalité embryonnaire.

1) Pendant la période de préparation à la lutte, pendant la lutte elle-même et au cours du premier mois de gestation, les variations brutales de l'alimentation doivent être évitées car elles risquent de perturber la venue en chaleur des brebis puis d'accroître la mortalité embryonnaire. Le niveau d'alimentation au moment de la lutte influence la fertilité et la prolificité.

2) Au cours des 2^{èmes} et 3^{èmes} mois de la gestation, le placenta se forme et atteint son développement définitif. Il est donc préférable de nourrir la brebis légèrement au dessus de l'entretien. La capacité d'ingestion de l'animal étant encore élevée. La fin de la gestation (4^{ème} et 5^{ème} mois) est la période la plus délicate du cycle reproductif de la brebis car ses besoins s'accroissent très vite alors que sa capacité d'ingestion diminue. L'alimentation des brebis en gestation est primordiale pour le développement des fœtus, la survie et la croissance des agneaux.

3) Lactation : c'est la période au cours de laquelle les besoins de la brebis sont les plus élevés. Pendant le premier mois, le lait constitue pratiquement le seul aliment des agneaux.

L'alimentation des brebis influence la production d'ovules, la croissance des agneaux et la réduction des mortalités. Ce qui fait que le recours au flushing et steaming est d'une importance primordiale.

Flushing : il consiste en une suralimentation énergétique temporaire. Un flushing pré œstral de 3 semaines, améliore le nombre d'agneaux nés de 10 à 20% (Zebiri, 2007) et un flushing post œstral de 5 semaines, réalisé sur des femelles en bon état corporel assure un taux d'ovulation élevé et un taux de perte embryonnaire faible. Le flushing représente une ration de 300 à 500 gr de concentré/brebis/jour selon l'état des animaux.

Steaming : il consiste à donner une complémentation avec un aliment peu encombrant et surtout riche en énergie en fin de gestation (pendant les deux derniers mois de gestation) soit 200 à 400 gr de concentré/jour. La quantité apportée augmente au fur et mesure qu'on se rapproche de la mise bas.

En conclusion, on peut dire que les insuffisances et les déséquilibres nutritionnels peuvent se répercuter sur l'état sanitaire des brebis et, en conséquence, sur la reproduction.

VI.2.1. Alimentation des agneaux

Au cours de sa vie, l'agneau de boucherie passe d'un régime exclusivement lacté à celui d'un ruminant adulte avec utilisation d'herbe ou de fourrages récoltés, complétés ou non par des aliments concentrés. La part relative de ces deux périodes dépend du type d'élevage et du poids à l'abattage (Jarrige, 1988). Les agneaux peuvent téter leurs mères jusqu'à l'abattage ou être sevrés puis engraisés. Le sevrage dépend de la disponibilité en herbe de pâturage ou du rythme de reproduction du troupeau. Le sevrage peut être réalisé à partir de 5 à 6 semaines, sous réserve que les agneaux aient doublé leur poids à la naissance et appris à consommer des aliments secs : 200 à 250gr/agneau/jour.

VI.3. REPRODUCTION DES BREBIS

La brebis a une durée de gestation de 145 jours et un anoestrus de lactation de 45 à 60 jours (période pendant laquelle elle ne présente pas de chaleur). On peut donc, théoriquement, multiplier par deux la production en réalisant deux agnelages par an. La mise en pratique d'un tel système de reproduction accélérée pose un certain nombre de problèmes.

En effet, des brebis en système d'agnelage accéléré ont des besoins élevés pendant la majeure partie de l'année ; elles exigent donc une alimentation abondante et de bonne qualité, donc chère (Larousse agricole, 1981). Les éleveurs ont recours le plus souvent à un système moins performant, tout au moins sur le plan théorique, qui est le système de trois agnelages en deux ans. Dans ce système, les brebis sont mises à la reproduction tous les huit mois, trois mois environ après la mise bas précédente, période au cours de laquelle elles ont pu allaiter leurs agneaux, puis être tarées et reprendre du poids avant le commencement d'une nouvelle gestation. C'est la technique la plus courante chez les éleveurs de notre échantillon.

Cependant, cette technique d'agnelage accéléré exige une excellente technicité de la part du berger qui doit disposer de ressources fourragères abondantes et maîtriser l'état sanitaire de son troupeau. Par ailleurs, dans un système d'élevage basé sur le pâturage de fourrage spontané, avec une succession de périodes d'alimentation abondante et de périodes de pénurie, la productivité des brebis demeure faible et ne peut être améliorée sans modification profonde du milieu : l'augmentation des performances (prolificité élevée, rythme de reproduction accéléré, croissance rapide des jeunes) ne peut être obtenue que lorsque le niveau des apports alimentaires est suffisant.

VI.4. ETAT SANITAIRE

Animal élevé en troupeau d'effectif important, le mouton a une pathologie de groupe que l'on ne peut maîtriser que par des traitements collectifs et si possible préventifs. La pratique du vide sanitaire, qui consiste à maintenir un bâtiment vide pendant deux à trois mois par an, la désinfection des locaux et du matériel, le contrôle de l'ambiance de la bergerie, où l'on évitera la surpopulation, demeurent les méthodes les plus sûres pour renforcer l'efficacité des traitements préventifs et curatifs appliqués au troupeau (Larousse agricole, 1988). Dans le cas de notre étude, aucun vide sanitaire n'est pratiqué, une simple désinfection des locaux, généralement à la chaux et la bergerie n'est jamais vide comme le prévoient les normes.

VI.5. ANALYSE ECONOMIQUE DE L'ELEVAGE OVIN DANS LES HAUTS PLATEAUX DU SERSOU

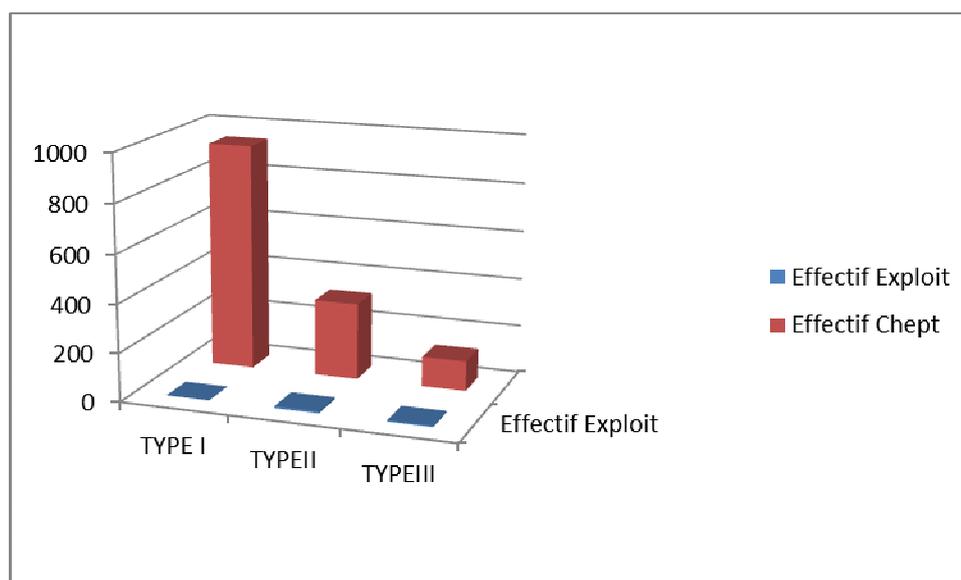
INTRODUCTION

Ce chapitre est consacré à l'analyse des marges/brebis. Les données ont été collectées pendant trois années consécutives mais du point de vue pluviométrie, elles sont totalement contrastées. En effet, l'année 2008 est marquée par une sécheresse que la région n'a pas vécue depuis 1993, l'année 2009 est plutôt pluvieuse et marque le top de la décennie 2001/2010. Par contre, l'année 2010 est caractérisée par une pluviométrie moyenne. Il est certain qu'en bonne année pluviométrique, le coût de production d'un agneau n'est plus le même que celui enregistré en mauvaise année, puisque le poste aliment du bétail est le plus important dans les systèmes intensif et semi intensif comme il sera démontré plus loin.

L'objectif de ce chapitre est le calcul de la marge brute par brebis selon les trois systèmes de production, à savoir extensif, intensif et semi intensif. L'approche utilisée, pour rappel, est qualifiée de statique (approche comptable) ; elle est basée sur un flux de dépenses et de revenus engagés et réalisés respectivement au cours d'un exercice.

Typologie des systèmes de production :

Trois principales catégories d'exploitations ont été distinguées. Les exploitations pastorales nomades (type I), les exploitations pastorales paysannes (type II) et les exploitations pastorales de spéculation (type III).

Figure N°10. Représentation des 3 types d'élevage selon les effectifs brebis et exploitants

(Source : Enquête 2008 + nos calculs)

Type I : Transhumant/Nomade

Cette catégorie concerne les grands éleveurs qui vivent essentiellement de l'élevage. Ils disposent d'un effectif très important d'ovins (plus de 600 brebis) et sont en déplacement permanent ; en effet, ils n'ont pas de terre et pas d'habitat fixe. La tente est l'abri de toute la famille. Les aliments achetés pour les besoins de leurs animaux sont très réduits, voire nuls en bonne année pluviométrique, car ils exploitent les immenses étendues dans les wilayas de Djelfa et Laghouat pendant une saison et dans la région agropastorale de Tiaret et Tissemsilt l'autre saison.

L'utilisation du fourrage naturel est gratuite ainsi que l'eau, car la tente est placée juste à côté du barrage ou d'une source d'eau (ressource commune). Au sein de ce type d'éleveurs, nous en avons rencontré deux dans la commune de Sougueur, possédant respectivement 1200 et 1600 brebis ; leurs âges sont respectivement de 45 et 82 ans. Le premier appartenant au douar Gousmi et le 2^{ème} à Sidi Ahmed Benyagoub. Leur ancienneté dans l'activité élevage est respectivement de 15 et plus de 40 ans. Ils disposent d'un camion Hilux pour le premier et Toyota pour l'autre, afin de s'approvisionner et se déplacer. Malheureusement, ces deux éleveurs n'ont pas accepté de contribuer à notre enquête qui devait durer trois ans et pour laquelle ils devaient s'engager à nous communiquer toutes les dépenses liées à l'activité ovine ainsi que tous les produits réalisés. De ce fait, notre enquête a été réalisée chez un exploitant originaire d'Ouled Nail (commune d'Ain-el-Bel, wilaya de

Djelfa), possédant 940 brebis, et utilisant majoritairement de la main d'œuvre familiale non rémunérée. La charge animale à l'hectare est très réduite avec une superficie de 1.100 ha, soit 0.85 brebis/ha. Le système d'élevage est extensif. Il est important de signaler que cet éleveur est originaire de Djelfa, mais il nous a affirmé qu'il ne se rend dans sa ville natale que pour retirer des papiers administratifs ou pour récupérer sa part d'orge en début de campagne, puisque la CCLS livre ce quota selon l'inscription des éleveurs à la chambre d'agriculture de la wilaya de leur résidence. Ainsi, l'itinéraire qu'il parcourt durant l'année est le suivant. Il quitte Djelfa au mois de novembre pour se diriger vers la wilaya de Béchar où il reste jusqu'à la mi-janvier ; de la mi-janvier à la fin février (selon les années), il s'installe à El-Bayad. Pendant les mois de mars et avril, il se déplace vers la steppe de Tiaret (Sidi Abderrahmane), puis il remonte vers la région de Dahmouni (nord de Tiaret) pour y passer tout l'été. Au début du mois de septembre, il se dirige vers des régions plus chaudes (Tissemsilt, Relizane, Mechria, Mostaganem et même Oran). Toujours en quête d'herbe pour ses animaux, il passe deux mois sur ces zones avant de retourner à Djelfa à la fin d'octobre.

Type II : Les exploitations paysannes

Dans ce groupe d'éleveurs, soit 8, l'activité de l'élevage ovin ne peut jamais, à elle seule, permettre de subvenir aux besoins de la famille ; une activité extra agricole est constatée chez la quasi-totalité des membres du groupe. La taille de l'exploitation est petite à moyenne. L'effectif moyen de base est de 318 brebis avec un minimum de 68 et un maximum de 466 brebis.

Les aliments achetés durant l'année sont importants car le cheptel est divisé en deux parties chez certains éleveurs, une partie sédentarisée avec l'habitat fixe et le gardiennage du propriétaire dans la plupart des cas, l'autre partie est en transhumance avec un berger et une partie de la famille en déplacement permanent dans certains cas. Le système d'élevage est semi intensif que ce soit pour les sédentaires ou pour les semi transhumants.

Ces éleveurs sont originaires des daïras de Sougueur et Ain Dheb (wilaya de Tiaret). En effet, deux d'entre eux sont originaires de la commune de Tousnina, trois de la commune de Sougueur, deux de la commune de Chhaima et un de la commune d'Ain Dheb. La particularité de ce groupe d'éleveurs, c'est qu'ils campent tous dans la région steppique de Sidi Abderrahmane pendant sept mois de l'année (de février à avril et de septembre à décembre).

Type III : Les exploitations de spéculation

Ces exploitations sont gérées selon un modèle entrepreneurial. La stratégie de production est tournée vers l'activité d'engraissement ; le facteur pluviométrique n'est pas une contrainte en soi. L'intensification en intrants (aliments de bétail et soins vétérinaires) ainsi qu'en travail est primordiale sans que la surface utilisée soit augmentée. Il y a présence d'une main d'œuvre salariée permanente dans tous les cas ainsi que de l'habitat fixe. Le nombre des exploitants de ce groupe est de 5 éleveurs. L'effectif moyen du cheptel est de 124 brebis et la charge animale est très importante à l'hectare (5brebis/ha).

Dans ce type d'élevage, il s'est développé une sorte de coordination entre les acteurs de la filière dans une logique de marché. Les ateliers d'engraissement sont bien équipés et répondent à des commandes durant toute l'année. Ces exploitants ont tous une activité secondaire dans l'administration, le commerce ou un autre secteur. Le système d'élevage est purement intensif, pratique d'élevage de spéculation. Les cinq éleveurs enquêtés sont installés à Tiaret ville et pratiquent leur activité d'élevage dans le milieu périurbain. Ils travaillent tous dans les administrations du secteur public et ont, tous, un associé qui s'occupe de l'élevage.

Observation : La situation géographique de ces trois groupes d'élevages montre bien que la variation climatique ou pluviométrique est à écarter.

IV.5.1. Analyse de la production ovine :

En général, l'activité élevage ovin dans la région peut être considérée comme une activité à produit unique. Elle se limite, en fait, à la production d'animaux. De ce fait, la brebis constitue le capital le plus important dans les différentes exploitations.

IV.5.1.1. Analyse de la performance zootechnique dans le type I.

Ce type d'élevage se caractérise essentiellement par des conditions de mobilité permanente et par l'exploitation de grandes surfaces fourragères. Il se caractérise aussi par le recours à une main d'œuvre non qualifiée, généralement, familiale, n'ayant aucune volonté pour apprendre les nouvelles techniques de l'élevage ovin, ni pour changer les méthodes de travail considérées comme un héritage de leurs ancêtres.

Tableau n°11 : Analyse de la production ovine Type I (année 2008)

Rubrique	
Nombre de brebis (têtes)	940
Naissances annuelles (têtes)	1650
Mortalité (têtes)	190 (11,5%)
Productivité numérique (tête/an)	1,55 (agneau/brebis/an ^o)

(Source : Notre enquête et nos calculs, 2008)

Dans ce type d'élevage, on a pu constater que les conditions de vie sont très rudes, les conditions climatiques sont impitoyables sous la tente, pendant la saison froide ainsi que la saison chaude. C'est ainsi que l'élevage est mené d'une façon aléatoire. Dans le cheptel des brebis, il y en a celles qui ne mettent pas bas pendant toute une année mais qui ne sont pas retirées ou prises en charge par un suivi vétérinaire. Le taux de mortalité est très élevé (11,5%) pendant une année caractérisée par une forte sécheresse, où normalement on n'enregistre que quelques 5 à 8% de mortalité.

La productivité numérique est de l'ordre de 3 agneaux tous les deux ans, ceci s'explique par le fait que la plus grande partie des brebis sont jeunes et sont en pleine activité de production. Néanmoins, cette bonne productivité numérique ne peut être à l'origine d'une bonne performance zootechnique ni une performance économique (voir plus bas : analyse économique).

Tableau n°12 : Analyse de la production ovine Type I (année 2009).

Rubrique	
Nombre de brebis (têtes)	940
Naissances annuelles (têtes)	1650
Mortalité (têtes)	175 (10.6%)
Productivité numérique (tête/an)	1,57 (agneau/brebis/an)

(Source : Notre enquête et nos calculs 2009)

L'année 2009 était marquée par une pluviométrie très importante ; on peut dire même que c'est le pic de la décennie. Ceci dit, le tableau ci-dessus ne le reflète pas, du moment que le taux de mortalité n'a pas vraiment baissé et que la productivité numérique n'a pas changée. La production ovine dans ce type d'élevage n'est pas influencée par les conditions pluviométriques.

Tableau n°13 : Analyse de la production ovine Type I (année 2010).

Rubrique	
Nombre de brebis (têtes)	950
Naissances annuelles (têtes)	1720
Mortalité (têtes)	175 (10.2%)
Productivité numérique (tête/an)	1,62 (agneau/brebis/an)

(Source : Notre enquête et nos calculs 2010)

On vient là aussi, de confirmer que les conditions pluviométriques n'ont pas été très impliquées dans le mode de conduite de l'activité de l'élevage ovin dans la région et dans ce type mené, on le rappelle sous des tentes et dans des aires de pâturage immenses. En effet, l'année 2010 était marquée par une pluviométrie moyenne et des conditions climatiques modérées, mais cela ne se distingue pas dans nos résultats. Le taux de mortalité est resté presque au même niveau, la productivité numérique a légèrement augmenté, mais sans pour autant marquer une performance zootechnique, car les brebis vides constatées dans le cheptel ont été sélectionnées pour une lutte de rattrapage ; c'est-à-dire que les meilleurs béliers ont été réintroduits dans ce cheptel pour une durée de 15 jours, retirés après pour un repos et séparés des brebis.

VI.5.1.2. Analyse de la performance zootechnique dans le type II.

On rappelle que ce type d'élevage est dominant dans la région de Tiaret ; c'est un système mixte où on pratique le mouvement de transhumance avec une partie du cheptel, l'autre partie est sédentarisée au niveau de l'exploitation. Les animaux sélectionnés pour le déplacement sont constitués de différentes catégories d'ovins. En effet, on y trouve les béliers, les brebis, les antenais/antenaises et des agneaux/agnelles.

Le système de production pratiqué dans l'exploitation est un système semi intensif, caractérisé par une utilisation modérée d'intrants, essentiellement représentés par les aliments et les produits vétérinaires. Le recours à la main d'œuvre salariale est constaté chez la totalité du groupe pris en étude. Il a été également constaté la présence d'un bâtiment d'élevage traditionnel, un tracteur pour la culture des céréales et un véhicule dans certain cas.

