

الديمقراطية الشعبية الجمهورية الجزائرية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieure et de la Recherche Scientifique

المدرسة الوطنية العليا للفلاحة – الحراش - الجزائر

Ecole Nationale Supérieure Agronomique (ENSA) El-Harrach - Alger

THESE

En vue de l'obtention du diplôme de
DOCTORAT es Sciences Agronomiques
Option : Economie Rurale

Par :

Mr. LACHIBI Moussa

Thème

**Analyse des formes de valorisation des potentialités
oléicoles nationales : cas du Nord-Est algérien**

Jury:

Président : BENMEBAREK Abdel Madjid, Professeur , ENSA, Algérie

Directeur de thèse : CHEHAT Foued, Professeur , ENSA, Algérie

Co-directeur de thèse :

Examineur : DOUZANE Malika, Maitre de recherche classe A, INRA, Algérie

Examineur : BENZIOUCHE Salah Eddine, Professeur , Université de Biskra

Année Universitaire : 2019 / 2020

REMERCIEMENTS

Je remercie avant tout Dieu tout puissant, de m'avoir donné la volanté, la patience et le courage pour terminer ce travail.

Au terme de cette thèse, je tiens vivement à remercier toutes les personnes qui, d'une façon ou d'une autre, m'ont accompagné tout au long de ce parcours. Ce travail de recherche n'aurait pu arriver à sa fin sans le soutien, la confiance et la patience dont elles ont fait preuve à mon égard.

Je remercie particulièrement Mr. Fouèd CHEHAT, mon Directeur de thèse pour ses orientations et ses conseils à toutes les étapes de ce travail. La qualité de ses conseils, la diversité de ses regards sur les travaux menés et son soutien ont grandement contribué à la réalisation de cette thèse.

*A **Abdel Madjid BENMEBAREK**, Président de jury : j'exprime ma plus profonde reconnaissance pour l'honneur qu'il m'a fait en acceptant la présidence de notre jury de thèse. Qu'il me soit permis de lui témoigner ma très haute considération et ma profonde gratitude.*

*E tiens également à remercier à **M. Salah-Eddine BENZIOUCHE** et **Mme Malika DOUZANE** qui ont bien voulu honorer ce jury, pour juger ce travail. Qu'ils acceptent l'expression de ma sincère reconnaissance et mon profond respect.*

*Je remercie mon ami **Fathi Abdellatif BELHOUADJEB** qui m'a bouceaup soutenu surtout dans les moments difficiles.*

A ma très chère famille : Mon père Amar, ma mère Massouda, ma femme, mes frères et sœurs (Zobir, Mourad, Hassan, Assia et Zineb)

A mes meilleurs amis et, particulièrement, ceux du département d'économie rurale de l'ENSA et mes collègues du l'INRAA.

J'adresse également mes vifs remerciements à la direction des services agricoles, les subdivisions agricoles qui m'ont aidé durant la réalisation de ce travail, merci infiniment

Liste des tableaux

Tableau n°1: Le nombre des exploitations enquêtées.....	9
Tableau n°2 : Facteurs affectent le développement de la compétitivité	14
Tableau 3:un modèle simple de caractérisation des filières agroalimentaires en Europe... 15	15
Tableau n°4 : La consommation mondiale d'huile d'olive par capita.....	42
Tableau n° 5 : Répartition communale du potentiel oléicole de la wilaya.....	47
Tableau n°6 : Évolution des plantations oléicoles (ha)	50
Tableau n° 7 : Estimation des coûts unitaires des principales variétés cultivées.....	13
Tableau n°8 : Critères de caractérisation et d'identification des systèmes de culture.....	16
Tableau n° 9 : Répartition des exploitations enquêtées selon leurs tailles (ha)	17
Tableau n° 9: Superficies en rapport.....	17
Tableau n° 11 Répartition des exploitations selon la pente.....	59
Tableau n° 12: Répartition des densités selon les classes de pente.....	59
Tableau n°13: Classification des exploitations selon le mode de développement	60
Tableau n° 14 : Prix de vente au niveau des huileries.	61
Tableau n°15 : Niveau de pratique de la taille par les oléiculteurs.....	52
Tableau n°16 : Répartition des types de taille par exploitation.....	63
Tableau n°17 : Pratique du labour au niveau des exploitations.....	63
Tableau n°18: Niveau d'adoption de l'irrigation chez les oléiculteurs.....	64
Tableau n°19 : Type d'irrigation pratiqué.....	65
Tableau n°20 : Techniques d'irrigation.....	65
Tableau n°21: Utilisation des fertilisants par les oléiculteurs.....	65
Tableau n°22 : Types de fertilisants utilisés.....	66
Tableau n°23: Répartition des exploitants par classe d'âge.....	68
Tableau n°24 : Répartition des oléiculteurs selon le niveau d'instruction	69
Tableau n°25: Répartition des oléiculteurs selon l'expérience professionnelle.....	69
Tableau n°26: Répartition des exploitants	69
Tableau n°27: Les exploitations et l'agriculture comme principale source de revenu.....	70
Tableau n° 28:Répartition des exploitants selon la place de l'activité oléicole	70
Tableau n° 29: Répartition des exploitants ayant l'oléiculture pour principale source de . revenu selon le niveau de suffisance du revenu oléicole.....	71
Tableau n°30: Part des exploitations associant d'autres cultures avec l'oléiculture.....	71
Tableau n° 31: Spéculations associées à l'oléiculture.....	71
Tableau n°32 : Parts de l'oléiculture dans les exploitations diversifiées.....	72
Tableau n°33 : Connaissance de l'origine de la variété.....	73
Tableau n° 34: Connaissance des variétés cultivées.....	74
Tableau n°35: Variétés cultivées au niveau des exploitations.....	74
Tableau n°36 : Évaluation de la qualité des variétés cultivées localement.....	75
Tableau n°37: Répartition des exploitations oléicoles selon l'altitude.....	77
Tableau n° 38: Altitude, variétés et stratégies des oléiculteurs.....	78
Tableau n°39: Exploitants participant à la récolte	78
Tableau n°40: Avis des exploitants sur la variation de la production.....	79
Tableau n°41 : Avis des exploitants sur le niveau de variation de la production.....	80
Tableau n° 42: niveau des récoltes des exploitations oléicoles.....	80
Tableau n°43: Niveau de récolte dans les oliveraies exploitées partiellement.....	80