Enfin, malgré le déficit important des ressources fourragères naturelles, le maintien du cheptel avec la complémentation reste la règle générale pour assurer la croissance du capital animal qui est un signe d'aisance sociale.

Tableau N°14 : Analyse de la production ovine Type II (année 2008)

Rubrique	
Nombre de brebis (têtes)	466
Naissances annuelles (têtes)	482
Mortalité (têtes)	46 (9,5%)
Productivité numérique (tête/an)	0,93 (agneau/brebis/an)

(Source : Notre enquête et nos calculs 2008)

Dans ce type d'élevage, on remarque que le taux de mortalité enregistré est plus bas que celui enregistré chez le premier type, dont le cheptel vit en totalité en transhumance. Effectivement, puisque une partie des animaux est gardée dans la bergerie, où les conditions de vie sont moins rudes, la perte des agneaux à la naissance est faible. Néanmoins, le taux de productivité marque une moyenne d'un agneau/brebis/an.

Tableau n°15 : Analyse de la production ovine Type II (année 2009)

Rubrique	
Nombre de brebis (têtes)	190
Naissances annuelles (têtes)	267
Mortalité (têtes)	34 (12,7%)
Productivité numérique (tête/an)	1,23 (agneau/brebis/an)

(Source : Notre enquête et nos calculs 2009)

La décapitalisation est très marquée dans ce type d'élevage, suite à la sécheresse qui a sévi l'année 2008 et dont les conséquences sont constatées au début de la campagne 2009.

La comparaison de l'effectif des brebis du début de la campagne 2008 à celui du début de la campagne 2009 renseigne sur une perte de 60% du capital - brebis. Cette décapitalisation est due à la rareté de l'aliment en plus de la précarité des conditions de vie des exploitants dans ce groupe d'éleveurs. Cependant, le taux de productivité est élevé par rapport à l'année 2008 ; ceci trouve son explication dans la disponibilité des aliments durant cette campagne, marquée par une pluviométrie très importante.

Tableau N°16 : Analyse de la production ovine Type II (année 2010)

Rubrique	
Nombre de brebis (têtes)	314
Naissances annuelles (têtes)	396
Mortalité (têtes)	50 (12,6%)
Productivité numérique (tête/an)	1,10 (agneau/brebis/an)

(Source : Notre enquête et nos calculs 2010)

La bonne pluviométrie de la campagne 2009 a permis une recapitalisation et le cheptel des brebis s'est vu augmenté. Ce phénomène trouve son explication dans le maintien des agnelles et des antenaises et le reclassement des futurs reproductrices au lieu de les vendre, comme ça était le cas à la fin de la campagne 2008. Le taux de mortalité est presque resté le même, par contre le taux de productivité a légèrement baissé, car l'herbe n'est pas en quantité abondante en comparaison avec l'année 2009. Il faut, signaler que l'alimentation est le facteur primordial pour la performance zootechnique des ovins.

VI.5.1.3. Analyse de la performance zootechnique dans le type III.

Dans ce type d'élevage, la caractéristique la plus importante est l'intensification (aliments, soins vétérinaires et main d'œuvre). L'exploitation est considérée comme une entreprise qui suit la demande du marché, reçoit des commandes et fait tout pour satisfaire et fidéliser sa clientèle.

L'exploitation est dotée d'une bergerie de type plus au moins moderne, d'un véhicule pour les déplacements quotidiens nécessaires au bon déroulement de l'activité de l'élevage ovin et d'un habitat fixe dans les zones urbaines ou périurbaines.

L'effectif du cheptel est réduit mais la commercialisation est certaine et porte généralement sur la quasi-totalité de l'effectif.

Tableau N°17 : Analyse de la production ovine Type III (année 2008)

Rubrique	
Nombre de brebis (têtes)	124
Naissances annuelles (têtes)	140
Mortalité (têtes)	07 (5%)
Productivité numérique (tête/an)	1,07 (agneau/brebis/an)

(Source : Notre enquête et nos calculs, 2008.)

On constate bien que l'effectif est réduit, le taux de mortalité aussi, car le suivi des naissances en présence d'un vétérinaire et la disponibilité des médicaments nécessaires font que même les animaux sont de bonne apparence. L'achat de grain est le premier souci de tous les exploitants de ce groupe d'éleveurs. L'utilisation des nouvelles techniques de l'élevage ovin est constatée chez la totalité du groupe (flushing, steaming, synchronisation des chaleurs....)

Le taux de productivité est moyen car l'année 2008 est une année de sécheresse, l'herbe est en quantité insuffisante.

Tableau N°18 : Analyse de la production ovine Type III (année 2009)

Rubrique	
Nombre de brebis (têtes)	118
Naissances annuelles (têtes)	158
Mortalité (têtes)	10 (6,35%)
Productivité numérique (tête/an)	1,25 (agneau/brebis/an)

(Source : Notre enquête et nos calculs 2009)

L'effectif des brebis n'a pas subi une réduction importante comme c'était le cas chez le type I. Le taux de mortalité a légèrement augmenté ainsi que le taux de productivité.

Tableau n°19 : Analyse de la production ovine Type III (année 2010)

Rubrique	
Nombre de brebis (têtes)	130
Naissances annuelles (têtes)	204
Mortalité (têtes)	9 (4,4%)
Productivité numérique (tête/an)	1,50 (agneau/brebis/an)

(Source : Notre enquête et nos calculs 2010)

On remarque ici que l'importance de l'alimentation en herbe est conjuguée à une productivité numérique de bon niveau. En effet, la pluviométrie enregistrée durant l'année 2009 a aidé les exploitants à stocker du grain et de la paille en quantité suffisante ; de même, durant le printemps 2010, les animaux ont profité du fourrage naturel en abondance.

Le taux de mortalité est très réduit, ce qui renseigne sur la bonne maîtrise des techniques de l'élevage au sein de ce groupe d'éleveurs.

VI.5.2. Analyse de la performance zootechnique de la production ovine selon le type d'exploitation et selon l'année

Pour reprendre les différents types d'exploitation et selon chaque année, on essayera de mettre en exergue les paramètres indicateurs d'une bonne production ovine, tels que, la productivité numérique. En effet, si la productivité numérique est un signe de bonne production, il reste à savoir si cette dernière est dépendante du facteur pluviométrique, en plus du type d'élevage.

Tableau n°20 : Productivité numérique selon le type d'élevage et selon l'année climatique

Année Type	2008 Année de sécheresse	2009 années de bonne pluviométrie	2010 Année de moyenne pluviométrie	Moyenne/ Type	Ecart type
Type I	1,55	1,57	1,62	1,58	0,03
Type II	0,93	1,23	1,10	1,08	0,12
Type III	1,07	1,25	1,50	1,27	0,18
Moyenne/ année	1,18	1,35	1,40	1,31	
Ecart type	0,24	0,16	0,22		

(Source : nos calculs 2011)

Le tableau récapitulatif nous indique que, pour chaque type d'élevage et sur une durée de trois ans de pluviométrie différente, la productivité numérique est maintenue à un niveau de trois agneaux tous les deux ans chez le type extensif. C'est ce qu'on peut appeler système accéléré. C'est le système le plus performant du point de vue zootechnique. Pour ce qui est des autres types, intensif et semi intensif, la productivité numérique est restée autour de un agneau par an, quelle que soit la quantité de pluie enregistrée durant l'année.

Par ailleurs, en comparant la productivité des trois types simultanément, année par année, on découvre que l'élevage ovin n'atteint pas la production de trois agneaux tous les deux ans, il se limite à une moyenne d'un agneau chaque année.

VI.5.3. Analyse économique de la production ovine

Pour pouvoir dire que tel ou tel type d'élevage est rentable ou non, l'analyse de la productivité numérique n'est pas un facteur suffisant en soi puisqu'elle ne nous renseigne pas sur les charges qu'impliquaient ce niveau de productivité.

C'est vrai que la productivité numérique (PN) est un indicateur déterminant de la performance zootechnique mais elle n'est plus le principal critère de l'évaluation économique. Après la récolte de 2007, les prix du blé et de l'orge sur les marchés mondiaux ont augmenté de 120% par rapport à 2004/2006 (Benoît et Laignel, 2012). La production ovine pouvait être alors fortement touchée, surtout dans les zones défavorisées où l'autonomie fourragère est faible. Cependant, le nouveau rapport de prix entre viande et céréales nous amène à réévaluer l'intérêt de chaque système d'élevage et analyser sa compétitivité à travers sa rentabilité économique. Pour ce travail, l'étude porte sur la marge dégagée par chaque brebis, dans chaque système d'élevage et suivant la pluviométrie de chaque année. Cette analyse se fait à travers le compte d'exploitation.

On a pris alors, pour chaque type d'élevage, une moyenne d'effectif brebis, comme précédemment.

Remarque:

- Dans cette étude, l'achat des reproducteurs n'a pas été considéré comme un investissement, mais plutôt comme une charge opérationnelle.
- Les bâtiments étant vieux et donc amortis chez tous les groupes d'éleveurs. Dans ce cas la valeur des dotations aux amortissements est nulle.
- Pour les produits de l'élevage ovin, on a pris la vente des animaux (généralement les agneaux et les antenais), on a pris également la vente des réformées. On y a intégré aussi l'autoconsommation.
- La vente de la laine est aussi un produit de l'élevage ovin et qui mérite un intérêt particulier dans la région de Tiaret, car son prix ne cesse d'augmenter ces dernières années, vu son utilité pour la fabrication de tapis, distribués sur tout le territoire.
- Pour les résidus, ils ont été utilisés comme fumier, directement par les propriétaires qui ont de la terre (maraichage et céréaliculture)

Il est très important de signaler que les chiffres qui sont avancés dans cette étude, sont basés sur les déclarations que nous ont faites les éleveurs enquêtés, et qu'on a été amenés à compléter et parfois même à corriger en se rapprochant des données du marché, ou de celles provenant des administrations concernées (DSA, Chambre d'agriculture et HCDS) ou de personnes ressources qui ont des connaissances capitales dans le domaine de l'élevage ovin dans la région et partout en Algérie.

VI 5.3.1. Analyse du compte d'exploitation du type I durant les trois exercices (2008, 2009 et 2010)

Le compte d'exploitation renseigne sur le résultat de l'activité, à l'issu d'un exercice (1^{er} janvier au 31 décembre de la même année). En effet, comme il a été expliqué dans la partie méthodologie, on ne peut suivre la campagne agricole qui s'étend du 1^{er} octobre d'une année (N), au 30 septembre de l'année (N+1). Pour ce premier type (extensif), on essayera de voir les charges et les produits relatifs aux trois années, on calcule par la suite la marge dégagée par brebis.

Tableau n°21: Compte d'exploitation du type I : Système extensif (en DA)

Charges	Montant 2008	Montant 2009	Montant 2010	Produits	Montant 2008	Montant 2009	Montant 2010
I- Charges directes : ou Charges opérationnelles				Produits d'exploitation :			
- Achat de reproducteurs (Béliers/agnelles)	120.000	//	//	- Vente d'animaux	1100 x 12000	1000 x 13000	960 x 13 500
- Achat d'aliments :				- Vente de réformés	250000	260 000	64 500
Orge en grain	320.000	60.000	60.000	-Abattage	//	//	//
Paille + fourrage				(autoconsommation)	//	//	//
Concentré				- Vente de la laine	100000	80 000	65 000
Son	15.000	1. 000	15.000	- Variation du stock	//	//	//
Frais de transport d'aliments	8.000	4.000	4.000	- Recettes diverses ovines	//	//	//
-Frais de surface fourragère	150.000	//	//	- Aides de l'Etat (Subvention)	//	//	//
- Chaumes	//	//	//	- Emprunt bancaire	//	//	//
-Frais du berger (salariés)	360.000	360.000	360.000				
- Eau	//	//	//				
- Frais vétérinaires	70.000	60.000	60.000				
-Frais de commercialisat	45.000	45 000	46 500				
- Frais de tonte	40.000	40 000	40 000				
Total des charges directes	1.128.000	584.000	585.500	Total des produits	13 550 000	13 340 000	13 089 500
Marge brute	12.422.000	12.756.000	12.504.000				
II- Charges de structure : ou Charges indirectes							
- Frais d'entretien (aménagement et réfection bergerie)	80000	80 000	80000				
- Désinfection local	7200	7 200	7200				
- Salaire exploitant (Mo familiale)	120000	120 000	120000				
- Charges sociales	//	//	//				
- Impôts et taxes	//	//	//				
- Carburant	//	//	//				
-Amortissement (Matériel)	//	//	//				
-Amortissement (bâtiment)							
- Eau, Electricité.	100 000	3 600	3600				
Total des charges de structure	307 200	210 800	210 800				
Total des charges	1 435 200	794 800	796 300	Total des produits	13 550 000	13 340 000	13 089 500
Résultat d'exploitation	12 114 800	12 545 200	12 293 200				
Marge nette/brebis	12 888	13 346	12 940				

(Source : Nos enquêtes 2008/2009/2010 et nos calculs)

A.1) Analyse des frais : Année 2008

- Alimentation : les frais de l'alimentation sont de l'ordre de 30% du total des charges opérationnelles, ils représentent en outre, 24% du total des charges. Dans ce type d'élevage (extensif) on ne rencontre normalement pas du tout le poste alimentation, mais pendant cette année marquée par une terrible sécheresse, les éleveurs étaient contraints d'acheter de l'orge et de la paille pour sauvegarder leur cheptel.

- Frais du berger : le salaire du berger constitue 25% du total des charges ; il dépasse le poste alimentation, lequel, dans la plupart des cas, est le poste le plus important dans tous les types d'élevage. Cependant, dans ce type d'exploitation, le travail est assuré par une main d'œuvre familiale qui n'est pas rémunérée. Effectivement, avec un cheptel de 940 brebis, les deux bergers prennent seulement 30.000 DA/mois ; cette main d'œuvre est insuffisante ce qui contraint le propriétaire, ses enfants et sa femme à faire le plus gros du travail. La rémunération de l'exploitant se fait sur la base du SMIG, soit 10.000 DA/mois en 2008. D'autre part, on ne rémunère qu'un exploitant par famille (méthodologie des coûts de production du MAPAQ). La main d'œuvre familiale représente un taux de 8.35% du total des charges.

- Frais liés au bâtiment : les frais relatifs à l'aménagement et la désinfection des bâtiments représentent 6% du total des charges, les frais d'amortissement sont nuls car le bâtiment est considéré comme amorti puisqu'il est utilisé depuis des décennies sans que le propriétaire n'ait rien payé.

- Frais de location des terres : il est vrai que dans ce groupe d'exploitants, l'éleveur occupe cette terre sans titre de propriété, mais pendant la saison de sécheresse, il loue des terres de parcours et des chaumes pour alimenter son cheptel. C'est pourquoi les frais de la location s'élèvent à 10,45% du coût de production de l'activité ovine.

- Frais d'achat des reproducteurs : les béliers de bonne conformation sont achetés pour le remplacement des béliers réformés et non producteurs. L'achat d'agnelles saillies figure aussi dans plusieurs cas. Les frais des reproducteurs constituent 8,35% du coût de production des ovins.

- Les autres frais : Les frais divers, constitués, de frais de médication, les frais de la commercialisation et la tonte forment, tous ensemble, une valeur de 10% du coût de production et sont dominés par les charges des médicaments.

Pour l'eau, les animaux s'abreuvent du barrage de la localité en période de bon climat. A la mauvaise saison, un puits est creusé dans l'exploitation, mais le propriétaire s'est doté d'un groupe électrogène qu'il a payé à 100 000 DA mais qui n'est pas utilisé seulement pour retirer l'eau du puits mais pour l'électrification de la ferme. De ce fait, les frais liés à l'alimentation en eau sont presque négligeables.

B.1) Analyse des produits : Année 2008

-Vente des agneaux : les agneaux vendus sont âgés généralement de 6 mois et plus ; ce sont les naissances de la saison précédente. Par manque de moyens de transport, les éleveurs écoulent leurs produits sur le marché local et avec un pouvoir de négociation limité ; ils vendent à des prix en deçà de leur espérance. Leur manque d'information sur le niveau des prix sur les autres marchés contribue davantage à diminuer leurs marges.

-Vente des réformés et autoconsommation : le renouvellement du cheptel est basé surtout sur la vente des animaux réformés (âgés ou non productifs). L'autoconsommation est limitée à la fête de l'Aïd-el-adha, sinon le reste de l'année ces exploitants consomment du caprin.

- Vente de la laine : la laine est un sous produit de l'élevage ovin très prisé dans la région, car elle sert de matière première pour la fabrication de burnous, de tapis et de matelas.

La vente de la laine se fait généralement sur l'exploitation, sinon sur le marché local de proximité.

C.1) Analyse des marges : Année 2008

La marge brute représente la différence entre les produits et les charges opérationnelles. Par contre la marge nette, c'est la différence entre la marge brute et les charges de structure.

Pour le cas de l'exploitation du type extensif, sur l'année 2008, marquée par une forte sécheresse, la marge nette par brebis a été de l'ordre de 12.888 DA.

CONCLUSION :

Pour récapituler la répartition des charges par ordre d'importance, on peut dire que le salaire du berger est classé, premier poste du coût de production dans ce type d'élevage. Néanmoins, on n'a pas intégré le cheptel dont il bénéficie à la fin de chaque année, car les 15.000 DA touchés par mois sont en plus des 20% des naissances de chaque année. Nous tenons à préciser que nous n'avons pas intégré cette charge dans le compte d'exploitation, car les deux bergers n'ont pas la main mise sur leur capital cheptel avant la cinquième année, c'est une forme de garantie pour le propriétaire. Le poste de l'alimentation vient en deuxième lieu car l'année 2008 était marquée par une forte sécheresse, d'où la location des

terres de parcours qui vient en troisième place avec plus de 10% du coût de production. Les frais divers, la main d'œuvre familiale et l'achat des reproducteurs représentent des niveaux assez moyens et les frais liés au bâtiment sont presque négligeables.

On remarque que ce type d'élevage n'est pas influencé par le facteur pluviométrique. La sécheresse n'a pas poussé l'éleveur à vendre son cheptel, ce qui représente un signe d'aisance dans la société. En effet, les Ouled Nail sont connus depuis la nuit des temps, dans la région par le capital cheptel qui peut se compter en milliers de têtes d'ovins. La marge nette par brebis est le signe de performance de l'activité de l'élevage ovin dans la région. On peut l'assimiler à un revenu de l'exploitant.

A.2) Analyse des frais : Année 2009

- Frais de l'alimentation : les frais destinés à l'achat de l'aliment pour cette campagne ne représentent que 10% du coût de production, car l'herbe est en abondance sur le pâturage gratuit dont profite l'exploitant, en plus des locations des chaumes pendant l'été.

- Frais du berger : le salaire du berger est toujours le poste le plus important quelle que soit l'année car il est fonction de l'effectif du cheptel. Il représente 45% du total des charges. C'est, en fait, le poste qui entraîne des coûts élevés dans l'activité de l'élevage ovin pour n'importe quelle campagne. Il existe, aujourd'hui, une tendance à la raréfaction sur le marché du travail de candidats pour ce type d'emploi, ce qui explique l'accroissement des exigences des candidats en matière tant de conditions de paiement et de coût de leurs prestations.

- Frais de surfaces fourragères : ces frais sont nuls, car l'année a été pluvieuse et l'herbe est en abondance sur le parcours gratuit.

- Frais divers : ils constituent 18% du coût de production et sont toujours dominés par les soins médicaux.

- Charges de structure : le total des charges de structure forme une part de 26,5% du coût de production. Ce sont des charges qui ne changent pas en fonction du cheptel ni du climat. Elles ont représenté 21,40% du coût de production pour le même type d'exploitation en année de sécheresse (2008).

B.2) Analyse des produits : Année 2009

Le même scénario est rencontré pendant cette campagne qui ne diffère en rien pour l'exploitant et pourtant l'année est bonne, avec une pluviométrie abondante et de l'herbe sans

aucun coût. Cependant, les prix des ovins vendus sur le marché de la région n'ont pas suivi le cours de la conjoncture. En effet, en bonne année les prix ont tendance à atteindre des pics pour les spéculateurs. Ce genre d'éleveurs pratique l'activité élevage sans pour autant profiter des situations conjoncturelles. La transhumance est un mode de vie, malgré la dureté des conditions, l'ovin est le compagnon fidèle dans n'importe quelle situation. Même la faiblesse de revenus ne contraint pas ces exploitants à quitter ce mode de vie, mais les poussent à multiplier les chances de revenus extra agricoles en intégrant une partie de la famille dans d'autres activités plus rémunératrices.

C.2) Analyse des marges : Année 2009

La marge nette par brebis est de l'ordre de 13.346 DA, pas très différente de celle de l'année 2008. Une différence de 421 DA/brebis est constatée en bonne année, c'est négligeable devant le poids de l'alimentation en année de sécheresse et devant le salaire du berger en toute campagne.

L'analyse des marges dans le système extensif montre que le facteur pluviométrique n'influence pas le coût de production ni la marge bénéficiaire par brebis. Malgré un coût de production presque double de l'année pluvieuse par rapport à l'année de sécheresse, mais l'effectif important couvre toutes ces charges, c'est la loi de l'économie d'échelle.

CONCLUSION :

L'année pluvieuse a montré le poids du salaire du berger dans le type d'élevage extensif. Malgré l'absence de l'intensification en terre et en travail, mais la main d'œuvre dans le cas d'un effectif important est déterminante. En effet, les frais du berger représentent 45% du coût de production et ils sont au sommet de la cascade des frais. L'alimentation pour cette campagne n'a enregistré que 10% des charges totales de l'activité ovine et les charges de structure, par contre, ont marqué une hausse par rapport à l'année de sécheresse. La main d'œuvre familiale représente 57% des charges de structure.

La marge par brebis n'est pas différente dans ce type d'élevage entre une bonne et une mauvaise année. La conduite de l'élevage est très déterminante dans le coût de production des ovins qui restent tributaires de l'aliment fourrager

Observation : L'analyse des charges, des produits et des marges pour le type I, pendant la campagne 2010 est presque identique à celle de l'année 2009, sauf quelques

légères baisses dans les produits car la pluviométrie enregistrée cette année-là est plus faible en comparaison à celle de l'année précédente qui a marqué le pic de la décennie 2001-2010.

En effet, le coût de production est presque identique à celui de l'année 2009, qui représente un coût unitaire ne dépassant pas les 1000 DA/tête, car dans ce type d'élevage, il est très clair que l'herbe gratuite est le gain propre de ces nomades. L'usage des terres de parcours collectifs et des points d'eau sont un don de la nature (selon ce qu'ils prétendent).

VI.5.3.2 : Analyse du compte d'exploitation du type II durant les trois exercices (2008/2009 et 2010)

Pour ce type d'élevage, semi intensif, il est clair que les charges vont être difficiles à calculer. Une partie du cheptel est sédentarisée, une autre partie en transhumance, ce qui va entraîner des coûts supplémentaires.

Tableau n° 22 : Compte d'exploitation du type II : Système Semi-intensif

Charges	Montant (DA) 2008	Montant (DA) 2009	Montant (DA) 2010	Produits	Montant (DA) 2008	Montant (DA) 2009	Montant (DA) 2010
I- Charges directes : ou Charges opérationnelles				Produits d'exploitation :			
- Achat de reproducteurs (Béliers/agnelles)	//	//	//	- Vente d'animaux	430 x 8000	215 x 12000	260 x 14 000
- Achat d'aliments :	310 000	84 500	85 500	- Vente de réformés	72 000	60 000	65 900
Orge en grain	//	//	//	- Abattage (autoconsommatio	//	//	//
Paille + fourrage	32 000	10 000	10 400	- Vente de la laine	60 000	32 000	32 000
Concentré	72 000	//	//	- Variation du stock	//	//	//
Son	//	//	//	- Recettes diverses ovines	//	//	//
Frais de transport d'aliments	//	//	//	- Aides de l'Etat (Subvention)	//	//	//
- Frais de surface fourragère	16000x2x12 50 000	16000x2x12 20 000	16000x2x12 20 000	- Emprunt bancaire	//	//	//
- Chaumes	40 000	30 000	30 000				
-Frais du berger (salarie)	32 800	18 000	18 000				
- Eau	25 000	16 000	16 000				
- Frais vétérinaires							
-Frais de commercialisa							
- Frais de tonte							
Total des charges directes	945 800	562 500	563 900	Total des produits	3 572 000	2 672 000	3 737 900
Marge brute	2 626 200	2 109 500	3 174 000				

II- Charges de structure : ou Charges indirectes							
- Frais d'entretien (aménagement et réfection bergerie)	35 000	35 000	35 000				
- Désinfection local	6 000	6 000	6 000				
- Salaire exploitant (Mo familiale)	120 000	120 000	120 000				
- Charges sociales	//	//	//				
- Impôts et taxes	//	//	//				
- Carburant	//	//	//				
-Amortissement (Matér)	42 000	42 000	42 000				
- Amortissement ((bâti)							
- Eau, Electricité.							
Total des charges de structure	203 000	203 000	203 000				
Total des charges	1 148 800	765 500	766 900	Total des produits	3 572 000	2 672 000	3 737 9000
Résultat d'exploitation	2 423 200	1 906 500	2 971 000				
Marge nette/brebis	5 200	10 034	9 462				

(Source : Nos enquêtes 2008/2009/2010 et nos calculs)

A.3) Analyse des frais : Année 2008

- Frais de l'alimentation : le poste de l'aliment représente pour cette campagne de sécheresse un taux de 30% des charges totales de l'exploitation. C'est très lourd à supporter, car une partie du cheptel est sédentaire, ce qui entraîne une alimentation complémentaire très importante. La partie du cheptel qui est en transhumance voit la hausse du coût lié au poste du salaire du berger qui est plus élevé.

- Frais du berger : les charges du berger sont imputables à deux salariés qui perçoivent chacun 16.000 DA/mois. Ces frais représentent près de 33% du coût de production et dépassent les charges de l'alimentation, car les deux bergers sont permanents, en bonne ou en mauvaise année.

- Frais de surface fourragère : la location des terres de pâturage pour le cheptel qui se trouve au niveau de l'exploitation, représente un taux négligeable des charges totales (6,3%), même pour cette campagne de sécheresse. La charge est diluée, car la partie la plus importante du cheptel, en moyenne, chez ces éleveurs est sur le parcours gratuit.

- Frais divers : les frais d'abreuvement, de médication, de commercialisation et de la tonte représentent environ 13% du coût de production de l'activité de l'élevage ovin. Dans ce type d'exploitation, la présence d'un moyen de transport est quasi-totale, ce qui a pour effet de réduire les coûts de transport. Les frais d'abreuvement apparaissent pour ce type d'élevage, contrairement au type extensif en transhumance, car le cheptel sédentarisé a besoin d'eau, par contre celui en déplacement s'alimente des points d'eau qui se trouvent dans la steppe de la région.

- Frais de structure : les charges de structure pour ce type d'élevage, qui sédentarise une partie de son effectif, représentent 5% du total des charges. Le poste le plus apparent est celui du salaire de l'exploitant qui représente 17,6% des charges de structure. Cependant, le calcul que nous avons adopté pour la main d'œuvre familiale est dans ce cas, comme dans le cas du type I, il est sous estimé par rapport à la réalité. En effet, si nous avons pris un seul salaire par ménage c'est dérisoire, car le travail de l'exploitation nécessite plus, mais c'est une main d'œuvre qui n'a jamais été rémunérée à sa juste valeur.

B.3) Analyse des produits : Année 2008

- Vente des animaux : la vente des antenais et des agneaux se fait en général sur le marché de la région, pour ceux sédentarisés. Par contre pour les ovins en transhumance, ils sont vendus sur le marché le plus proche de leur lieu de séjour, afin de ne pas fatiguer la bête et pour éviter des charges de transport en plus. Le cheptel qui se trouve au niveau de la ferme est de moindre qualité par rapport à celui en zone steppique. C'est une déclaration des enquêtés qui ne cachent pas leur désarroi devant la fatalité de la sécheresse telle que celle de cette année. Avec un prix moyen de 8.000 DA l'ovin, le cheptel a été bradé, pourvu que l'activité se pérennise.

- Vente de réformés et autoconsommation : pendant cette année, même des agnelles ont fait l'objet de vente pour ce type d'éleveur. Les conditions très difficiles de trésorerie font que les exploitants trient les brebis et les agnelles non conformes ou qui ne se portent pas bien, les vendent comme réformées et s'en débarrassent, car leur présence dans le cheptel ne fait qu'augmenter les coûts.

Pour l'autoconsommation, c'est du caprin durant toute l'année, sauf pour la fête de l'Aïd à l'occasion de laquelle c'est l'ovin qui est sacrifié.

- Vente de la laine : les recettes de la laine sont fonction de l'effectif et sont généralement perçues par les femmes d'exploitants. C'est le revenu net de la main d'œuvre familiale féminine.

C.3) Analyse des marges : Année 2008

Les marges brutes et nettes par brebis pour cette campagne de sécheresse et pour ce type d'exploitation, marquent des niveaux très bas par rapport à celles enregistrées chez les exploitants transhumants, menant une conduite d'élevage extensif. En effet, la marge nette par brebis est de l'ordre de 5.200 DA/an. La différence est de taille avec le système précédant.

A.4) Analyse des frais : Année 2009

- Charge de l'alimentation : le poste de la charge alimentaire constitue pour cette campagne de très bonne pluviométrie, 12,3% du coût de production. Le cheptel en zone steppique n'enregistre presque pas de charges alimentaires pendant une saison pareille. Cependant, ce taux est enregistré par le cheptel qui se trouve au niveau de l'exploitation, et pour lequel la complémentation est obligatoire, car la terre n'est pas disponible pour le pâturage gratuit. C'est le poids à supporter pour tout élevage sédentaire.

- Frais du berger : les frais du travail dans l'activité ovine ont un poids aussi lourd que l'alimentation et parfois plus. En effet, 50% des charges totales sont constitués par le salaire des bergers qui sont permanents et dont le traitement est fixe quelle que soit l'année.

- Frais divers : comme dans les autres situations, les frais divers représentent 11% du total des charges. Ces frais sont fonction de l'effectif du cheptel et de la pluviométrie. Les frais de médication augmentent en cas de maladies, si non, c'est la visite routinière pour le suivi des campagnes de vaccination.

- Frais de structure : les frais de structure constituent 26,5% du coût de production des ovins et sont dominés par le salaire de l'exploitant, avec 59% du montant de ces charges.

B.4) Analyse des produits : Année 2009

-Vente des agneaux : On remarque que pour les années de bonne pluviométrie, les prix des ovins augmentent. En moyenne, une hausse de 4.000 DA/tête, a été enregistrée pour la vente des animaux pendant cette campagne.

- Vente des réformés : avec la réduction de l'effectif, due au bradage des animaux lors de l'année précédente, la vente des ovins réformés a été réduite. Une stratégie de remplacement des ovins est constatée chez tous les éleveurs de la région. En bonne année, on achète des béliers et agnelles ou brebis bien conformes pour le renouvellement du cheptel.

-Vente de la laine : la laine suit le nombre de têtes, quand le cheptel est important, la laine en conséquence, est en quantité supérieure. Le prix de cette dernière est toujours le même et donc les recettes sont faibles quand l'effectif est réduit.

C.4) Analyse des marges : Année 2009

Pour le même type d'exploitation, mais pour une année très différente du point de vue pluviométrie, les résultats sont spectaculaires. Le double de la marge nette de l'année 2008 a été enregistré à la fin de cette année. Effectivement, si les charges opérationnelles, et en particulier les frais de l'alimentation, ont marqué une baisse de moitié et que les prix des ovins sur le marché ont marqué une hausse de plus de 1/3 par rapport à l'année précédente, la marge bénéficiaire nette par brebis et par an, atteint tout simplement le double.

CONCLUSION :

On a pu constater que pour ce type d'élevage, semi intensif, et surtout, quand une partie du cheptel est en transhumance et que l'autre partie est sédentaire, le poids de l'alimentation enregistrée chez l'exploitant est à supporter malgré le déplacement en quête d'herbes gratuites. La complémentation en cas d'absence de terres de parcours est payante. Le point fort dans ce cas de figure c'est le soutien de l'Etat pour l'achat de l'orge à des prix subventionnés. Le facteur pluviométrique est très significatif pour ce genre d'exploitation, les années de sécheresse poussent les pauvres éleveurs à vendre leur cheptel à bas prix, pour diminuer les charges et pour pouvoir sauvegarder un effectif réduit, selon la trésorerie de chacun. La main d'œuvre salariale et familiale constituent une charge très importante, en bonne, comme en mauvaise année.

VI.5.3.3 : Analyse du compte d'exploitation du type III durant les trois exercices 2008/2009 et 2010

Pour ce type d'élevage, l'exploitation est considérée comme une entreprise industrielle (industrie pastorale). Des salariés qui fonctionnent tout en étant rassurés d'un profit certain. L'assiette financière est plus importante et par conséquent le risque est très réduit.

Tableau n°23 : Compte d'exploitation du type III : Système Intensif

Charges	Montant (DA) 2008	Montant (DA) 2009	Montant (DA) 2010	Produits	Montant (DA) 2008	Montant (DA) 2009	Montant (DA) 2010
<u>I- Charges directes : ou Charges opérationnelles</u>				<u>Produits d'exploitation :</u>			
- Achat de reproducteurs (Béliers/agnelles)	//	//	//	- Vente d'animaux			
- Achat d'aliments :				- Vente de réformés	On a le chiffre total des ventes des agneaux, des réformés et de la laine.	On a le chiffre total des ventes des agneaux, des réformés et de la laine.	On a le chiffre total des ventes des agneaux, des réformés et de la laine.
Orge en grain	//			- Abattage (autoconsommation)			
Paille + fourrage				- Vente de la laine			
Concentré	950 000	120 000	140 000	- Variation du stock			
Son				- Recettes diverses ovines			
Frais de transport d'aliments	5 000	4 000	4 000	- Aides de l'Etat (Subvention)			
- Frais de surface fourragère				- Emprunt bancaire			
- Chaumes	60 000	60 000	50 000				
- Frais du berger (salaries)	40 000	40 000	21 000				
- Eau	180 000	180 000	180 000				
- Frais vétérinaires							
- Frais de commercialisation	30 000	25 000	20 000				
- Frais de tonte	12 000	10 000	10 000				
	6 000	6 000	6800				
Total des charges directes	1 283 000	445 000	431 800		2 202 040	1 757 610	1 796 000
Marge brute	919 040	1 312 610					
<u>II- Charges de structure : ou Charges indirectes</u>							
- Frais d'entretien (aménagement et réfection bergerie)	12 000	12 000	12 000				
- Désinfection local	6 000	6 000	6 000				
- Salaire exploitant (Mo familiale)	120 000	120 000	120 000				
- Charges sociales	//	//	//				
- Impôts et taxes	//	//	//				
- Carburant	//	//	//				
- Amortissement (Matériel)	//	//	//				
-Amortissement (bâtiment)							
- Eau, Electricité.	7 000	7 000	7 000				
Total des charges de structure	145 000	145 000	145 000				
Total des charges	1 428 000	590 000	576 800	Total de produits	2 202 040	1 757 610	1 796 000
Résultat d'exploitation	774 040	1 167 610	1 219 200				
Marge nette/brebis	6 242	9 895	9378				

(Source : Nos enquêtes 2008/2009/2010 et nos calculs)

A.5) Analyse des frais : Année 2008

- Frais de l'alimentation : la charge de l'alimentation représente un taux de 70% du coût de production pour ce type d'élevage et pour cette année de sécheresse, durant laquelle l'herbe était un produit rare, et donc l'orge était le seul recours pour la sauvegarde du cheptel.

- Frais du berger : le salaire de la main d'œuvre constitue 12,6% du coût de production dans l'activité. La main d'œuvre familiale étant considérée comme charge de structure, si on l'ajoute au salaire du berger, la main d'œuvre constituera alors 21% du coût de production ce qui montre le poids de l'intensification en intrants et en travail dans ce type d'élevage.

- Les autres frais : entre les frais de surfaces fourragères, les frais de médication, les frais d'entretien et de désinfection des locaux et les charges de commercialisation ainsi que ceux de la tonte, on n'enregistre que 9% du coût de production des ovins dans ce type d'exploitation.

B.5) Analyse des produits : Année 2008

Les produits sont formés de la vente des agneaux, des brebis réformées et des femelles non productives. On y ajoute également la recette de la vente de la laine.

C.5) Analyse des marges : Année 2008

La marge sur la production ovine dans ce type d'élevage pour une année de sécheresse tourne autour de 6.200 DA/brebis/an. La rentabilité d'un atelier ovine en mauvaise pluviométrie est mise à péril, car la charge alimentaire ainsi que la main d'œuvre, absorbent le produit de l'activité.

A.6) Analyse des frais : Année 2009

- Frais de l'alimentation : le poste alimentaire constitue 21% du total des charges pour cette année marquée par un pic de pluviométrie par rapport à toute la décennie.

- Frais des surfaces fourragères : la location des terres, pendant les deux saisons, représente 17% du coût de production car ce type d'éleveurs n'ont pas de terres. Ils pratiquent l'activité élevage hors sol, dans des hangars transformés en ateliers d'intensification, où la main d'œuvre est le facteur le plus important, après l'aliment.