Tableau n° 44: Indicateurs des rendements.....	81
Tableau n°45 : Analyse de l'effet de l'origine de la variété sur le rendement.....	83
Tableau n° 46: Analyse de l'effet de l'âge des oliviers sur le rendement.....	83
Tableau n°47: Analyse de l'effet de l'altitude sur le rendement.....	83
Tableau n°48 : Analyse de l'effet de la pente sur le rendement.....	84
Tableau n°49 : Analyse des forces	84
Tableau n°50 : Evolution de l'effectif des huileries.....	86
Tableau n°51 : Capacités de trituration.....	88
Tableau n°52 : Types d'huileries.....	89
Tableau n°53: Niveau de couverture des besoins industriels par les olives locales	89
Tableau n°54: Appréciation sur les approvisionnements.....	90
Tableau n° 55: Taux de couverture des huileries par la production locale.....	90
Tableau n°56: Volume horaire de trituration par jour.....	91
Tableau° 57: Appréciation du taux de fonctionnement.....	92
Tableau n°58 : Expérience des oléifacteurs dans le métier.....	92
Tableau n°59 : Niveau d'instruction des oléifacteurs.....	93
Tableau n°60 : Nombre d'oléifacteurs ayant suivi une formation.....	93
Tableau n° 61 : Type de formation suivie par les oléifacteurs.....	94
Tableau n°62: Formes d'acquisition des équipements.....	94
Tableau n°63: Trituration, activité unique de l'oléifacteurs	94
Tableau n°64: oléifacteurs actifs après épuisement des olives locales	95
Tableau n°65 : Origine des olives non locales.....	95
Tableau n°66 : Les principales wilayas sources d'approvisionnement.....	96
Tableau n°67 : Pays d'origine des olives importées.....	97
Tableau n° 68: Expérience des oléifacteurs dans l'achat des olives hors région	98
Tableau n° 79: Taux d'intégration des olives hors région	98
Tableau n° 70 : Variabilité des prix d'achat des olives.....	99
Tableau n°71: Canaux d'approvisionnement en olives hors région.....	97
Tableau n° 72 : oléifacteurs vendeurs d'huile d'olive.....	101
Tableau n°73 : Prix de vente d'huile d'olive de la région.....	102
Tableau n°74: Prix de vente de l'huile d'olive issue des olives hors région.....	102
Tableau n° 75 : estimation de la demande en huile d'olive	103
Tableau n°76 : l'origine des clients	104
Tableau n°77 : type de clients.....	104
Tableau n°78 : les formes de stockage.....	105
Tableau n°79 : les moyens de stockages de l'huile d'olive	107
Tableau n°80 : Types de la main d'œuvre employée.....	107
Tableau n°81 : les coûts de trituration des chaînes continues	108
Tableau n°82 : les coûts de trituration des super-presses.....	110
Tableau n°83 : les coûts de trituration des huileries traditionnelles-motorisées.....	111
Tableau n°84 : nombre d'oléifacteurs assurant le transport des olives.....	113
Tableau n°85 : le mode de paiement de service de trituration	116
Tableau n°86 : les niveaux des parts payé en nature au niveau des huileries enquêtées...	116
Tableau n°87: les marges estimées de la vente des huiles récupérées au prix du marché.	119

Tableau n°88: la perception des oléifacteurs sur leur continuité dans l'activité.....	122
---	-----