- Le salaire berger/exploitant : le total des deux salaires constitue un taux de 51% de l'activité ovine. La dominance du salaire pour ce type d'exploitation est très marquée pour l'année de bonne pluviométrie comme pour l'année de mauvaise pluviométrie.

- Frais divers : les 11% du coût de production qui restent sont constitués par les frais du vétérinaire, de l'entretien des bâtiments, des frais de commercialisation et de tonte et des frais d'électricité et du gaz.

B.6) Analyse des produits : Année 2009

Pour ce groupe d'éleveurs, l'enquête et le suivi de leur activité ovine sont difficiles. C'est un type d'acteurs qui est très méfiant et ne déclare ses chiffres qu'approximativement. En effet, on n'a pu obtenir que la recette totale pour toutes les ventes d'agneaux, de bêtes réformées et de laine.

C.6) Analyse des marges : Année 2009

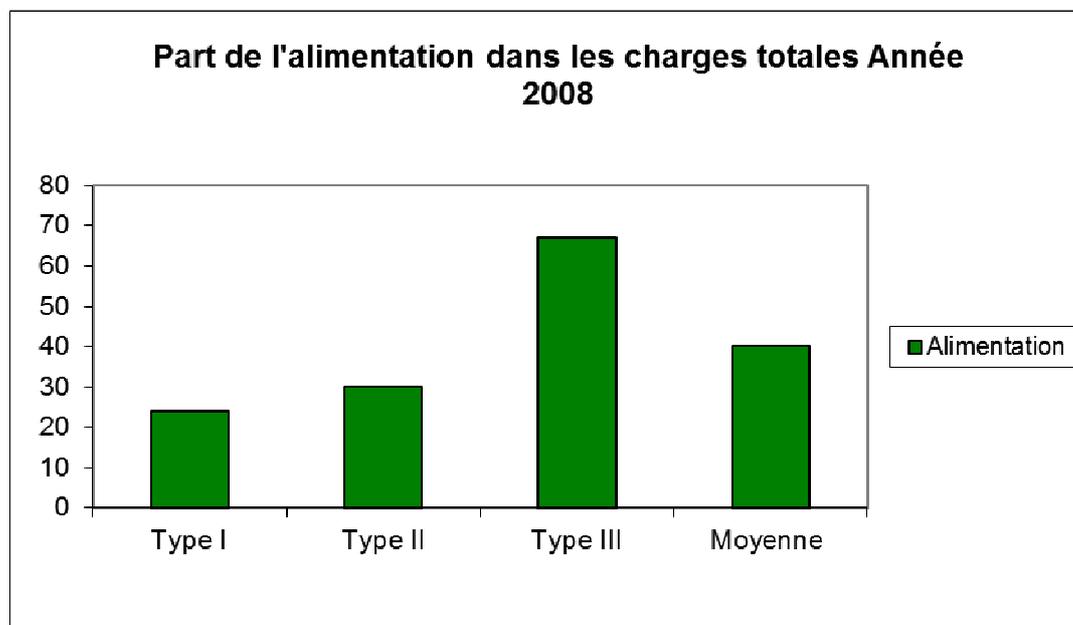
Les marges brutes et nettes par brebis sont nettement supérieures pour cette campagne en comparaison avec celles de l'année précédente. Le bénéfice par brebis et par an, donne une valeur de 9.895 DA, ce qui constitue presque le double de la marge brute de l'année de sécheresse. La couverture des charges est large, même si la main d'œuvre est un poste qui pèse lourdement dans les dépenses, la marge reste le facteur décisif dans ce type de conduite ovine.

CONCLUSION :

La conduite de l'élevage ovin en système intensif donne des résultats assez satisfaisants, même si le coût de production est plus élevé que celui enregistré dans les systèmes de production extensifs. En outre, le produit mis sur le marché est de meilleure qualité, vu l'entretien et le suivi assurés dans l'atelier ovin, qui ressemble à une industrie bien organisée. C'est une forme d'entreprise dont les propriétaires cherchent à se positionner sur le marché local voire national. L'objectif ciblé est de sécuriser leurs revenus, d'une part, et de satisfaire une demande en croissance continue d'autre part.

INTRODUCTION :

Le coût de production dans l'activité élevage ovin viande est déterminé par plusieurs facteurs. Le facteur pluviométrique est prédominant en général mais avec des degrés différents d'un système à l'autre. Le système de conduite 3/2 est très sensible au poste de l'alimentation, car les besoins de la brebis sont très élevés par rapport au système un agneau/an. Du coup, l'alimentation, est le premier facteur de calcul du coût de production pendant les années de sécheresse ; il est repoussé à la deuxième place remplacé par le poste du salaire des ouvriers pendant les années de bonne ou moyenne pluviométrie. Les frais divers ainsi que les charges de structures (amortissement des bâtiments, entretien et désinfection des locaux et charges d'électricité et eau) sont pratiquement invariables et ne dépendent pas du climat, encore moins du système d'élevage. Ces frais sont beaucoup plus sensibles à l'effectif du cheptel, notamment dans les zones éloignées où les moyens de transport sont limités et coûteux.

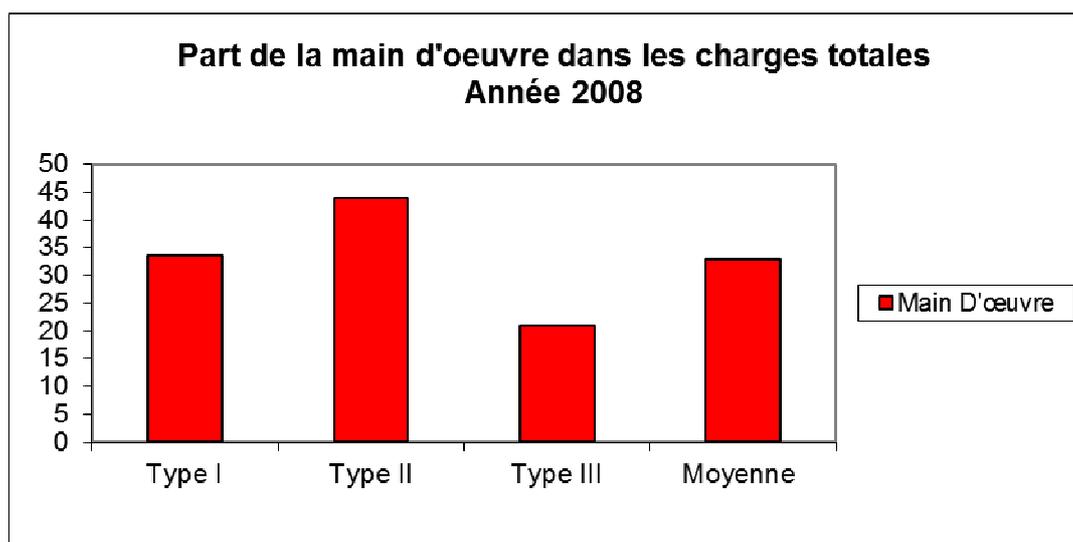
VII.1. LES CHARGES.**a. Année 2008 : Année de sécheresse.****Figure 11** : Part de l'alimentation dans les charges totales Année 2008

(Source : Enquête 2008 + Nos calculs)

Les résultats de notre enquête au cours de l'année 2008, caractérisée par une sécheresse forte, montrent que le poste de l'alimentation est le plus important pour tous les types. Il représente 40% des charges totales en moyenne pour les trois systèmes. Ceci renseigne sur l'importance de la pluviométrie quand l'herbe est rare ce qui donne à l'orge le statut de ration de base pour tous les élevages. Cependant, dans le système intensif, la place de l'alimentation est encore plus marquée : 67% des charges sont constituées par l'aliment.

C'est un mode de conduite très coûteux, mais les éleveurs de ce type sont contraints de bien nourrir leur cheptel, même à des coûts élevés, pour pouvoir satisfaire les clients qui font passer des commandes presque toute l'année. Les deux autres types d'élevages, à savoir, extensif et semi intensif, atteignent des taux de 24 et 30% respectivement pour la charge de l'alimentation, ce qui ne représente pas une charge aussi lourde pour les éleveurs. Néanmoins, pour le couvert végétal, ceci induit des dégradations énormes, surtout de la part des éleveurs sédentaires qui utilisent des terres déjà à faible potentiel fourrager.

Figure 12 : Part de la main d'œuvre dans les charges totales (Année 2008)

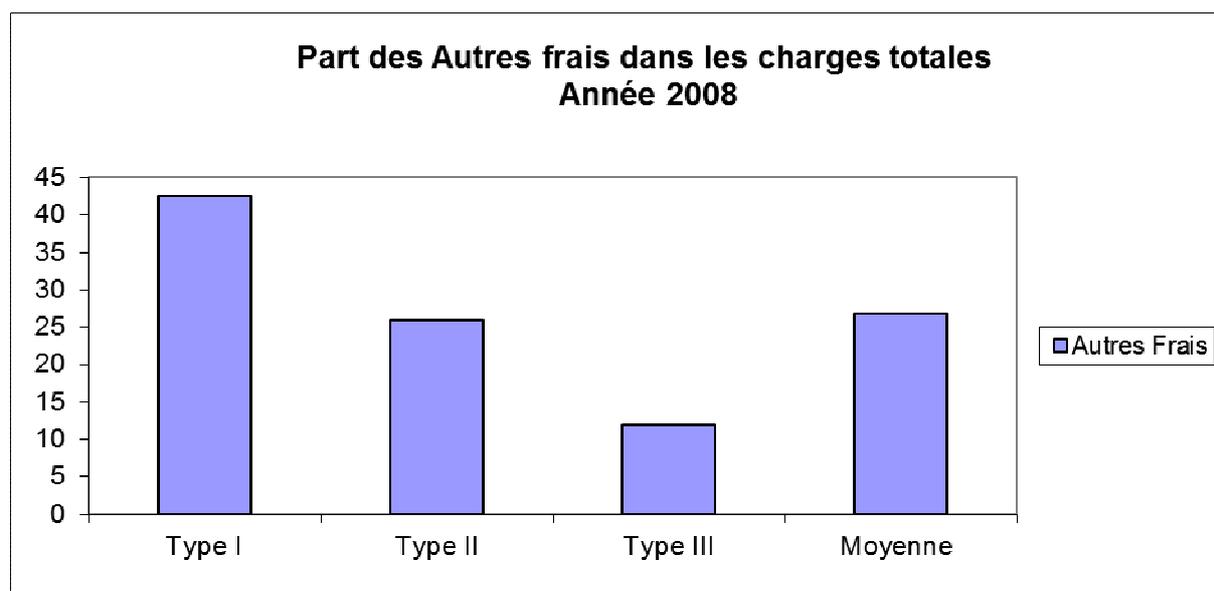


(Source : Enquête 2008 + Nos calculs)

Pour ce qui est de la main d'œuvre, en année de sécheresse, les résultats donnent des taux différents d'un système à l'autre. Une moyenne de 33% des charges est représentée par la main d'œuvre salariale et familiale. Bien que, le travail des membres de la famille semble être non rémunéré, on a essayé de prendre une seule personne par ménage et avec un salaire minimum garanti (voir méthodologie). Il faut dire que cette mesure n'est pas très juste puisque plusieurs membres de la famille sont impliqués dans l'activité de l'élevage ovin, mais leur vrai gain c'est, en fait, la pérennité de leur activité. Pour ce qui est des taux de charges de la main d'œuvre, pour les trois systèmes, on a enregistré une valeur similaire à la valeur

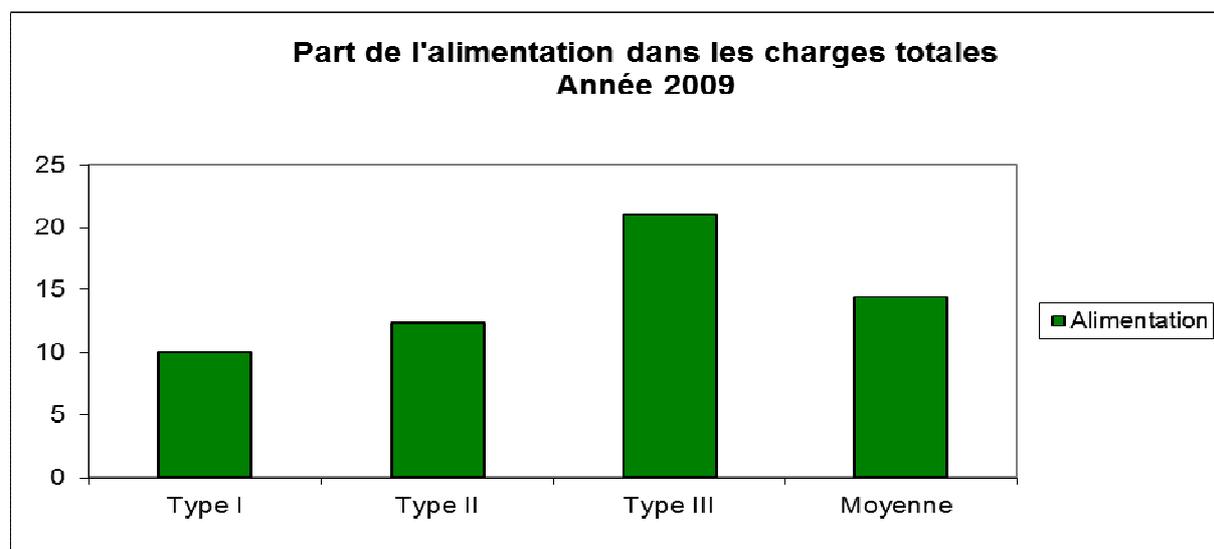
moyenne pour le système extensif ; elle est très élevée pour le système semi intensif et cela est du au fait que le cheptel est divisé en deux. Une partie est en transhumance ce qui nécessite l'embauche d'un berger. La seconde partie du cheptel est sédentaire mais nécessite, elle aussi, une main d'œuvre (salarisée et familiale dans la majorité des cas). Pour le cas des ateliers intensifs, la main d'œuvre, pendant une année de sécheresse, n'a représentée que 21% des charges totales.

Figure 13 : Part des autres frais dans les charges totales (Année 2008)



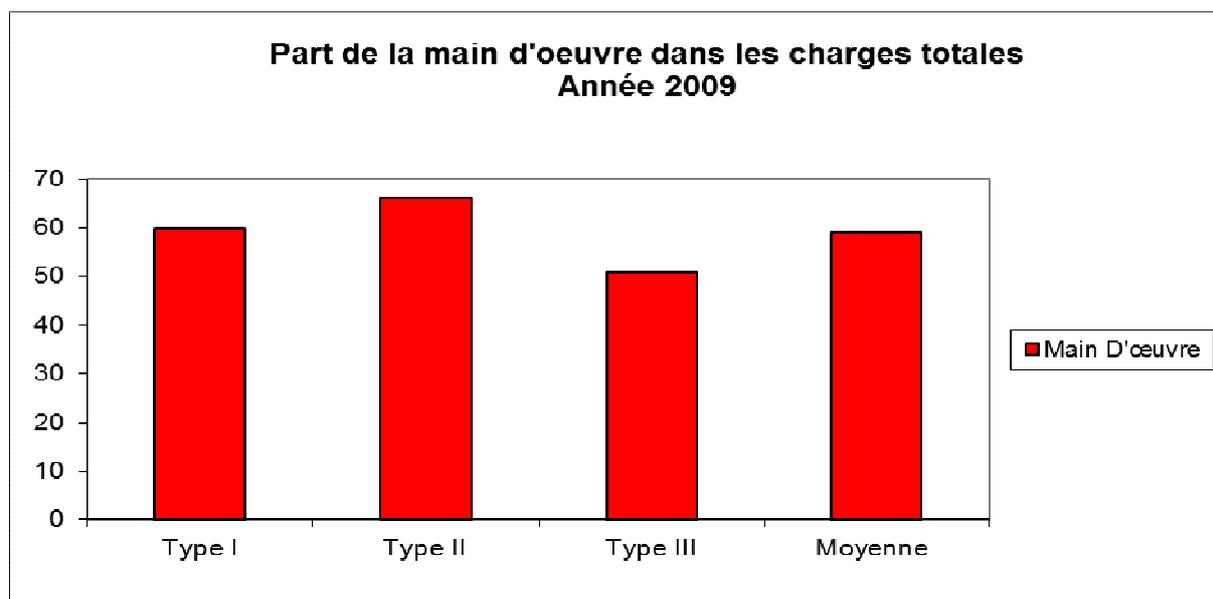
(Source : Enquête 2008 + Nos calculs)

Les autres frais représentent toutes les autres charges : les frais de médication, les frais de commercialisation, les frais de la tonte, et toutes les charges de structure. Pour l'année 2008, une moyenne de 27% du total des charges est représentée par les autres frais en ce qui concerne les trois types regroupés, ceci est constaté également pour le système semi intensif. Cependant, le système extensif est marqué par un taux très élevé par rapport à la moyenne des trois types et par rapport aux autres systèmes. En effet, 42% des charges totales sont des charges diverses, notamment les charges d'électricité, pour ce genre d'éleveurs qui vivent dans les hautes plaines et dans la steppe. L'achat de groupe électrogène, en plus du gasoil, a augmenté leurs charges de structure. Le système intensif par contre enregistre le taux le plus faible pour ces charges en cette année. La rationalisation des opérations de tonte et de commercialisation fait que ce groupe d'éleveurs maîtrise bien les charges de structure pour la rentabilité de ses ateliers.