Liste des figures

Figure n°01 : la Chaîne de Valeur (Michael Porter, 1980).....	11
Figure n°2 : les principales étapes nécessaires pour une bonne insertion dans les chaînes de valeur mondiales.....	13
Figure n°3 : la séquence SCP.....	18
Figure n°4 : la cartographie complète d'un système de marché d'une filière agricole.....	23
Figure n°5 : Évolution de la production mondiale en huile d'olive (1000tonnes).....	30
Figure n°6 : Evolution de la production européenne en huile d'olive.....	31
Figure n°7 : Évolution des rendements oléicoles des principaux pays producteurs.....	32
Figure n°8 : Évolution de consommation mondiale des huiles d'olive.....	33
Figure n°9 : parts des consommations mondiales d'huile d'olive par pays (2011-2016)....	34
Figure n° 10: Évolution des exportations mondiales des huiles d'olive.....	35
Figure n°11 : parts des pays exportateurs d'huile d'olive dans le marché mondial.....	37
Figure n° 12: Évolution des importations mondiales d'huile d'olive.	38
Figure n°13 : Évolution des importations mondiales d'huile d'olive par pays.	38
Figure n°14 : Évolution des importations mondiales d'huile d'olive par pays.	39
Figure n°15 : Évolution des importations algérienne d'huile d'olive.	40
Figure n°16 : Évolution de la production et la consommation algérienne d'huile d'olive...	40
Figure n°17 : nature d'huiles importées.....	41
Figure n°18: les principaux pays fournisseurs d'huile d'olive à l'Algérie.....	42
Figure n° 19 : Disponibilité d'huile d'olive en Algérie.....	43
Figure n°20 : Evolution des superficies oléicoles et de la productivité	49
Figure n°21. Rendement en plants d'olivier cultivés au niveau de la pépinière privée.....	52
Figure n°22 : l'évolution de la production oléicole de la région.....	55
Figure n° 23: Évolution de la densité des exploitations oléicoles.....	58
Figure n°24: Parts de l'oléiculture dans les exploitations.....	72
Figure n°25 : Classes des rendements des exploitations oléicoles.....	81
Figure n°26 : Analyse factorielle	82
Graphe n°27 : Evolution du nombre d'huileries selon la décennie.....	87
Figure n°28 : La différence de prix de vente.....	102
Figure n°29 : La durée de disponibilité des huiles d'olive au niveau des huileries.....	106
Figure n°30 : L'estimation d'huile produite par les oléifacteurs.....	113
Figure n°31 : Les rendements au niveau des huileries étudiées.....	114
Figure n°32 : La production des huiles issues des olives hors région.....	115
Graphe n°33 : Les différents tarifs de paiement cash au niveau de ces huileries enquêtées	117
Figure n°34 : Les marges des oléifacteurs	118
Figure n°35: Etat de la cartographie du système de marché oléicole de la wilaya de Jijel.	120

LES CARTES

Carte n°1 : Distribution spatiale des aires oléicoles.....	28
Carte n°2 : Répartition géographique de l'oléiculture dans la wilaya.....	46
Carte n°3 : Carte Pluviométrique de la Wilaya de Jjel.....	47
Carte n°4 : Répartition des superficies oléicoles.....	48

Liste des abréviations

EAI : Exploitation Agricole Individuelle

FAO : Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation

CF : Conservation des Forêts

CAW : Chambre d'Agriculture de Wilaya.

COI : Conseil Oléicole International.

DSA : Direction des Services Agricoles.

INRAA : Institut National de la Recherche Agronomique d'Algérie.

ITAFV : Institut Technique de l'Arboriculture Fruitière et de la Vigne.

MADR : Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural.

PNDA : Plan National de Développement Agricole.

SNAT : Stratégie Nationale d'Aménagement du Territoire.

UE : Union Européenne.

PAC : Politique Agricole Commune

CNIS : Conseil National d'Information et de Statistiques

S.C.P : Structure, Comportement et Performances

Sup : Supérieur

Qt :Quantité

Q :Quintal

Q :quintaux

Inf : Inférieur

M : Moyen

S : Superficie

R : Rendement

T : Tonne

C : Chaines Continues

TM: Traditionnelle Motorisée

S : Semi-automatique

SOT :Superficie Oléicole Totale

SR : Superficie en Rapport

Age M : Moyen

Age J: Jeune

Age A: Agé

ha: hectare

Km: kilometre

SOMMAIRE

Introduction-problématique.....	1
1. Le référentiel théorique adopté pour la thèse.....	5
2. L'enquête.....	5
3. Le terrain de l'enquête.....	5
4. L'échantillon de l'enquête.....	6

Chapitre I : La filière, concept et développement

1. La chaîne de valeur.....	7
1.2. La chaîne de valeur globale (mondiale).....	9
1.3. L'approche filière : objets et dimensionnement.....	12
1.4 L'acteur dans la filière :.....	17
1.4.1 Critère de propriété du bien et de maniement du bien.....	18
1.4.2 Critère d'intérêt, d'opportunité et/ou de secteur principal d'activité.....	18
1.4.2.1 Les partenaires.....	18
1.4.2.2 Les intervenants.....	18
1.5 La cartographie de système du marché.....	19
1.5.1 Les acteurs de la carte de marché.....	20
1.5.2 L'environnement des affaires.....	20
1.5.3 Prestataires de services.....	21
1.6 Stratégies des acteurs.....	22
1.6 La coordination entre les acteurs de la filière:.....	23
Conclusion du chapitre.....	24

Chapitre II : le marché mondial et la problématique de l'insertion de la filière nationale

2.1 Distribution spatiale des aires oléicoles.....	26
2.2 Évolution de la production mondiale des huiles d'olive.....	27
2.3 Les rendements en olives des pays producteurs: indicateurs de performance et de compétitivité.....	29
3. La consommation mondiale d'huile d'olive.....	31
3.1 Évolution de la consommation dans l'Algérie.....	32
2.5 Les échanges commerciaux.....	32
2.5.1 Les exportations mondiales de l'huile d'olive.....	33
2.5.2 Évolution des importations mondiales d'huile d'olive.....	35
2.5.3 L'évolution des importations par pays.....	35
2.5.4 Évolution des importations d'huile d'olive en Algérie.....	37
2.6 L'état de l'évolution de la consommation d'huile d'olive en Algérie.....	39
2.6.1 La consommation par capita.....	39
2.5 Évolution de la disponibilité d'huile d'olive en Algérie.....	40
Conclusion du chapitre.....	40

Chapitre III : L'offre des exploitations oléicoles dans la région de Jijel

Introduction.....	42
3.3 L'offre oléicole de la région.....	42
3.2 La répartition géographique de l'oléiculture dans la wilaya.....	43
3.3 Évolution de la superficie oléicole.....	45

3.3.1 Spécificité du verger oléicole de Jijel.....	45
3.3.2 État des lieux du potentiel	46
3.3 Problématique de la production des plants	47
3.3.1 La pépinière privée.....	48
3.3.2 Techniques de production utilisée	48
3.3.3 La capacité de production des plants de cette pépinière.....	48
3.3.4 Le rendement de la pépinière.....	48
3.3.5 Les contraintes de production	49
3.3.6 Les contraintes de commercialisation	49
3.4 La pépinière de statut public	50
3.5 L'évolution des superficies en rapport	51
3.6 Les systèmes de culture oléicole et les contraintes de valorisation	52
3.6.1 Caractérisation et évaluation des exploitations oléicoles	53
a) La taille des exploitations et leur distribution.....	53
b) La superficie en rapport.....	54
c) La densité oléicole des exploitations.....	55
d) La structure des exploitations	56
e) Les nouvelles plantations	56
f) Les pratiques agricoles.....	59
3.7 Les systèmes de culture.....	63
3.7.1 Analyse de système de culture.....	63
1.8 Facteurs ajustant les niveaux de valorisation.....	64
1.8.1 Les aspects liés à l'exploitant.....	64
a) l'âge de l'exploitant :	64
b) b) Le niveau d'instruction	64
c) c) La spécialisation	67
1.9 La Part des cultures.....	68
3.10 Le choix de la variété.....	70
3.10.1 Les caractéristiques des variétés.....	72
a. Les variétés dites de la région	73
b. Les variétés dites hors région	73
3.11 Contraintes naturelles et stratégies.....	74
3.12 Récolte annuelle	75
3.12.1 La variation annuelle de la production des exploitations oléicoles.....	76
3.13 Les rendements : réalité et déterminants.....	77
3.14 Identification des forces et faiblesses de l'amont de la filière	81
Conclusion de chapitre.....	82

Chapitre IV: la valorisation industrielle du potentiel oléicole

Introduction.....	83
4.1 Évolution de la capacité des unités de transformation.....	83
4.2 Capacité de trituration et besoins en matières premières	85
4.3 Les types d'huileries.....	85
4.4 Capacités de trituration.....	86
4.5 Taux de couverture en olives locales.....	87
4.6 L'expérience des oléifacteurs	89
4.7 Niveau d'instruction et d'apprentissage des oléifacteurs	90
4.8 les profils des oléiculteurs.....	91
4.9 Stratégies adoptées par les oléifacteurs	92
4.9.2 Le choix des régions d'approvisionnement.....	93

4. 9.3 Pays d'origine des olives acquises à l'étranger.....	94
4.9.4 L'ancienneté dans les achats des olives hors région.....	94
4.9.5 Le taux d'intégration des olives hors région	95
4.9.6 Les prix d'achat	96
4.9.7 Stratégies d'approvisionnement.....	96
4. 9.7.1 Stratégie pour les olives locales	97
4. 9.7.2 Les olives hors région	97
4.10 La commercialisation : contraintes et stratégies.....	98
1. Vente des huiles propres à l'oléifacteurs	98
2. Vente des huiles des oléiculteurs.....	98
4.10.1 Les prix de vente	98
4.11 Les pratiques commerciales.....	100
4.11.1 L'état de la demande.....	100
4.11.2 L'origine des clients	101
4.11.4 Type de clients.....	101
4.11.5 Formes de vente des huiles.....	101
4.11.6 Les durées moyennes de stockage.....	102
4.11.7 Moyens de stockage de l'huile d'olive.....	103
4.11.8 La main d'œuvre.....	104
4.11.9 Les coûts de trituration : constat et stratégies de réduction des charges.....	104
4.11.9.1 Les coûts de trituration pour les huileries en chaînes continues.....	105
4.11.9.2 Les huileries super-presses.....	107
4.11.9.3 Les huileries traditionnelles-motorisées.....	108
4.11.10 L'estimation d'huile produite par les oléifacteurs enquêtés.....	110
4.11.11 Les rendements au niveau des huileries.....	111
4.11.12 La production à façon	112
4.11.13 L'estimation des marges des oléifacteurs	115
4.11.14 La cartographie du système de marché de la filière	117
4.11.14.1 L'état de l'environnement des affaires	118
4.11.14. 2 Les services de soutien.....	118
4.11.15. La continuité dans l'activité : quelles perceptions ?	119
Conclusion du chapitre	120
Conclusion générale et perspectives.....	121
Références bibliographiques.....	129
Annexes	
Résumés	

Introduction-problématique

Il est bien constaté que la voie de la mondialisation s'est adoptée comme ligne incontournable pour la croissance et le développement de l'ensemble des pays de monde dont s'en croyaient : expansion, sécurité et modernité. Bien que la praticabilité et la remonte en échelle dans ses sphères se diffèrent d'un pays à l'autre. Les possibilités et les vertus de l'économie du marché sont maintenant bien saisies et appréhendés notamment, par les bons résultats enregistraient ces dernières décennies par les pays émergents ; la Chine, l'Inde, la Corée du sud, Brésil...etc., ont marqué des niveaux de croissance et de développement importants en gagnant des places avancées dans les échanges commerciaux mondiaux.