B. Année 2009 : Année de très bonne pluviométrie.**Figure 14 : Part de l'alimentation dans les charges totales (Année 2009)**

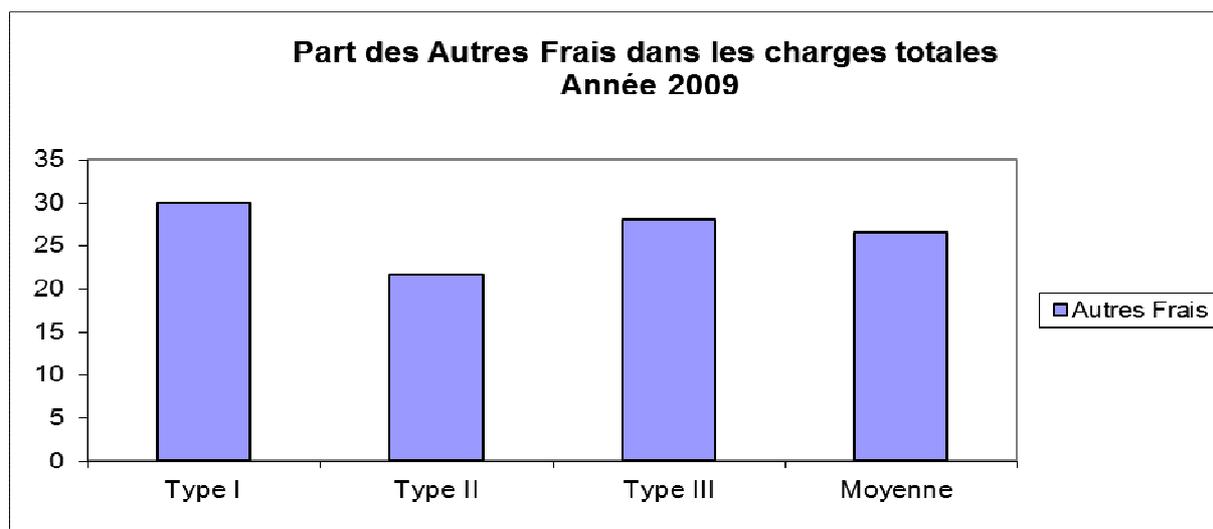
(Source : Enquête 2009 + Nos calculs)

L'année 2009 était une année de très bonne pluviométrie. Les éleveurs, étaient très satisfaits pendant cette campagne du fait que l'aliment était en abondance sur les parcours gratuits. En effet, la disponibilité de parcours gratuits pour les transhumants et les semi transhumants contribue à l'enregistrement de taux de charges très faibles pour le poste alimentation. La moyenne des trois groupes est de 14,45% pour les aliments, avec un taux encore plus bas (10%) pour le système extensif. Pour le système semi intensif, ce taux est de 12,35% des charges totales. Le système intensif enregistre le taux le plus élevé par rapport aux autres systèmes et par rapport à la moyenne des trois groupes. L'alimentation reste tout de même le poste le plus faible comparativement aux autres postes pour la même année (main d'œuvre et frais divers).

Figure 15 : Part de la main d'œuvre dans les charges totales (Année 2009)

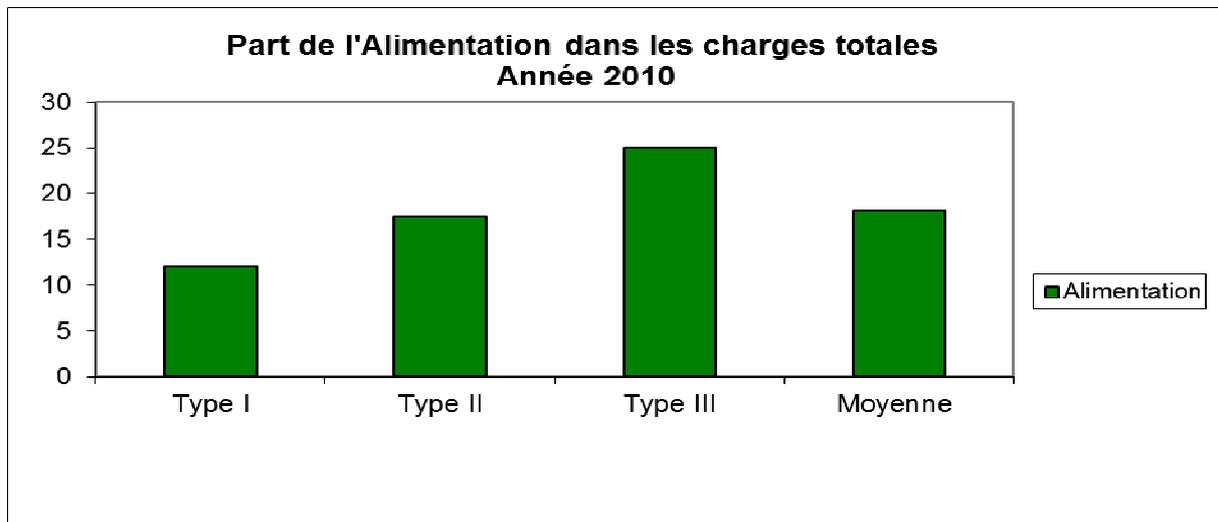
(Source : Enquête 2009 + Nos calculs)

La main d'œuvre est devenue d'une importance cruciale pour tous les types d'élevages. Pendant l'année de bonne pluviométrie où l'aliment est disponible (orge en grain et fourrage) le poste du berger prend le dessus et constitue le maximum de toutes les charges. Une moyenne de 59% des charges totales est déboursée pour le règlement de la main d'œuvre en année de bonne pluviométrie. Le système extensif enregistre presque le même taux alors que le système semi intensif a le taux le plus élevé avec une valeur de 66% des charges totales pour la main d'œuvre. Pour ce type d'élevage, on rappellera que la division du cheptel en deux parties augmente les charges, en particulier celles de la main d'œuvre. Le type intensif enregistre le taux le plus faible par rapport aux autres. Il faut aussi noter que le poste de la main d'œuvre est celui qui enregistre le pic des charges opérationnelles pour tous les types d'élevages en cette campagne de bonne pluviométrie. La rareté des bergers dans la plupart des situations est une contrainte majeure pour le maintien de l'élevage ovin. En effet, si le berger est payé au 1/3 des naissances de chaque saison et que son cheptel est nourri, logé au frais du propriétaire, au bout de quelques années, il finira par devenir lui-même propriétaire et ne travaillera plus comme berger. Le salaire du berger dans le système extensif, et surtout pour les transhumants, est le poste qui marque le taux le plus élevé de toutes les charges et pendant toutes les campagnes qu'elles soient bonnes ou mauvaises.

Figure 16 : Part des autres frais dans les charges totales (Année 2009)

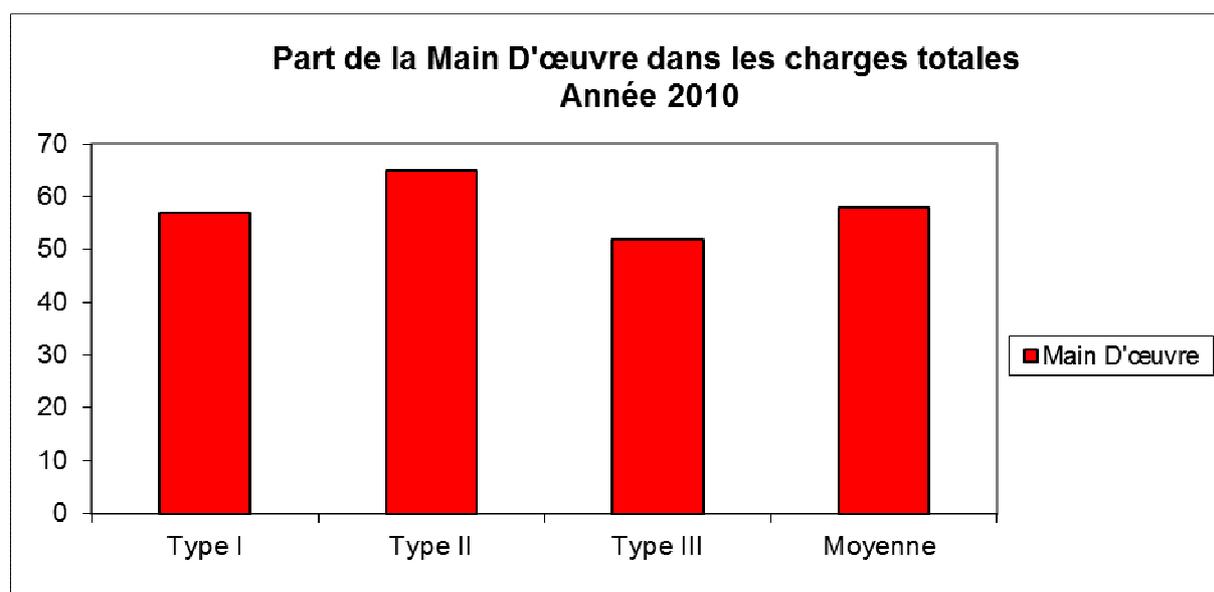
(Source : Enquête 2009 + Nos calculs)

Les autres frais marquent des moyennes invariables au niveau des trois groupes. Une valeur qui tourne autour de 26% est enregistrée pour les charges de médication, de commercialisation et autres. L'eau est une charge négligeable pour cette année, pour les trois types d'élevage, car les fortes précipitations ont contribué à multiplier les points d'eau. Pour les systèmes extensif et intensif, les taux sont presque les mêmes et s'approchent de ceux de la moyenne des trois groupes. Par contre, les autres charges sont moins élevées pour le type semi intensif ; cela est dû à la baisse des frais de surfaces fourragères, car la bonne année permet au cheptel de paître sur des parcours gratuits.

c. Année 2010 : Pluviométrie moyenne.**Figure 17 : Part de l'alimentation dans les charges totales Année 2010**

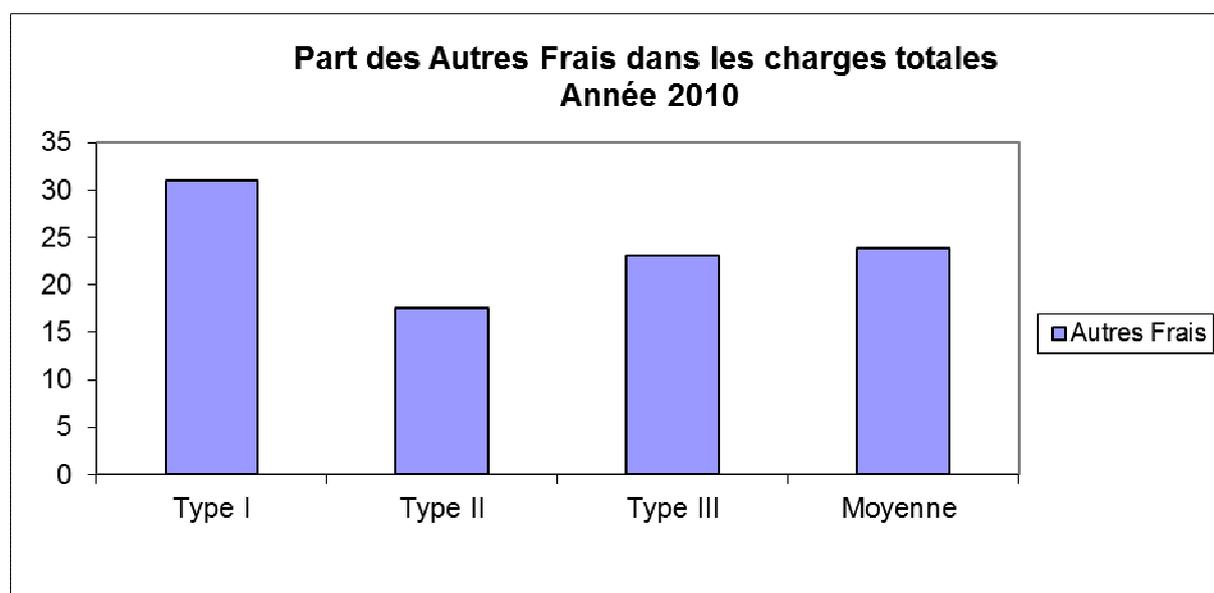
(Source : Enquête 2010 + Nos calculs)

L'analyse des charges, pour cette campagne de pluviométrie moyenne, montre que les charges de l'alimentation dans le système intensif dépassent la moyenne des trois types. Effectivement, au niveau global, en associant les trois systèmes, le poste de l'alimentation représente 18% du total des charges alors que celui en système intensif est de 25%, ce qui se justifie par l'emploi important d'intrants alimentaires pour ce type d'élevage, qui cherche une rentabilité économique et une performance zootechnique, malgré des coûts élevés. Dans le système semi intensif, les frais de l'alimentation sont presque similaires à ceux de la moyenne des trois types pris ensemble. Par contre, dans le système extensif, les grandes étendues de terres de parcours gratuits et la disponibilité des points d'eau, font que les charges de l'alimentation ne représentent que 12% du coût de production de l'ovin viande pendant une année où la pluviométrie est favorable pour la conduite de l'élevage en zones des hauts plateaux, sans trop de frais pour un cheptel aussi important en effectifs que celui de ce type.

Figure 18 : Part de la main d'œuvre dans les charges totales (Année 2010)

(Source : Enquête 2010 + Nos calculs)

La main d'œuvre reste dans tous les cas le poste qui représente des taux relativement élevés par rapport au coût de production. Le travail du berger ainsi que celui de la main d'œuvre familiale constituent une moyenne de 58% du coût de production dans l'élevage ovin viande. Le système semi intensif aligne un taux plus élevé que celui enregistré dans les systèmes extensif et intensif, avec une valeur de 65% du coût de production, auquel il faut ajouter l'utilisation d'une main d'œuvre familiale pour le cheptel sédentaire et pour celui en transhumance dans les zones steppiques.

Figure 19 : Part des autres frais dans les charges totales (Année 2010)

(Source : Enquête 2010 + nos calculs)

Pendant la campagne où la pluviométrie est importante, les frais divers sont faibles. En effet, les charges de surfaces fourragères diminuent, l'eau est pratiquement gratuite, les frais de médication se limitent aux vaccins de routine et les charges de structure sont nettement faibles dans tous les systèmes et pour toutes les campagnes. Néanmoins, ces frais montrent quand même, un taux plus élevé dans le système extensif ; il dépasse la moyenne des trois types regroupés. Cet écart trouve son explication dans les frais de commercialisation qui sont élevés car les éleveurs n'ont pas de moyens de transport pour écouler leurs produits.

CONCLUSION :

L'élevage ovin viande est dépendant du facteur pluviométrique ainsi que du système de conduite. En année de bonne pluviométrie, le coût de production est dominé par le coût de la main d'œuvre salariée et familiale ; le système semi intensif est plus sensible à ces frais que les autres systèmes. La division du cheptel entre deux régions multiplie les charges, même si le pâturage est gratuit. Il ne faut pas oublier que ce qui est gagné sur l'alimentation, est dépensé dans le salaire des bergers. Cependant, durant les années de sécheresse, le poste de l'alimentation apparaît comme le plus sensible pour le coût de production, surtout dans le système intensif. L'intensification est déterminante pour la rentabilité zootechnique ou économique. Les frais de structure ainsi que les frais opérationnels divers sont à un niveau stable car leur consommation ne change pas en fonction du temps ni en fonction du système d'élevage.

VII.2. LES MARGES.

Si la rentabilité zootechnique est analysée à travers la productivité numérique, la rentabilité économique est analysée à travers les marges par brebis. En effet, cette marge représente le revenu net par ménage dans l'activité de l'élevage ovin viande, qui reste tributaire de plusieurs facteurs.

Tableau n°24 : Analyse des marges (DA/brebis)

	Type I	Type II	Type III	Moy/3t ypes	Ecart type	Coefficient de variation %
2008	12.888	5.200	6.242	8.110	3.405	42
2009	13.346	10.034	9.895	11.092	1.595	14
2010	12.940	9.462	9.378	10.593	1.660	15
Moy/3ans	13.058	8.232	8.505		//	//
Ecart type	3.55	2.157	1.614	//	//	//
C V	2,7	26	19	//	//	//
Poids moyen carcasse	16 Kg/tête	13 kg/tête	18 Kg/tête	15,66 Kg/tête	//	//

(Source : Enquêtes 2008/2009/2010 plus nos calculs)

La marge nette moyenne obtenue par les éleveurs de la région de Tiaret fut de 8.110 DA par brebis en année de sécheresse (2008), sur des exploitations de types différents de conduite d'élevage et de superficie fourragère. Elle fut de 11.092 DA par brebis en année de très bonne pluviométrie (2009), soit une différence de près de 3.000 DA par brebis et par an.

La pluviométrie moyenne, telle qu'enregistrée au cours de l'année 2010, n'induit pas un grand écart par rapport à l'année 2009, avec une différence de 400 DA par brebis par an. La marge nette de chaque type d'élevage, au contraire, montre bien des différences liées au système de conduite et au mode de vie (sédentaire ou transhumant). Le système extensif mené sur les parcours des hautes plaines steppiques de la région de Tiaret, donne des résultats supérieurs aux autres types d'élevage. En effet, c'est dans les zones fourragères et intensives que la meilleure marge a été obtenue, en l'occurrence, une moyenne de 13.058 DA par brebis sur trois années consécutives de pluviométrie différente. Cette marge est essentiellement due à l'excellente productivité numérique régionale : 1,58 agneau par brebis.

Ces bons résultats de reproduction compensent les charges d'alimentation et de main d'œuvre. La marge nette dégagée par brebis dans le système intensif est en moyenne de 8.500 DA et dans le système semi intensif, elle est de 8.200 DA par brebis soit une différence de 4.500 et 4.800 DA respectivement pour chaque type par rapport à celui mené en transhumance sur les immenses parcours steppiques de la région. Entre les différents

types d'élevage, on observe des différences de consommation de concentré importantes, dues notamment aux spécificités régionales en matière de type de production et de conditions de milieu. Ces différences de consommation se répercutent sur le poids carcasse des ovins dans chaque type d'élevage. Les animaux conduits dans des ateliers où l'intensification en intrants alimentaires est très importante ainsi qu'en main d'œuvre, donnent les meilleurs rendements en viande (18 Kg/tête). Les ovins nourris à l'herbe donnent également des rendements assez conséquents (16 Kg/tête). Par contre, ceux menés en semi intensif restent proches de la moyenne de la région (13Kg/tête) (Zoubeidi, 2006). Cette différence de poids réside surtout dans l'âge à l'abattage, car les sédentaires vendent beaucoup plus d'agneaux que d'antennais. Les besoins financiers les contraignent à mettre en vente les animaux encore jeunes.

Néanmoins, l'analyse des écarts types et des coefficients de variation, montre que pour l'année 2008, année de forte sécheresse, les différents types de conduite d'élevage donnent un CV de 42%. Cependant, pour l'année 2009, marquée par des précipitations importantes, le CV n'est que de 14%. L'année 2010, année moyenne pour l'enregistrement des pluies, le CV est de 15% alors que l'on sait, par ailleurs, que, quand le CV est supérieur à 15%, on peut parler d'une distribution hétérogène (cas de l'année 2008). Quand le CV est inférieur à 15%, la distribution est, par contre, homogène. En effet, quand on analyse chaque type d'élevage, en fonction des années pluviométriques contrastées, il ressort que le type I, n'est pas influencé par la sécheresse, car le CV est de 2,7%. Cependant, le type II est très sensible aux aléas climatiques et marque un CV de 26%. Le type intensif, grand consommateur d'intrants, est faiblement dépendant du facteur pluviométrique avec un CV de 19%.

On peut conclure alors que seul le système extensif est insensible à la pluviométrie puisque la distribution est homogène sur les trois années (CV 2.7), on le confirme également quand on voit la distribution des trois systèmes durant l'année de sécheresse (2008) le CV est de 42 et donc très hétérogène. C'est le type I qui a entraîné cette dispersion car les deux autres types donnent des CV juste homogène (14 et 15) comme il est constaté sur le tableau N°24.

INTRODUCTION :

Produire de la viande ovine pour le marché local ou étranger doit se faire en maîtrisant les coûts afin d'assurer une certaine compétitivité par rapport à d'autres types de viandes. Il est évident que l'ouverture de notre marché à des produits animaux et à l'alimentation animale venus d'ailleurs mettra davantage l'accent sur la compétitivité des modes de production.

A défaut d'observatoire technico-économique de nos élevages ovins dans leurs différents systèmes de production, on pourrait regarder ce qui se passe dans des pays de la rive nord de la Méditerranée. En effet, même dans des climats plus cléments que le nôtre et avec des niveaux de dégradation des ressources pastorales nettement moindres, l'observatoire installé dans un certain nombre de pays montre que beaucoup d'élevages ne sont pas viables économiquement (FAO/CIHEAM/CIRVAL, 2000). Avec des troupeaux réduits et des quantités produites insuffisantes, ces systèmes ne permettent pas de générer suffisamment de revenu même avec des niveaux de prix élevés.

VIII.1. DONNEES DE CADRAGE DE L'ECONOMIE OVINE

Selon la FAO, le monde compte environ 1,07 milliard d'ovins et 868 millions de caprins en 2009, soit une proportion d'un ovin pour 6 habitants et d'un caprin pour 7 habitants.

Le cheptel ovin a reculé de 11% depuis 1990 alors que le cheptel caprin a progressé de 47% durant la même période. A l'échelle de l'Union Européenne à 27, 3^{ème} bassin ovin du monde, il est ainsi passé de 131 millions de têtes en 1990 à seulement 89 millions en 2009, soit une baisse de 32%. En Afrique et en Asie, le cheptel ovin a progressé respectivement de 27% et de 11%. La production de la viande ovine est en relation avec l'importance du cheptel. Cependant, la productivité du cheptel est différente d'une zone du monde à l'autre. Ainsi, la part de l'Union européenne dans la production mondiale de viande ovine était de 34% en 2009 (dossier Economie de l'élevage, 2011), pour 8% du cheptel mondial. Dans l'UE, le cheptel ovin est à la fois à vocation laitière et allaitante. Les brebis laitières sont situées au sud de l'UE, essentiellement en Italie, Espagne, Grèce et France, alors que les brebis allaitantes se retrouvent avant tout au Royaume - Uni, en Irlande, en France et en Espagne.

VIII.2. L'OFFRE EUROPEENNE :

Dans de nombreux pays européens, les disponibilités continuent de se réduire avec le cheptel. Les ajustements accélérés par le découplage, partiel ou total, de la prime à la brebis avaient durement impacté les effectifs dès 2005. Les effectifs disponibles pour la production en 2010 étaient donc en recul. Par ailleurs, en 2010, certains pays ovins, comme le Royaume-Uni, l'Irlande et l'Espagne ont entamé une recapitalisation qui a creusé les disponibilités à l'abattage. Cela s'est traduit par un recul de production de 4% dans l'UE à 27.

Tableau n°25 : Cheptel d'agnelles saillies et de brebis (milliers de têtes).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Var 10/09
Espagne	18830	18495	18174	18255	17184	16756	16954	16831	15416	15357	4152	-7,8%
R U	18513	16082	16423	16300	16266	15466	14964	14841	14013	13842	3860	+0,1%
France	7306	7126	7020	6833	6749	6649	6463	6273	5888	5769	672	-1,7%
Irlande	3934	3812	3731	3677	3469	3209	2932	2663	2527	2369	360	-0,4%
U E 27	76020	73936	73875	73870	73212	71114	70747	70431	68007	66358	4993	-2,1%

(Source : GEB- Institut de l'élevage d'après Eurostat in Dossier Economie de l'élevage, 2011)

- **Espagne :** Après une forte chute fin 2008 (-8%), le cheptel ovin s'est presque stabilisé, mais il a connu un recul important en 2010 (-7,8%). Malgré ce recul, l'Espagne reste le premier pays européen en cheptel ovin avec 14,2 millions de brebis.

- **Royaume-Uni :** La baisse de cheptel fin 2009 a été également bien moins marquée que les années précédentes avec un recul de seulement 1,2%. Une progression marque l'année 2010 mais elle est faible (+0,1%) pour un total de 13,9 millions de brebis.

- **France :** La France comptait, en 2009, 7,5 millions d'ovins parmi lesquels 55% sont des brebis allaitantes et 22% de brebis laitières. Elle est classée au 3^{ème} rang, juste derrière le R-U et l'Espagne. Sa production d'agneaux est assez étalée dans le temps, mais avec une prédominance d'agneaux dits de « contre-saison », livrés dans le courant du premier semestre grâce au déssaisonnement.

- **Irlande :** Les effectifs ont reculé de 6,2% en 2009 pour se stabiliser à 2,3 millions de brebis.

C'est donc la 5^{ème} année consécutive où le recul du cheptel dépasse les 5%. Ici, c'est la rentabilité de l'élevage ovin qui fait défaut. Dans ce pays où près de 60% des détenteurs d'ovins sont pluriactifs (Economie de l'élevage, 2011), les revenus dégagés par les ovins sont inférieurs aux autres productions et le revenu agricole souvent moins important que le revenu

non agricole. De nombreux détenteurs d'ovins ont donc continué de réduire leur troupeau ou de remplacer des brebis par des vaches, moins pénibles en termes de travail.

VIII.3. LES ECHANGES INTERNATIONAUX EN VIANDE OVINE.

Avant même la signature de l'accord de l'OMC à Marrakech en 1994, l'UE était importatrice nette de viande ovine. Ainsi, en 1990, l'UE importait déjà 260 000 tec de viande, soit 20% de sa consommation. Le R-U est le premier producteur européen de viande ovine (41% de la production européenne). La quasi-totalité (99%) des volumes de viande vendus sont à destination de l'UE (France, Espagne.....).

Tableau n°26: Bilan en viande ovine des principaux pays producteurs (milliers de tec).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Var 10/09
France :												
Importation	175	128	145	139	141	141	144	134	135	134	120	-11%
Exportation	9	9	7	10	9	8	9	8	8	8	9	+17%
R U :												
Importation	123	106	115	127	131	124	129	128	127	130	111	-15%
Exportation	99	30	62	77	77	86	88	69	87	96	90	-6%
Irlande :												
Importation	2	2	2	2	3	2	3	3	3	4	3	-21%
Exportation	55	62	49	45	52	57	55	52	45	43	36	-16%
Espagne :												
Importation	11	10	11	14	10	13	15	12	11	13	14	+1%
Exportation	19	23	24	22	22	21	28	26	22	20	29	+48%
U E 27 :												
Importation	255	256	263	266	257	270	273	268	268	270	237	-12%
Exportation	3	2	3	3	5	5	4	4	5	7	12	+76%

(Source : GEB- Institut de l'élevage d'après Eurostat in Dossier Economie de l'élevage, 2011)

VIII.3.1. Les échanges intra - UE

En viande, les échanges intra-européens sont dominés par les flux en provenance du Royaume-Uni et d'Irlande et à destination de la France. En 2010, les exportations du R-U ont fortement baissé. Avec seulement 90.000 tec, elles ont reculé de 6% par rapport à 2009. La France reste le premier débouché pour la viande ovine britannique, avec près de 59.000 tec en 2010 (65% du total) mais 10% de moins que 2009. Les exportations de viandes ovines irlandaises ont de nouveau sévèrement pâti du déclin de la production, et un nouveau recul du marché intérieur en 2010, qui compte pour près du tiers des volumes, a contribué à limiter la baisse des exportations. Avec 36.000 tec, elle recule cependant de 16%.

La France reste le premier client de l'Irlande, avec la moitié des volumes. Mais en 2010, elle a vu ces volumes baisser de 18% à 18.300 tec.

Les exportations espagnoles ont fortement progressé en 2010 avec 29.000 tec. A destination de la France, les volumes ont progressé de 48%.

VIII.3.2 Baisse de l'offre européenne.

Pour l'année 2010, les abattages ont produit un total estimé à 840.000 tec pour l'Union à 27, soit une baisse de 4% par rapport à 2009. (Economie de l'élevage, 2011).

Au R-U, les abattages ont plongé pour la deuxième année consécutive. Ils ont reculé de 8% pour atteindre 281.000 tec. C'est l'effet de la baisse du cheptel enregistrée en 2009. Mais les débuts d'une recapitalisation en cheptel ont privé les abattoirs d'une partie des agnelles, ce qui a fortement contribué au recul de production. Le poids moyen carcasse des agneaux est de 18,9 Kg. En Irlande, les abattages ont de nouveau reculé. A 48.000 tec ils sont de 6% sous leur niveau de 2009. La production d'agneaux irlandais reposant davantage sur l'herbe que sur les céréales, les élevages ont été peu touchés par la hausse du prix des aliments de bétail. Le poids moyen carcasse est stable depuis les années 2000 à 19,3 Kg.

En 2010, la France a absorbé 11% du total des exportations vers l'UE. La Nouvelle Zélande qui gère le contingent le plus important, avec près de 228.000 tec, a fortement réduit ses exportations vers l'UE. En 2010, la NZ n'a rempli son contingent qu'à 86%.

Les exportations à destination de l'UE n'ont pas été encouragées par les taux de change, avec un dollar néo zélandais qui s'est déprécié de 20% par rapport à l'euro. Avec la dépréciation du dollar néo zélandais, le prix a progressé en euro de 15%. (Economie de l'élevage, 2011).

VIII.4. LA CONSOMMATION

En 2010, la consommation de l'UE à 27 a perdu 7% par rapport à 2009, avec 1,07 million de Tec. Près de la moitié de la consommation est regroupée sur deux marchés, ceux du R-U et de la France. Dans ces deux pays, la consommation porte essentiellement sur des agneaux lourds, de 14 à 20 Kg de carcasse. Le second pôle de consommation se trouve au sud de l'UE et concerne des agneaux légers. Trois pays, l'Espagne, la Grèce et l'Italie regroupent respectivement 10%, 7%, et 7% de la consommation totale.

La consommation individuelle de viande ovine a donc encore reculé de 150g et s'établit à une moyenne de 2,1 Kg/an et par Européen (UE à 27) en équivalent carcasse. Le

niveau de la consommation varie beaucoup d'un pays à l'autre. Il atteint 7 Kg en Grèce, 4,9 Kg au R-U, 2,4 Kg en Espagne et 3,4 Kg en France. (Economie de l'élevage, 2011).

VIII.5. LES PRIX

En 2010, le prix moyen annuel des agneaux lourds (>13Kg de carcasse) dans l'UE, s'est établi à 4,40 euros par Kg équivalent carcasse, soit une hausse de 7% par rapport à 2009, un niveau jamais atteint.

- Au R-U, la cotation de l'agneau lourd a progressé de 13% en euros, pour atteindre une moyenne 2010 de 4,53 €/Kg, un excellent niveau, historiquement haut. A titre de comparaison, la moyenne de la période 2001-2006 s'établit à 3,76 €/Kg. Ce bon niveau de prix résulte à la fois d'une contraction des disponibilités et d'une demande forte à l'export et sur le marché domestique.

- En Irlande, la situation de 2010 était proche de celle du R-U, voire encore meilleure, avec une cotation moyenne de 4,26 €/Kg, 18% au dessus de 2009. Ce niveau de prix n'avait pas été atteint depuis 2001, année où la crise de la fièvre aphteuse au R-U avait dopé la demande pour l'agneau irlandais. En 2010, ce très bon niveau de prix trouve son explication dans le recul de l'offre et la demande qui est restée ferme sur le continent. Sur le marché de l'agneau léger (<13Kg carcasse), la situation est en revanche moins favorable. A 6,91 €/Kg de carcasse, la cotation européenne a baissé de 7%.

- En Espagne, la cotation de l'agneau léger a perdu 8% par rapport à 2009, pour tomber à 6,47 €/Kg. Etant donné la forte contribution de la cotation espagnole dans la moyenne européenne, c'est encore le marché espagnol qui a impulsé la tendance en 2010.

Tableau n°27 : Comparaison du coût de production de l'atelier ovin en 2009 de la base de données Agri Benchmark* et de l'Algérie (moyenne des trois systèmes).

€/Kg	Espagne	France	R U	Australie	Afrique du sud	Algérie**
Produit atelier ovin	9,9	8,8	7,4	3,0	5,4	6,4
Coût de production	9,5	9,4	7,7	3,2	7,9	2,0
Prix du Kg	5,8	5,5	3,0	2,2	2,6	8,0
Poids moyen carcasse(Kg)	11	17,80	16,4	18	10	15

(Source : Institut de l'Elevage juin 2011 + nos calculs pour l'Algérie)

*Agri benchmark : c'est un observatoire international des coûts de production constitué dans le cadre des réseaux d'élevage. Les réseaux d'élevage sont un dispositif partenarial associant des éleveurs et des ingénieurs des chambres d'Agriculture et de l'institut d'élevage en France.

**1 € = 100,88DA en 2009

En comparant l'Algérie à ces pays dont la production de viande ovine est importante, les normes de qualité bien respectées et les échanges internationaux réguliers on remarque que le coût de production d'un kilogramme de viande ovine est le plus bas en Algérie, il est même plus de 4 fois moins que celui de la France ou l'Espagne. En revanche, le prix de vente est le plus élevé. Il est 2,5 fois plus élevé que celui du RU qui alimente le marché français en viande ovine. Le produit par contre est bas dans l'élevage ovin en Algérie, par comparaison à celui de l'Espagne, la France et le Royaume uni. En effet, pour les pays de l'Europe, le rééquilibrage des aides issu du bilan de santé de la PAC a eu un impact très favorable sur les revenus des élevages ovins. Ces aides permettent d'améliorer l'efficacité technico économique : réduction des coûts de production et amélioration de la valeur ajoutée.

L'une des conditions de la compétitivité d'une filière est la maîtrise de ses coûts de production.

CONCLUSION :

La production nationale française ne permettant de couvrir que 53% de la consommation française (contre 80% au début des années 1980), la demande n'est satisfaite que grâce à des importations provenant principalement du Royaume-Uni (48% des importations ovines françaises en 2010), d'Irlande (24%), mais également de Nouvelle-Zélande (17,6%). Il convient, à cet égard de noter que l'UE elle-même est structurellement déficitaire en viande ovine, puisqu'elle n'assure que 80% de sa consommation, recourant pour le reste à des importations de Nouvelle-Zélande et, dans une moindre mesure d'Australie.

En termes de revenu, l'élevage ovin fait, depuis longtemps, figure de parent pauvre de l'agriculture française. De ce point de vue, l'avenir de la filière ovine en France dépendra, en grande partie, du comportement des pouvoirs publics à l'égard des importations qui contribuent largement à satisfaire la demande nationale. L'épidémie de la fièvre aphteuse qui a touché le cheptel du R-U, principal fournisseur de la France en viande ovine, a fait perdre à ce pays 1/5^{ème} de son cheptel ovin (Economie de l'élevage, 2011), ce qui a considérablement affecté sa capacité exportatrice. L'augmentation des prix qui en résulte devrait inciter les pouvoirs publics français à chercher d'autres exportateurs.

Au final, tous ces facteurs sont en faveur de la production ovine algérienne, si le marché français est déficitaire et si ses plus grands fournisseurs (R-U et Irlande) n'arrivent pas à satisfaire ses besoins. L'Irlande expédie les 2/3 de sa production principalement vers la France. Pour 53% des volumes, ce marché suit les pics annuels de consommation au moment

des fêtes (Pâques, Noël, Aïd-el-adha, etc.). Sachant que la Nouvelle – Zélande et l’Australie ont réorienté leurs exportations vers l’Asie, c’est un marché qui devra constituer une cible incontournable pour les producteurs algériens et en particulier ceux des hauts plateaux. Le prix très élevé de l’agneau léger de l’Irlande ainsi que celui de l’Espagne (6,91 et 6,47 €/Kg respectivement), devrait encourager nos éleveurs à pénétrer ce marché et à se développer pour être en mesure d’entrer en compétition avec ces concurrents. Néanmoins, le prix du Kg de viande ovine sur le marché algérien, et plus précisément sur le marché de Tiaret, zone de production, n’est jamais inférieur à 1.200 DA, ce qui est l’équivalent de plus de 10 €/Kg. Par ailleurs, sachant que le coût de production d’un agneau ne dépasse pas les 6.000 DA, quel que soit le type de système d’élevage et quelle que soit l’année, pluvieuse ou de sécheresse (Zoubeidi, 2006 + Enquêtes 2008/2009/2010), ce qui donne un coût de production d’une moyenne de 450 DA/Kg de viande ovine (avec un poids moyen national d’un ovin à l’abattage de 13Kg), il serait bel et bien possible de pénétrer le marché français et de cibler le segment Hallal qui constitue une opportunité pour un projet d’exportation. La population musulmane en France est de l’ordre de 4 710 000 en 2010 (soit 7,5%) de la population totale.

PEW (2010), et la région de Tiaret a eu déjà l’expérience de l’opération d’exportation d’ovins sur pieds pendant les années 1945 – 1962.

CONCLUSION GENERALE

La demande et l'offre agricoles et alimentaires s'inscrivent désormais dans une véritable dynamique de la qualité. La compétitivité « hors prix » est mobilisée pour montrer que les gains ou les pertes de parts de marché dépendent de plusieurs variables stratégiques.

L'analyse des comportements et stratégie des acteurs de la filière ovine dans la région de Tiaret montre le rôle que jouent les coûts de transaction dans leur organisation. Cependant, face aux incertitudes, la coordination des acteurs de la filière s'appuie sur des liens sociaux et organisationnels, mais également sur la répétition des transactions, ce qui permet de fidéliser et d'asseoir la confiance entre partenaires de l'échange. La confiance repose ici sur des liens forts à travers le réseau familial ou amical, mais également la reconnaissance de la qualité professionnelle et de la crédibilité du partenaire de l'échange. La réputation et la confiance sont au cœur des transactions pour pallier les asymétries d'information et l'opportunisme des partenaires impliqués dans les échanges d'ovins. Ces mécanismes de coordination hybrides, centrés sur la confiance, permettent d'assurer une stabilité des relations d'échanges et une efficacité de cette filière, malgré une forte dépendance à des mécanismes de régulation externes notamment, l'approvisionnement en orge. Ces dispositifs permettront d'obtenir des avantages compétitifs.

Sur le plan de la compétitivité prix, notre travail de terrain, qui s'est étalé sur trois campagnes contrastées du point de vue météorologique, nous a amené à conclure que la sécheresse ne constitue plus un facteur conjoncturel mais une donnée structurelle de la région.

L'alimentation représente une moyenne de 60% du coût total en année de sécheresse, donc une charge très lourde à supporter par les producteurs.

Les coûts de production sont différents d'un type d'exploitation à un autre, ainsi que les marges bénéficiaires. En définitive, les différences des marges ne sont dues qu'à la taille des troupeaux et à l'importance de l'utilisation de la main d'œuvre (familiale et salariée). Cela nous pousse à dire que les modes de production et le savoir faire des éleveurs dans les trois systèmes sont plus au moins identiques.