Une insertion progressive et intelligente, basée sur l'assimilation des règles de l'économie de marché et la valorisation des potentialités locales matérielles et immatérielles, s'est avérée une démarche fortement recommandée pour porter les économies nationales à des niveaux de compétitivité convenables et rentables. Puisque la progression et l'insertion dans l'économie mondiale suppose préalablement, notamment pour les pays en voie de développement, un développement local harmonieux et efficace en améliorant les potentialités ayant un avantage comparatif appréciable.

Avec le développement industriel, orienté principalement vers l'innovation et la satisfaction des besoins en croissance des consommateurs, la production industrielle, particulièrement l'agroalimentaire, s'adapte pour répondre à leurs tendances actuelles en cherchant des produits de qualité garantissant, en priorité, leur sécurité sanitaire. Dans ce contexte-là ; plusieurs arguments montrent que « le niveau local pourra tirer le plus grand profit des tendances actuelles de la mondialisation, où l'on voit les facteurs culturels intervenir de plus en plus fortement dans les logiques économiques et où l'idée d'origine devient de plus en plus un gage de qualité ». Marie et al (2009).

La liberté d'échange que proclame la mondialisation, impulsé par le capitalisme offensif, dont la libre circulation des produits constituait l'axe principal de ce paradigme, se voie inadapte via le faible niveau de la compétitivité des produits des pays en voie de développement que se soit sur leurs marchés locaux qu'internationaux. Les pays en voie de développement détiennent en général des potentialités naturelles importantes leur permettant d'offrir des produits spécifiques et distinctes en améliorant leur qualité intrinsèque et extrinsèque en créant des lignes de compétitivité appropriées et profitables.

Selon un rapport de la FAO : « L'économie mondiale, agriculture comprise, est en pleine expansion grâce au commerce ; par ailleurs, les exportations des pays en développement tendent à se diversifier, de sorte que ces pays sont moins tributaires qu'autrefois de leurs exportations agricoles ; le commerce international des produits agricoles a progressé lui aussi plus rapidement que le PIB agricole mondial ». (FAO, 2005). Pour cela, la valorisation des potentialités naturelles notamment agricoles, des pays en voie de développement, est constatée une voie stratégique pour multiplier ses ressources en revenu et se développer graduellement dans les chaînes agricoles mondiales. En effet, durant ces trois dernières décennies, les produits de base pris dans un sens large (incluant les produits transformés et non transformés) représentent la plus grande partie des ces exportations dans toutes les régions en développement, à l'exception de l'Asie. De plus, l'Asie est la seule région à avoir su diversifier ses exportations tout en augmentant sa part de marché dans les pays à haut revenu de l'OCDE. (OCDE, 2007).

la valorisation des ressources locales en terme qualité et productivité s'est montrée une démarche à grand intérêt puisque elle permettait de faire dynamiser l'appareil productif locale en satisfaisant les besoins du marché local et en tirant profit des marchés internationaux dans lesquelles ses produits affichent une bonne compétitivité. Cette politique a été la règle suivie par les pays développés, d'où la plupart des pays occidentaux avaient un système agro alimentaire caractérisé par l'utilisation majoritaire des ressources locales, le « terroir local » fournissait l'essentiel de l'alimentation quotidienne et le répertoire culinaire était construit autour de cet éventail ressource. Fischler (1990). En France, les trois quarts des aliments consommés sur le territoire national sont tirés des industries agroalimentaires (Dedeire,1997).

Les politiques de développement contemporaines s'appuient sur l'approche de développement de territoire, comme entité de base des diagnostics et de l'application des démarches. « Le territoire est entendu comme une organisation liant entreprises, institutions et population locales en vue de son développement économique. Les entreprises locales et le territoire sont liés dans la régénération des ressources spécifiques locales qui marquent la différence entre une région et une autre sur le plan de l'innovation. La concurrence des territoires se fait par l'innovation sur la base de ressources spécifiques » (CREVOISIER, 2007).

En ce sens, l'agriculture dans sa dimension plurielle, participerait à un processus de développement territorial, et ce, en particulier au sein d'espaces ruraux tout à la fois considérés comme des espaces fragiles (faible densité de population, déprise agricole) et des espaces en cours de requalification (Roux, 1999). Cette requalification est simultanément le fruit de changements d'usages et de valeurs associées aux espaces considérés intégrant la reconnaissance des ressources territoriales, c'est-à-dire des objets et des valeurs mobilisés par les acteurs participant à la production de territoire (externalités positives, par exemple : environnement, paysage) (Roux et all, 2006).

Les produits sont souvent identifiés par leur milieu climatique, géographiquement dans des régions ou territoires bien déterminés, et l'externalisation des activités de production demande une dynamique créative qui nécessite la perception et la compréhension des transformations des techniques et des marchés à l'échelle internationale, ainsi que, localement, des compétences, des performances et une cohérence élevée dans le système de production pour chaque produit en question. Cependant, l'Algérie, pays étendu avec une superficie de deux millions hectares, a lui permis de disposer d'une richesse naturelles importante et une gamme de produits agricoles assez variées. Le potentiel agricole se constate que sa contribution à l'économie nationale demeure très faible montrant leur faible niveau de valorisation. L'économie algérienne reste peu diversifiée avec un indice de diversification en 2005 de 2,1 (OCDE, 2007) très faible par rapport à des pays voisins comme le Maroc et la Tunisie avec respectivement des indices de 34,7 et 30,6.