Les systèmes les plus productifs (extensifs) voient leur revenu varier de 12.000 à plus de 13.000 DA/brebis/an pour le système 3/2, contre 5.000 à 9.000 DA/brebis/an pour le système 1 agneau/an, avec des coefficients de variation respectivement de 42% en année de sécheresse et 14% en année de très bonne pluviométrie. Néanmoins, l'hétérogénéité est très marquée chez le type II (exploitation mixte : sédentaire/transhumant). En effet, vu la grande variation des revenus/brebis en fonction des conditions météorologiques, il est difficile de se

prononcer sur la durabilité de ce système. Les exploitations détiennent des troupeaux de petite taille et dégagent des marges bénéficiaires dérisoires. Cependant, ces exploitations représentent 57% des exploitations de la zone d'étude, ce qui signifie que la majorité de la population des éleveurs vit dans des conditions très précaires. Ainsi, en l'absence de soutien de l'Etat, il serait difficile de maintenir cette population sur place, d'augmenter la production de viande rouge et d'assurer une pérennisation des ressources pastorales.

LES FACTEURS EXPLICATIFS :

a. Une rentabilité insuffisante :

En termes de revenu, l'élevage ovin fait, depuis longtemps, figure de parent pauvre de l'agriculture algérienne. L'insuffisante attractivité du métier d'éleveur ovin tient aux conditions de travail difficiles qu'il impose. Il requiert en effet, une grande disponibilité, notamment pour assurer le « gardiennage », et des compétences techniques qui ne s'improvisent pas.

b. Un secteur mal pris en compte par l'Etat :

Malgré l'existence d'une organisation des éleveurs ovins depuis longtemps, le traitement réservé par les pouvoirs publics à l'élevage bovin témoigne d'un intérêt plus particulier par rapport à celui réservé à l'élevage ovin. En outre, la filière ovine souffre d'une certaine exclusion de la part des pouvoirs publics et qui apparaît d'autant plus injuste quand les ovins présents sur une exploitation mixte (ovin/bovin) ne bénéficient pas d'autant d'avantage alloué à la filière bovine. Par ailleurs, la prime à la production laitière bovine pèse aussi sur la compétitivité de l'élevage ovin dans la région des hauts plateaux de Tiaret et a contribué à freiner le développement de cette filière. Certains éleveurs d'ovins ont exprimé leur souhait de vendre leurs cheptels et de le remplacer par du bovin.

c) Les contraintes sanitaires :

Il importe que les mesures sanitaires fassent l'objet d'une harmonisation au plan euro méditerranéen. Si l'Algérie projette une éventuelle exportation de viande ovine vers le marché français, les ovins exportés doivent être produits dans des conditions semblables à celles des ovins élevés en France. Pour des raisons de sécurité sanitaire, une identification des ovins s'impose, ce qui apporte une garantie aux consommateurs.

LES PERSPECTIVES :

L'élevage ovin est une production intrinsèquement liée à l'herbe et qui contribue à l'entretien du paysage et à la protection de l'environnement. Le maintien de cette activité est tout à fait indispensable dans les régions à faible potentiel agronomique. Dans tous les cas, la maximisation de l'utilisation de l'herbe est l'un des leviers essentiels, puisqu'elle est conjuguée à une productivité numérique de bon niveau. Le contexte actuel renforce encore la problématique classique de la recherche d'une forte productivité zootechnique associée à une rentabilité économique.

Les élevages ovins de petite taille, et surtout sédentaires, pourraient modifier profondément leur stratégie en recherchant une plus forte rentabilité économique via l'opération d'engraissement et la contractualisation de leur activité. Cependant, il apparaît que les systèmes d'élevage ovin productif à effectif important de brebis sont largement indépendants des aléas pluviométriques, tout comme le système intensif (élevage de spéculation). Ces éleveurs gèrent des effectifs d'ovins importants et réalisent des marges bénéficiaires satisfaisantes. Ces types d'exploitations nécessitent des actions spécifiques leur permettant de jouer pleinement leur rôle dans l'économie nationale, à savoir, la participation active à l'autosuffisance en viande rouge, à la création d'emplois et voire même, l'exploration des voies d'exportation. Pour la réalisation de ces objectifs, les recommandations à suivre pourraient être ;

- L'amélioration des modes de conduite des troupeaux. Ce type d'exploitation possède un potentiel de production qui pourrait être mieux valorisé. Cette valorisation devrait passer par l'adoption de technologies modernes (Synchronisation, flushing, steaming....) de conduite de reproduction, d'alimentation, de santé, de sélection etc. Cela permettrait l'amélioration des productions en quantité et en qualité.

- L'orientation vers une production de label (voire même qualifiée de biologique), qui représente une alternative prometteuse d'amélioration du profit. Ces exploitations, vu leur situation matérielle plus ou moins confortable, semble être les mieux disposées pour une telle option. En fait, les hauts plateaux constituent un environnement propice pour la spécialisation dans ce domaine. La mondialisation de l'économie et le changement des préférences alimentaires des consommateurs occidentaux en faveur des produits biologiques, font, que le défi pour les pays en développement, tel que le notre, résiderait dans le choix

d'une production compétitive et de qualité meilleure. Enfin, l'un des atouts de la filière ovine réside dans le volontarisme dont fait preuve les éleveurs des ovins dans la région de Tiaret. Malgré la cherté de l'aliment (même avec soutien de l'Etat), les multiples contraintes (entre autres, le climat), les éleveurs soulignent l'intérêt de maintenir et de développer l'élevage ovin en Algérie.

ARTICLES :

- 1- Aréna R. (1983), Méso analyse et théorie de l'économie industrielle, In ADEFI (Ed). Economie Industrielle: problématique et méthodologie. Paris : Economica p 21-40
- 2- Baudry B. (1995) Une nouvelle micro économie. L'économie des coûts de transaction. Les cahiers Français de l'économie, n° 72, p 12-20.
- 3- Belaid D. 1993. Aspect de l'élevage en Algérie. Office de Publications Universitaires. Alger. P73
- 4- Benoit M et all. (1997). Eléments de réussite économique des élevages ovins extensifs du Montmorillonnais. INRA Prod anim p 349-362.
- 5- Benoit M, Laignel G. (2009). Performances techniques et économiques en élevage ovin viande biologique : observations en réseaux d'élevage et fermes expérimentales. INRA Prod ovin p 151-163
- 6- Bensouiah R. (2003) Algérie : Production, commercialisation et consommation de viande ovine. (in Agro Ligne magazine N° 63 Mai/Juin 2008). p 67
- 7- Bourbouze A. (2001) : Nouvelles techniques et mode de gestion des élevages à viande sur parcours (in Agro Ligne magazine : N° 67 Janvier/Février 2009).p 69
- 8- Bourdieu P. (1980). Le capital social : notes provisoires. Actes de la recherche en sciences sociales, n° 31, p 2-3.
- 9- Boutonnet J P. (1996) : Le marché international des viandes : un régulateur des marchés alimentaires nationaux. Economie rurale. Paris.
- 10- Brousseau E. Cadron J.M. (1998). La complémentarité entre formes de gouvernance, le cas de l'approvisionnement des grandes surfaces en fruits de contre saison. Economie rurale, Août 1998 n° 245, p 75-83
- 11- Callon M.(1999). Le réseau comme forme émergente et comme modalité de coordination : Le cas des interactions stratégiques entre firmes industrielles et laboratoires académiques. Paris. Economica p 13-64.
- 12- Coase R. (1937). « The nature of the firm.Economica, p 386-405.
- 13- Hamani M, Soltani E, Snoussi S. (2007). Importance de la filière viande ovine en Tunisie : Stratégies des acteurs (Cas e la région de Zeghouan), Médit N°4, CIHEAM, IAM Bari (Italie) p 14-22.
- 14- Salah S, Arary V, Elloumi M (2004). Engraissement et commercialisation des ovins: Le rôle de L'Aïd-el-adha dans les stratégies des éleveurs de la communauté de Sidi Bouzid. Tunisie n° 2. CIHEAM, IAM Bari (Italie).
- 15- Williamson O.E. (1999). The new institutional economics, talking stock, looking ahead, journal of economic literature, n° 38, pp 95-613.

OUVRAGES:

- 1- Bellet V, Marin E. (2005). Approche des coûts de production et des déterminants du revenu en élevage ovin viande. Institut de l'élevage, Ofival. 73 p.
- 2- Boukhobza M (1993). Monde rural : contraintes et mutations.
- 3- Boutonnet J-P. (1989) : La spéculation ovine en Algérie : un produit clé de la céréaliculture. Notes et documents n°90. INRA. Montpellier.
- 4- Catin M. Regnaut H. (2006). Le sud de la Méditerranée face au déficit du libre échange, collection Emploi, Industrie et Territoire. L'Harmattan, Paris.
- 5- Chambre d'agriculture.(2008). Les perspectives de la filière ovine. Paris (France).
- 6- Constantin A. (1988). Le mouton et ses maladies. 5eme édi OPU. Alger. p198.
- 7- Desmas S. (2005). Analyse comparative de compétitivité: Le cas de la filière tomate dans le contexte euro-méditerranéen. Mémoire de DAA. Economie de l'agriculture et de l'espace. CIHEAM. IAM Montpellier (France) 75p.
- 8- Filipiak E, Marniesse S. (2003). Compétitivité et mise à niveau des entreprises : Approches théoriques et déclinaisons opérationnelles. AFD.
- 9- Granovetter M. (2000). Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie. Paris : Desclée de Brouwer. Collection sociologie économique. 239p.
- 10- Institut de l'élevage. (2012). 2011 L'année économique ovine. Perspectives 2012. Dossier Economie de l'élevage N°432. Paris.62p
- 11- Jarre C (1933). Le problème de l'élevage ovin en Algérie et la coopération. Baconnier frères. Alger. 241p.
- 12- Jarrige (1988). Alimentation des bovins, ovins et des caprins. Inra-Quae. Paris 471p
- 13- Morvan Y (1991). Fondements d'économie industrielle. 2^{ème} éd. Paris. Economica. 639p (Gestion, série : Politique générale, finance et marketing).
- 14- North D.C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge Press University. 152p.
- 15- Ostrom E. (2011). Par delà les marchés et les Etats. La gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes. Revue de l'OFCE/ Débat et politiques. 58p.
- 16- Porter M. (1993). L'avantage concurrentiel des nations. Inter Editions, Paris. 883p.
- 17- Porter M. (1999). La concurrence selon Porter. Ed. Village mondial. Paris 475p.
- 18- Regnault H. (2006). Intégration euro méditerranéenne et stratégies économiques. Collection : Emploi-Industrie et Territoire. L'Harmattan. Paris. 325p.
- 19- Williamson O E. (1985). The economic institutions of capitalism. New York, Free press.
- 20- Williamson O E. (1994). Les institutions de l'économie. Paris: Inter editions. 404 p.
- 21- William O E. (1996). The mechanism of governance. Oxford, Oxford university press.

MÉMOIRES ET THÈSES :

- 1- Dieye P.N. (2003). Comportement des acteurs et performances de la filière lait périurbain de Kolda (Sénégal). Master of Science n°61. I .A.M. CIHEAM Montpellier, France.
- 2- Dieye P.N. (2006). Arrangements contractuelles et performances des marchés du lait local au sud du Sénégal : Les petites entreprises de transformations face aux incertitudes de l'approvisionnement. Thèse de doctorat en Agro-«économie : ENSAM (Montpellier, France).172p.
- 3- Durant et Giorno. (2003).in Latifa Redani. Analyse du potentiel agro exportateur Marocain et des avantages comparatifs avec l'Espagne. L'étude de cas de la tomate primeur. Mémoire de DEA.CIHEAM. IAM Montpellier, 83 p.
- 4- Yann R. (2009). Adaptation aux logiques d'actions par la mise en place d'alternatives organisationnelles en agriculture contractuelle. Mémoire master, Sup agro, Montpellier (France) 49p.
- 5- Zoubeidi M (2006). Etude du fonctionnement du marché des ovins dans la région de Sougueur (Tiaret) selon l'approche Structure- Comportement –Performance. Mémoire de magistère ENSA Alger. 92p

AUTRES DOCUMENTS :

- 1- Direction des Services Agricoles (2008). Evolution des prix des ovins et des aliments sur le marché à bestiaux de Sougueur, Tiaret.
- 2- Direction des Services Agricoles (2009). Statistiques de l'activité élevage dans la wilaya de Tiaret.
- 3- Direction des Services Agricoles (2010). Système d'information de la D.S.A. Tiaret.
- 4- F.A.O. NEPAD. (2006) Appui au développement de la filière ovine avec installation d'un abattoir aux normes internationales dans la wilaya de Djelfa. Profil de projet d'investissement bancable, volume V.
- 5- Ministère de l'agriculture et du développement rural (2006). Aperçu sur l'encadrement et adhérents des associations professionnelles du secteur agricole DSASI. 16p.
- 6- MADR (2008). Présentation de la politique du renouveau agricole et rural en Algérie. DSASI. 17p.
- 7- ONS (2008). Perspectives ... 84p.
- 8- Office National des Statistiques de (2009). L'Algérie en quelques chiffres.

- 9- ONS (2010). Annuaire statistiques de l'Algérie. 182p.
- 10- Yelouni M. (2007). Coûts de transaction et choix des éleveurs laitiers dans l'appellation d'origine contrôlée Cantal. Note et document n°26, Cemagref de Clermont Ferrand. France.

LES SITES WEB:

1. (ANDI) Agence nationale pour le développement de l'investissement. Le guichet unique décentralisé (GUD) Tiaret (2009). www.ondi.dz
2. Benoît M. (2002). Conception et objectifs d'une plateforme de recherche multidisciplinaire sur l'élevage biologique en production ovine allaitante. www.journées.3r.fr/IMG/pdf/2002_élevage_bio_Méthodo_R_et_D_01_Benoit.Pdf.
3. Faivre du paigre, Baxris et Liagre. (2006). Etude sur la compétitivité des filières agricoles dans l'espace UEMOA. www.cotonacp.org/docs/stratégies/etude_compétitivité_filières_agricoles_UEMOA.pdf
4. FAO (2005). Faire face à la « révolution de l'élevage ».l'importance des politiques de l'élevage. Disponibilité en ligne. www.fao.org/aga.html/
5. FAO Stat(2006). Base de données statistiques sur la production agricole : FAO. www.fao.org/html/
6. Kanoun A et all (2007). Pastoralisme en Algérie : systèmes d'élevage et stratégies des éleveurs ovins. www.journée.3r.fr/IMG/pdf/2007-04_pastoralisme_08_kanoun.pdf.
7. Ministère de l'agriculture et du développement rural.(Octobre 2003). Rapport sur les ressources génétiques animales en Algérie. Commission nationale ANGR. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/010/a1250e/./Algérie.pdf>.
8. Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation.(2008). Monographie de l'industrie ovine au Quebec. www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Monographie.ovine.WEB.pdf.
9. Office algérien interprofessionnel des céréales (OAIC) www.oaic-office.com.
10. PEW.2010.<http://www.globalreligiosfutures.org/religios/musulmans>
11. Valceschini.E. (2006). Les problématiques de la qualité dans l'agro-alimentaire : bilan et perspectives/ www.symposcience.org/exl-doc/colloque/ART-00001963.pdf.

ANNEXES

ANNEXE 1

Prix, Poids par catégorie d'ovin sur le marché de Sougueur (2008) (DA/Tête)

	Janvier 2008			Février 2008			Mars 2008		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids Moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	30	9000	11000	30-32	7500	9000	30-32	7000	9000
Brebis gestante	40	10000	12000	40-48	9000	10000	40-48	8500	10500
Brebis suite	25	12000	14500	25-40	11000	12500	25-40	9500	13500
Antenaïse	25	7500	9500	25	6000	8000	20-25	6000	8000
Agnelle	12	4000	6000	12-15	3500	5000	10-15	3000	6000
Agneau	14	4500	7500	14-17	4500	7000	12-17	5000	10500
Antenaïs (12-18 mois)	40	9500	11500	30-40	8000	9500	30-35	9000	12500
Antenaïs (18-24 mois)	50	11000	16500	40-50	11000	13000	40	12000	17500
Bélier de reproduction	60	16000	22000	60-70	14000	17000	55-70	14000	28000
	Avril 2008			Mai 2008			Juin 2008		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids Moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	30-32	6000	8500	30-35	6000	9500	30-35	5500	9500
Brebis gestante	40-48	6500	11000	40	6500	11000	40-48	6500	10500
Brebis suite	35-40	7000	12500	35	7000	12000	35-40	7000	4000
Antenaïse	20-25	5000	7500	20-25	5500	8500	25	5000	8000
Agnelle	15-16	3000	6000	15	3500	6500	15	3500	6000
Agneau	16-17	4000	9000	16	4500	11000	16-17	5000	12000
Antenaïs (12-18 mois)	30-35	8000	13000	35	11000	15500	30-35	10000	16000
Antenaïs (18-24 mois)	40	12500	16500	45	14000	19000	40-45	15000	20000
Bélier de reproduction	60-65	16000	25000	60	17000	26000	60-65	17500	26000
	Juillet 2008			Août 2008			Septembre 2008		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids Moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	32-35	5000	9500	35	5000	10000	35	5000	11500
Brebis gestante	40-48	6000	11000	40	5000	10000	40	5500	11700
Brebis suite	35-40	7000	15000	35	6500	13500	35	6500	11700
Antenaïse	25	5000	8000	25	5000	7000	25	5500	7800
Agnelle	15	3500	6000	15	2500	5000	15	2100	5200
Agneau	16-17	5000	12000	16	4600	10600	16	4000	11000
Antenaïs (12-18 mois)	30-35	9500	14000	35	8000	12700	35	8500	13450
Antenaïs (18-24 mois)	40-45	14000	18000	45	10200	14500	45	10500	17000
Bélier de reproduction	60-65	16500	26000	60	14000	22000	60	14000	23400
	Octobre 2008			Novembre 2008			Décembre 2008		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids Moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	32-35	6000	12000	35	7000	11500	30-35	7500	22500
Brebis gestante	40-48	7500	13500	40	8500	11500	32-40	9500	20000
Brebis suite	35-40	7500	14500	35	11000	14500	30-35	11000	23000
Antenaïse	25	6000	10500	25	6500	10500	22-25	7000	16000
Agnelle	15	4000	7500	15	5500	8500	12-15	4500	10000
Agneau	16-17	6000	11000	16	6000	9500	14-16	6000	12000
Antenaïs (12-18 mois)	30-35	8500	14500	35	11500	19000	25-35	9500	22500
Antenaïs (18-24 mois)	40-45	13500	18500	45	15000	29000	30-45	13500	30000
Bélier de reproduction	60-65	19000	35000	60-65	25000	40000	50-65	22000	38000

(Source : DSA de Tiaret 2009)

Prix, Poids par catégorie d'ovin sur le marché de Sougueur (2009) (DA/Tête)