Et malgré la présence d'une assiette financière importante tirée principalement par l'exportation de pétrole, qui représentent plus de 90% de la valeur des exportations nationales, n'a pas pu construit une locomotive pour développer les autres secteurs notamment le secteur agricole dont plus de 70% des besoins alimentaires nationales sont importés. Cette dépendance aux marchés internationaux, qui sont constatés instables et vulnérables, questionne le devenir de notre sécurité alimentaire nationale.

En effet, l'Algérie a instauré plusieurs politiques agricoles afin de redynamiser le secteur surtout ces dernières décennies où elle a mis, en successif, des programmes de développement agricole; PNDA, PNDAR, PPDRI...qui visaient essentiellement : le renforcement et

l'élévation des capacités productives des acteurs, la valorisation de potentiel agricole national, minimiser la facture des importations des produits alimentaires, la revitalisation des territoires ruraux. Cependant, les efforts consentis pour le développement sont axés au tour des filières, vu la pertinence et l'importance de la démarche filière dans l'accomplissement des objectifs de développement agricoles.

Et malgré les opportunités que présentent le marché local et le marché extérieur, le niveau de développement de ces filières enregistre des faiblesses importantes notamment celles dont l'Algérie possède un potentiel important lui permettra d'affranchir les premiers rangs sur le marché international. A l'instar de ces filières, la filière oléicole qui s'est inscrite comme filière agroalimentaire stratégique à grand intérêt économique. Elle occupe près de 32 % des superficies arboricoles et participe à alimenter le marché national en huile végétale.

Cependant, les objectifs de la politique agricole nationale est de développer les territoires ruraux en développant l'activité économique au travers la création d'une dynamique et des synergies entre les acteurs du territoire autour de ses ressources agricoles spécifiques.

En ce sens, l'oléiculture comme ressource agricole fortement localisée dans le milieu rural, sa valorisation constitue un objet majeur pour créer une valeur ajoutée qui s'inscrit à long terme et en conséquence le développement de ses territoires en question.

La filière oléicole algérienne montre, depuis des décennies, des signes de crise, avec une dualité entre un système traditionnel peu compétitif en raison des conditions géomorphologiques (dans les zones de montagne) et institutionnelles (faible soutien) et un système moderne, destiné principalement à la production de l'olive de table (Hadjou et al., 2013).

Pour cela, un programme national voué pour le développement de cette filière initié en 2000 visant principalement l'augmentation de la production oléicole nationale en procédant à ; des plantations annuelles, l'implantation des unités de transformation, instituts d'encadrement, nouvelles formes d'organisation de l'activité ...etc. la mise en œuvre de ces actions se fait par l'implication des acteurs locaux au processus de valorisation.

Et malgré les efforts de plantation et le soutien technique et financier, la production locale restait depuis insuffisante pour satisfaire les besoins en croissance des consommateurs locaux particulièrement en huile d'olive. Ce niveau de production constitue un facteur limitant pour l'expansion sur les marchés extérieurs marquant une forte demande en huile d'olive, dont la production nationale ne représente en moyenne qu'un 1% de la production mondiale.

Parallèlement, cette filière a connu des mutations importantes au niveau de l'ensemble des pays producteurs en améliorant le fonctionnement de leur systèmes de production et de commercialisation en répondant aux différents besoins des consommateurs. la compétitivité s'est accentuée entre les pays où le produit connaît des préférences et des facilités commerciales importantes ; Accords de libéralisation bilatéraux et régionaux, système de contingence...etc

Entre les atouts que possède cette filière locale ; potentiel naturel important ; présence des acteurs le long de la chaîne de valeur du produit et des opportunités sur le marché local et extérieur, les faiblesses de la production, à tous les maillons, constituent un ralentisseur au

développement des efforts des acteurs locaux et un manque à gagner important pour la filière nationale.

Pour cela, et à l'égard de ce qui précède ; nous essayons à travers ce qui suit de répondre à la question de recherche principale suivante :

Pourquoi la filière oléicole nationale demeure sous valorisée? Quelles sont les stratégies adoptées pour maintenir l'activité?

Afin de répondre à cette question nous émettons les hypothèses suivantes:

- 1- *Les systèmes de culture oléicoles existants demeurent de type traditionnel à faible productivité.*
- 2- *L'absence d'un marché oléicole réglementé a accentué la désorganisation de la filière et favorise les comportements opportunistes.*
- 3- *Une faible qualification de l'industrie locale, principal levé de valorisation, enregistrant des difficultés d'accompagner les mutations du marché.*
- 4- *Des stratégies appropriées développées par les oléifacteurs locaux pour rentabiliser et maintenir leur activité en présence d'une forte concurrence sur le marché oléicole.*
- 5- *La réhabilitation des systèmes de production locaux et l'organisation des acteurs de la filière selon les règles professionnelles évolutives constituent la feuille de route pour une bonne valorisation de la filière.*

Pour vérifier ces hypothèses nous suivrons la démarche méthodologique suivante :