	Janvier 2009			Février 2009			Mars 2009		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids Moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	30	8200	13000	28	8000	11500	28	6500	11500
Brebis gestante	32	10000	14500	32	10500	13500	32	9000	12000
Brebis suite	32	14000	23000	26	11500	16000	24	13500	16500
Antenaïse	20	7500	12000	18	7000	11000	18	8000	11000
Agnelle	14	6000	8500	13	5000	8000	13	6000	10000
Agneau	16	7500	11500	14	7000	11000	15	8000	13000
Antenaïs (12-18 mois)	30	13500	16000	25	10500	14000	25	11000	14000
Antenaïs (18-24 mois)	35	15000	21500	30	12000	16500	28	14000	19000
Bélier de reproduction	60	24000	30000	50	18500	24000	48	21000	25000
	Avril 2009			Mai 2009			Juin 2009		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	25	9500	12000	30	8000	10000	28	8500	11500
Brebis gestante	35	11000	13500	35	9000	11000	32	10000	12500
Brebis suite	30	13500	20000	26	11500	15500	25	13000	17000
Antenaïse	25	8500	11000	20	7000	9000	20	8000	10000
Agnelle	15	7000	10000	15	7500	9500	16	6500	9500
Agneau	16	10000	14000	18	9500	13000	22	10000	13000
Antenaïs (12-18 mois)	30	13500	17000	32	12000	14000	40	13500	16000
Antenaïs (18-24 mois)	35	17000	23500	45	14500	17500	45	15000	19000
Bélier de reproduction	55	24000	33000	65	24000	27000	65	20000	30000
	Juillet 2009			Août 2009			Septembre 2009		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	28	9000	11500	25	10000	12500	30	11000	15000
Brebis gestante	32	10500	13500	32	11000	14000	32	13000	17000
Brebis suite	25	14000	18500	22	14000	21000	25	15000	22000
Antenaïse	20	8000	11000	18	10000	12500	22	11500	13500
Agnelle	16	7000	10500	15	8000	11000	16	9500	11500
Agneau	22	9500	13500	20	11000	13500	20	11500	14500
Antenaïs (12-18 mois)	40	14000	16500	35	14500	16500	40	15500	18500
Antenaïs (18-24 mois)	45	17500	21500	40	18000	23000	45	19000	24000
Bélier de reproduction	65	24000	30000	60	24000	30000	65	25000	35000
	Octobre 2009			Novembre 2009			Décembre 2009		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	35	10500	15500	35	12000	16000	35	12000	15000
Brebis gestante	32	12000	17000	32	14000	17000	40	13500	16000
Brebis suite	28	15500	24500	28	14500	22000	30	15500	23000
Antenaïse	25	9000	13000	25	11000	13000	22	9000	12000
Agnelle	20	7500	12000	20	10000	12000	18	6500	10500
Agneau	22	10500	13500	25	12000	15000	20	8000	11000
Antenaïs (12-18 mois)	40	17000	21000	45	16000	22000	35	13500	17000
Antenaïs (18-24 mois)	45	18500	26500	50	18000	26000	40	15000	21000
Bélier de reproduction	55	27000	40000	65	30000	40000	60	26000	38000

(Source : DSA de Tiaret 2010)

Prix, Poids par catégorie d'ovin sur le marché de Sougueur (2010) (DA/Tête)

	Janvier 2010			Février 2010			Mars 2010		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids Moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	35	10500	14625	30	10750	13875	32	11750	14500
Brebis gestante	40	13625	16375	34	13000	15375	38	13250	16375
Brebis suite	30	15750	23250	28	15625	22500	28	17375	23250
Antenaïse	23.5	9500	12750	22.5	10000	12750	23	11125	12375
Agnelle	18	6625	9875	18	7650	10250	18	9000	11000
Agneau	20	9000	12000	20	8500	12500	25	10500	12500
Antenaïs (12-18 mois)	35	14000	18000	33	13750	17000	35	15000	19000
Antenaïs (18-24 mois)	42.5	16375	22750	43	18500	22000	45	20000	25000
Bélier de reproduction	52.5	21000	26000	50	21000	25000	50	23500	28000
	Avril 2010			Mai 2010			Juin 2010		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	35	12000	15000	30	12000	14500	28	13500	15500
Brebis gestante	38	13500	17500	34	13500	15500	30	14000	16000
Brebis suite	31	17500	23000	27	15000	21000	25	15000	22000
Antenaïse	25	11500	13500	23.5	10000	12000	22	9500	12000
Agnelle	20	8000	11000	18	8000	12000	16	8500	11500
Agneau	25	11000	13000	20	10500	13000	18	9000	14000
Antenaïs (12-18 mois)	42.5	16500	19750	40	16000	22000	35	16500	21000
Antenaïs (18-24 mois)	45	22500	27500	43	19000	26000	40	20000	24000
Bélier de reproduction	57.5	25500	34000	57	26000	35000	55	25000	30000
	Juillet 2010			Août 2010			Septembre 2010		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	28	13500	15500	28	12000	14000	26	11000	14000
Brebis gestante	30	14000	16000	30	15000	18500	30	14500	18000
Brebis suite	25	15000	22000	25	16000	22000	25	16000	22000
Antenaïse	22	9500	12000	22	8500	11000	20	8500	11000
Agnelle	16	8500	11500	16	6000	10000	16	6000	10000
Agneau	18	9000	14000	18	8000	13500	18	8000	13500
Antenaïs (12-18 mois)	35	16500	21000	35	18000	22000	35	17500	22000
Antenaïs (18-24 mois)	40	20000	24000	40	19000	25000	40	18500	24000
Bélier de reproduction	55	25000	30000	55	30000	40000	56	29000	36000
	Octobre 2010			Novembre 2010			Décembre 2010		
	Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire		Poids moyen	Prix unitaire	
		Min	Max		Min	Max		Min	Max
Brebis d'élevage	28	13000	18000	28	12000	15500	25	11000	13500
Brebis gestante	30	17000	21000	30	14000	17000	28	13000	15000
Brebis suite	25	17500	23000	25	15000	20000	26	15000	20000
Antenaïse	23	13000	16000	20	12000	14000	22	10000	12000
Agnelle	18	9000	13000	18	8000	11000	18	6000	10000
Agneau	20	12500	14500	20	12500	15000	20	8000	12000
Antenaïs (12-18 mois)	38	17000	28000	40	24000	32000	35	16000	19000
Antenaïs (18-24 mois)	45	25000	35000	45	30000	45000	40	22000	25000
Bélier de reproduction	58	35000	50000	60	38000	50000	50	28000	32000

(Source : DSA de Tiaret 2011)

Prix des aliments sur le marché à bestiaux de Sougueur (2009) (DA/ql)

	Janvier		Février		Mars		Avril		Mai		Juin	
	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
Orge	1800	2800	2500	3000	1800	2000	1800	2000	1600	1800	1800	2000
Son	1300	1350	1200	1250	900	1000	800	900	750	800	750	800
Maïs	2200	2300	1800	2000	Non Disponible							
Paille	220	250	230	280	230	260	250	280	/	/	50	70
Alim.Comp	3000	3200	2800	3000	2600	2800	3000	3200	3000	3200	3000	3200
	Juillet		Août		Septembre		Octobre		Novembre		Décembre	
	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
Orge	2000	2200	1800	2200	1800	2000	1800	2000	1800	2000	1700	1800
Son	900	1000	1000	1100	1000	1300	1200	1300	1200	1300	2100	2200
Maïs											2300	2400
Paille	50	70	60	80	60	80	60	100	60	100	100	150
Alim.Comp	3000	3200	3000	3200	3000	3200	3000	3200	3000	3200	3000	3500

Prix des aliments sur le marché à bestiaux de Sougueur (2010) (DA/ql)

	Janvier		Février		Mars		Avril		Mai		Juin	
	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
Orge	1600	1700	1650	1700	1650	1700					1500	1600
Son	1700	1800	1600	1650	1300	1500	1450	1650	1500	1550	1800	1850
Maïs	1350	1400	2100	2250	2300	2350			1700	1800	1800	2000
Paille	100	120	110	120	100	120						
Alim.Comp	3500	3800	3600	3800	3600	3800	3600	3800	3500	3600	3500	3600
	Juillet		Août		Septembre		Octobre		Novembre		Décembre	
	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
Orge	1600	1800	1600	1800	1600	1800	2100	2300	2400	2500	2900	3000
Son	1700	1800	2000	2200	2000	2200	2200	2300	2500	2600	2900	3000
Maïs	1800	2000	1800	2000	1800	2000	2000	2200	2000	2200	2500	2700
Paille	80	100	120	140	120	140	160	170			250	300
Alim.Comp	3500	3600	3500	3600	3500	3600	4000	4200	4000	4200	4300	4500

Origine des aliments :

Orge et son local

Maïs étranger

Aliment composé et pain rassis local

.B : Le prix du pain rassis varie entre 200 et 250/sac de 25 Kg.

ENQUETE ELEVEUR

Date :

Lieu :

Mode d'élevage dominant

Type : sédentaire/Transhumant, Semi transhumant

I/ Identification de l'éleveur :

- Nom :
- Prénoms :
- Tribu :
- Niveau d'instruction :
- Analphabète Primaire Secondaire Supérieur Autres
- Age du chef d'exploitation :.....
- Lieu de résidence :
- Douar :.....
- Wilaya :
- Ancienneté dans le domaine de l'élevage :.....
- Surface agricole utile (SAU)
 - Melk Ha
 - Collective..... Ha
 - Prise en location Ha
 - Prise en association Ha
 - Surfaces fourragères..... Ha
 - Surfaces fourrage naturel Ha
 - Surfaces maraîchages..... Ha
 - Surfaces céréales..... Ha
 - Surfaces irriguées Ha
 - Nombres de parcelles de la SAU..... Ha

Activité principale :

- 1- El. Naisseur () 2- El. Engraisseur () 3- El. Naisseur, engraisseur ()
- Si en association : Nombre d'exploitants :
- Utilisez-vous des parcours collectifs ? 1- Oui 2- Non
- Si oui, combien de mois par an ?.....Mois
- Disposez-vous de moyens de transports ? 1- Oui 2- Non
- Si oui, décrivez le.....pour combien de tête (capacité)
- Nombre de personnes à charge au ménage
- Nombre d'actifs agricoles familiaux
- Nombre d'UTA (Unité de Travail Agricole) dont salarié
- Avez-vous une activité rémunérée autre que l'agriculture : 1 - Oui 2 - Non

- Habitat :

1- Moderne 2- Moderne en cours de construction 3- Traditionnel 4 – autre

II/ Taille et structure de l'élevage :

- Structure de l'élevage :

- Ovin de reproduction, combien (brebis effectif)

- Ovin de boucherie, combien (par rapport au total)

- Nombre de bâtiment d'élevage ovin :

- Lieu

- Effectif cheptel/bâtiment

- Race des ovins :

1-

2-

- Quelle est la race préférée ?.....

Pourquoi ? - Prolificité

- Race adaptée à la région

- Belle laine

- Rusticité

- Autres

- Si vous êtes nomade ou transhumant :

- Région d'origine

- Où se font vos déplacements :Région ciblée pour le pâturage :

- Pendant quelle saison :.....

- Effectif cheptel à déplacer :

- Détenez-vous des troupeaux en gardiennage ? 1- Oui 2- Non

- Si oui, quel est l'effectif gardé ?.....

- Pour qui vous gardez le troupeau : (relation avec les personnes)

- Lien de parenté

- Amis/voisin

- Confiance

- Autres

- Superficie pour le pâturage :Ha

- Charge animaux (tête/ha) :..... ?

- Statut juridique du foncier :

- Location 1- Oui 2- Non

- Si oui Prix :Da/Ha

- Prise en association :

- Historiquement habitué à cette zone

- Autres

- Nombre de brebis reproductrice :

- Nombre de naissance/an :.....(périodes) nombre de mise bas/an

- Nombre de naissance jumelées/an :.....Nombre de femelles ayant mis bas 2 fois/an

- Nombre de mortalité/an + catégorie d'âge :raisons

- Nombre de mortalité de brebis/an

III/ Conduite alimentaire :

1- Sédentaire 2- Transhumant 3-Semi transhumant

- Système d'élevage :

1- Intensif 2- Extensif 3-Semi intensif

- Sédentaire : en bonne année : secteur du pâturage

- Lots d'animaux par différents âge :

1- En période d'allaitement

2- Besoins d'entretien

3- Engraissement

- Composition de la complémentation /lot

- Calendrier journalier (g/tête) (ha/tête)

Heure		5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Lot 1	Complément																	
	Pâturage																	
Lot 2	Complément																	
	Pâturage																	
Lot 3	Complément																	
	Pâturage																	

- Quel est le coût de la complémentation/lot ? (Da/tête)

- Est-ce que vous pratiquez de l'engraissement ? 1- Oui 2- Non

Si oui ; destination des animaux engraisés

Capacité	Catégorie d'âge	Durée	Destination	Effectif de l'année

Estimation du coût de production d'un agneau/année :

Bonne..... Moyenne..... mauvaise.....

Estimation du Kg de poids vif/tête :.....Kg/tête

Estimation du coût d'engraissementDA/tête

IV/ Stratégie de commercialisation :**Achat :**

Période	Catégorie d'âge	Nombre	Prix	Chez qui ?	Lieu	Raisons

Vente :

Période	Catégorie d'âge	Nombre	Prix	a qui ?	Lieu	Raisons

Autoconsommation

Période	Catégorie d'âge	Nombre/an	Raisons

- Quels sont les coûts liés à la commercialisation ?
- Distance qui vous sépare du marché ?
- Coût du transport des animauxDA/tête ou DA/Km
- Quand vous décidez de vendre, sur quelle base vous déterminez l'effectif à vendre ?
- Besoin de trésorerie
- Information sur le prix
- Disponibilité de moyen de transport
- Autres
- Circuit de commercialisation
- Vente directe sur l'exploitation
- Vente sur le marché
- Intermédiaires
- Autres
- Qui décide de l'achat ou de la vente d'animaux ?

V/ Organisation de la profession

- Avez-vous une formation agricole ? 1- Oui 2- Non
- Avez-vous une carte d'agriculteur ? 1- Oui 2- Non
- Avez-vous une carte d'éleveur ? 1- Oui 2 – Non
- Êtes-vous membre d'une organisation professionnelle ? 1- Oui 2- Non
- Si oui, Laquelle ?
- Activité dans l'organisation professionnelle
- Si non, avez-vous eu l'idée d'intégrer une organisation professionnelle ?
- Si oui, raisons :
- Défendre l'activité au niveau de la chambre de l'agriculture
- Demander le soutien de l'état (crédit)
- Organiser le marché des ovins
- Organiser le marché des aliments du bétail
- Autres
- Si non, pourquoi ?
- ça ne m'intéresse pas
- Problème de bureaucratie
- Problème de moyens pour commencer
- Pas de soutien dans l'activité ovine
- Autres
- Si vous êtes transhumant ou semi transhumant
- Avez-vous un contrat signé avec un agriculteur ?
- Si oui,
- Dans quelle région
- Quel lien avez-vous avec l'agriculteur
- Contrat pour quelle durée..... périodeeffectif.....
- Etes vous seul ou en association pour l'utilisation des parcelles pour le pâturage ?.....
- Êtes-vous soumis à des mesures sanitaires avant le déplacement ?

Expliquez :.....
.....
.....

- Qui vous assure le transport du bétail ?
- Location
- Propres moyens
- Location en association
- Autres
- Avez-vous un contrat de transhumance signé avec les fermes pilotes ?
- Si vous faites de l'engraissement, avez-vous un contrat ou une convention de vente ?
- 1- Oui 2- Non
- Si oui,
- Contrat bilatéral
- Convention avec collectivité (laquelle)
- Autres
- Contrat informel
- Contact avec les vétérinaires étatiques
- Une fois/mois
- Une fois/an
- Souvent
- Rarement
- Jamais
- Contact avec les vétérinaires privés
- Une fois/mois
- Une fois/an
- Souvent
- Rarement
- Jamais
- Pourquoi la visite du vétérinaire ?
- Contrôle d'hygiène
- Vaccination
- Traitements
- Vulgarisation et conseil

VI/ Divers:

D'après vous quelles sont les contraintes rencontrées dans l'activité de l'élevage ovin ?

- Coût de production élevé (cherté de l'aliment)
- Prix de vente non rémunérateur
- Coût de commercialisation élevé
- Demande limitée par rapport à l'offre
- Marge commerciale faible
- Manque de l'organisation professionnelle de la filière
- Autres

ARTICLES PUBLIES

RESUME

L'élevage ovin a toujours été la profession et la source de revenu des pasteurs. En effet, à l'époque de la période coloniale, les parcours de l'ouest algérien constituaient le foyer d'exportation du « mouton de l'armoise » ou « mouton oranais » sur les marchés européens et grand fournisseur d'ovins aux souks locaux et nationaux. Suite à la forte pression sur les ressources naturelles et le développement des échanges avec les grandes zones d'agriculture, les systèmes d'élevage des hauts plateaux du Sersou ont connu d'importants changements caractérisés par l'intensification de l'alimentation des animaux, notamment le recours à l'engraissement, pour diminuer la dépendance vis-à-vis d'un milieu très fluctuant.

A la lumière de notre travail d'enquête qui s'est étalé sur trois campagnes, de pluviométrie différente, il ressort que pour la compétitivité hors prix, les engagements entre les différents opérateurs de la filière ovine se font dans le cadre de transactions collectives ou bilatérales. En mobilisant la théorie d'E Ostrom, la théorie de l'agence et la théorie des coûts de transaction, nous montrons que la gestion des biens communs se fait à travers l'organisation de la communauté et que les relations contractuelles sont déterminantes dans les stratégies de production et de commercialisation des ovins. Pour ce qui est de la compétitivité prix, les coûts de production sont constitués essentiellement des coûts de l'alimentation et de la main d'œuvre, ce qui rend la rentabilité économique aléatoire pendant les années de sécheresse, surtout pour les exploitations de petite taille et à mobilité limitée. Face au Royaume uni et l'Irlande, premiers fournisseurs de l'union européenne, le marché français, en particulier et le marché européen en générale devinrent une cible impossible à atteindre, devant le poids du prix élevé du Kg de viande ovine algérienne et devant les mesures sanitaires exigées par ces pays.

Le futur de la filière ovine algérienne doit être traité à la lumière des exigences des performances technico économiques, de l'entretien d'un écosystème fragile et du model de consommation actuel. Il apparaît dans cette analyse que le futur de la production ovine s'avère difficile lorsqu'on prend en considération l'ouverture de notre marché. Aussi, des actions en matière de politique de l'Etat et d'organisation des producteurs s'avèrent plus que nécessaires afin d'assurer la mise à niveau de la filière avant de penser à sa compétitivité sur le marché européen.

Mots clés : Compétitivité – Coût de production – Marges - ovin viande - Algérie