Etapas méthodologiques	Description
Une recherche documentaire	<ul style="list-style-type: none"> . Concept filière et outils d'analyse . Le marché mondial : tendances et le niveau valorisation du produit local. . État de lieu de la filière oléicole national : politiques et programme de DVP de la filière oléicole : organisation des acteurs, . L'organisation de l'activité agricole, . Documents relative à la filière oléicole nationale et dans le monde
La problématique	<p>Comment augmenter la production locale en huile d'olive ? quelles stratégies adoptées par les oléifacteurs pour rentabiliser et maintenir leur activité ?</p> <p>Hypothèses</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La faiblesse de l'offre en olive 2. Les systèmes de production locaux demeuraient à caractère traditionnel de faible productivité. 3. Une faible qualification industrielle a ralenti le développement de la filière 4. La convergence des acteurs et les relations spécifique tissues au tour du produit peuvent constituer un avantage pour redynamiser l'ensemble de la filière. 5. Des stratégies appropriées adoptées permettent des gains variés et de se maintenir dans l'activité
Cadre théorique	L'approche filière et les outils d'analyse complémentaires
Enquête	Lieu d'enquête : la région de Jijel Acteurs concernés : Oléiculteurs, oléifacteurs, pépiniéristes, organisation professionnelles, instituts d'encadrement.
Le questionnaire	Stratifier en fonction des hypothèses de la recherche
Organisation de la thèse	Des chapitres, chacun traite une ou deux hypothèses

La méthodologie retenue

Pour répondre à la question principale et vérifier les hypothèses émises ; la méthodologie retenue est la suivante :

1. Le référentiel théorique adopté pour la thèse

Le référentiel théorique constitue le cadre logique et méthodologique guidant notre réflexion pour appréhender la réalité du terrain étudié et un échafaudage primordial pour une bonne orientation de nos questions posées et assemblées à des données spécifiques collectées du terrain.

Et compte tenu de la nature de la problématique posée qui cherche les meilleures voies et formes pour rentabiliser l'activité d'un produit agricole et alimentaire d'une forte valeur économique dans un environnement socioéconomique en mutation continue ; Une approche théorique sera véhiculée comme référentiel pour le développement du travail de recherche en question ; c'est l'approche filière avec les outils d'analyse appropriés dont leur conception aide à analyser quelques aspects spécifiques et qui sont compatibles avec la démarche globale du concept qui sont :

- 1) la démarche structure-compétence-performance
- 2) la cartographie de système du marché.

2. L'enquête

L'objectif de l'enquête est de répondre à un ensemble de questions structurées et guidées par notre problématique principale, dont ce que l'on recherche est ordonné comme suit :

- ✚ Analyser les systèmes de production oléicole au niveau des exploitations et leurs niveaux de performances : techniques de production, rendements, savoir faire, modes d'exploitation ...etc
- ✚ Évaluation du programme national oléicole ;
- ✚ Analyse industrielle : contraintes et stratégies des oléiculteurs pour se maintenir en activité ;
- ✚ Soulever les contraintes et les goulots d'étranglement au niveau du système du marché local ;
- ✚ Les trajectoires adéquates et les actions de corrections possibles pour une bonne valorisation du produit oléicole locale.

Le questionnaire de l'enquête sera dressé aux acteurs concernés:

- a) Les oléiculteurs de différentes zones d'étude ;
- b) Les oléifacteurs ;
- c) Les pépiniéristes ;
- d) Des entretiens avec des personnes ressources ; les responsables des institutions en relation avec l'activité ; pépiniéristes, conservation des forêts de Jijel

3. Le terrain de l'enquête

La région d'étude choisie comme terrain d'investigation et de recherche est la région de Jijel. Le choix de la wilaya comme terrain d'étude est poussé par son potentiel oléicole important. Elle est considérée parmi les wilayas les plus productrices d'huile d'olive au niveau national, elle possède un tissu industriel de transformation important, plus de 157

unité de transformation, éparpillées sur l'ensemble de la wilaya, ainsi la présence de deux coopératives oléicoles, une pour les producteurs et l'autre pour les transformateurs.

4. L'échantillon de l'enquête

Pour l'échantillon relatif aux exploitations oléicoles, nous travaillons sur les zones enregistrant un potentiel important de la région, nous avons choisis les exploitations possédant au minimum trois (3) hectares.

Le choix de ces exploitations de trois hectares s'est basé sur les raisons suivantes :

1. Le poids de la commune en termes du nombre d'exploitations ayant des superficies requises ;
2. La possibilité d'avoir une masse d'information importante auprès de ces exploitants appartenant à cette frange ; système de culture, pratiques culturelles ;
3. Une analyse économique fiable .

Pour les pépinières, deux ont été l'objet d'étude : une privée et l'autre publique liée la conservation des forêts de Jijel

A cet effet, 63 exploitants ont été l'objet de l'enquête directe qui sont indiqués dans le tableau suivant :

Tableau n°1 : le nombre des exploitations enquêtées au niveau de la zone d'étude

Zones	Exploitations ≥ 3 hectares
Sattara	11
Emir	10
Ghabala	10
Milia	9
Texanna	6
Belhadeff	4
EL ancer	4
Taher	4
Alawana	3
Kaous	2
TOTAL	63

Source : fait par nous même partir des données de la DSA de Jijel,2016

Pour les oléifateurs, le choix est basé sur les préférences des oléiculteurs, on prend les unités choisissent par les oléiculteurs enquêtés. Le choix est porté sur 28 huileries de différentes catégories.

Pour les pépinières, deux actives ont été l'objet d'étude une privé et autre publique.

L'analyse statistique des données est effectuée à l'aide du logiciel *Statistica*.

Chapitre I : La filière, concept et développement

La filière est un terme anglais qui, littéralement, signifie « chaîne de valeur » ; il fait référence au fait que de la valeur est ajoutée au produit original grâce à la combinaison avec d'autres ressources. Le concept a connu une extension dans sa définition en corrélation avec le développement des structures et de l'organisation des échanges commerciaux dans le contexte de la mondialisation.

L'analyse économique par filière, c'est l'analyse de l'organisation, à la fois sur un plan linéaire et complémentaire, du système économique d'un produit ou d'un groupe de produits; C'est l'analyse de la succession d'actions menées par des acteurs pour produire, transformer, vendre et consommer un produit. Ce produit peut être indifféremment agricole, industriel, artistique, informatique, etc. Ces actions, menées successivement, parallèlement ou complémentaires, peuvent se découper en grands ensembles ou systèmes comme: la production, la transformation, la commercialisation, la consommation. Chacun de ces ensembles englobe une série d'actions plus ou moins importantes qui permettent de passer d'un ensemble à l'autre, dans une suite logique d'interventions; on parle ainsi d'actions situées à l'amont ou à l'aval de la filière. Ces ensembles peuvent, eux-mêmes, se décomposer en sous-ensembles. (Terpend ,1997)

Le concept a connu une extension dans sa définition en corrélation avec le développement des structures et de l'organisation des échanges commerciaux dans le contexte de la mondialisation et les exigences à des analyses plus appropriées au phénomènes économiques devenus plus compliqués. Donc la nature et le stade du système à étudier conditionne le degré et le niveau d'utilisation de l'approche en question. A cette effet, BENCHARIF A et RASTOIN J.L (2007) montrent qu'il s'agit fondamentalement d'une déconstruction des activités par référence à un territoire : on passe d'une filière « nodale » ou « point » (l'exploitation agricole) à une filière « courte » (stade artisanal), puis « fragmentée » (stade agroindustriel), et enfin « éclatée » mondialement (stade agro tertiaire).

Cette vision spatiale qui positionnent la filière dans son stade de développement le plus approprié, elle a aussi fait l'objet d'outil pour décrire la réalité économique d'un système productif et son fonctionnement interne ainsi que les connexions possibles avec son environnement extérieur. En ce sens, les économistes se sont efforcés de procéder à des regroupements permettant de décrire la réalité, de l'analyser et d'en expliquer les dynamiques. Il y a de nombreux modes découpage, mais à bien regarder ils se réduisent à trois :

- **Les découpages verticaux**
- **Les découpages horizontaux** qui découpent le système productif en un ensemble de secteurs et de branches.
- **les découpages spatiaux** qui découpent dans le système productif en sous-ensembles localisés : pôles de compétitivité, SPL. Ces sous-ensembles sont caractérisés « par la proximité d'unités productives au sens large du terme qui entretiennent entre elles des rapports d'intensité plus ou moins forte » Courlet, 2000.

1.1 La chaîne de valeur

C'est un concept qui indique l'interrelation des activités économiques au sein d'une entreprise, sur le plan opérationnel, c'est Michael Porter qui a introduit le terme dans son livre ; *Avantage Compétitif, Création et maintien d'une performance supérieure*. Il a présenté

un cadre pour analyser les différentes activités qu'une entreprise peut déployer : des matières premières jusqu'à la vente, et la valeur ajoutée, ou la marge, de chaque activité est la différence entre la valeur que le client est prêt à payer pour l'activité et le coût de réalisation de cette activité. L'objectif de l'analyse était d'améliorer la rentabilité d'une seule entreprise par la comparaison (benchmarking) de la valeur ajoutée avec les mesures prises par les concurrents, et de décider quelles activités l'entreprise fera mieux d'externaliser (outsourcing) et lesquelles elle doit exécuter elle-même.

A ce titre, Porter a montré que la chaîne se compose d'une série d'activités ajoutant de la valeur, elles aboutissent à la valeur totale fournie par une entreprise. La marge représentée dans le diagramme ci-dessous est la valeur ajoutée.

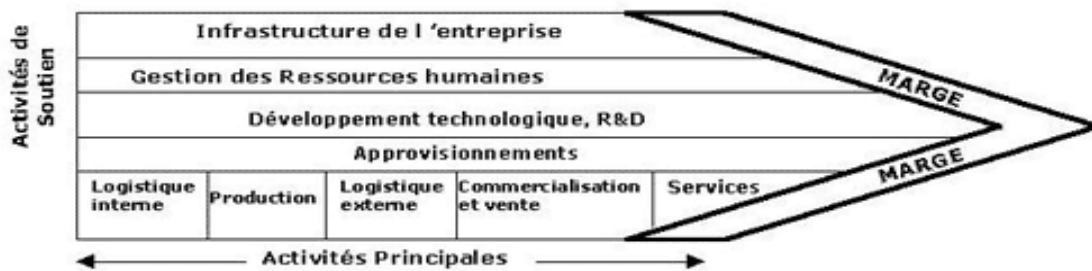


Figure n°01 : La Chaîne de Valeur (Michael Porter, 1980)

L'intérêt de cette approche est de décomposer l'activité de l'entreprise en séquence d'opérations élémentaires et d'identifier les sources d'avantages concurrentiels potentiels. La performance globale de la chaîne de valeur peut être améliorée à la fois par un renforcement de chaque maillon et par un renforcement des liaisons entre les maillons. (Stratégor, 1993).

La chaîne de valeur décrit l'ensemble des activités nécessaires afin d'accompagner un produit ou un service de sa source jusqu'au consommateur final et à l'élimination après usage, en passant par toutes les phases de production (combinaison de transformations physiques et apport de différents systèmes de fabrication).

L'analyse de la chaîne de valeur fournit un outil systématique et analytique qui peut aider les gestionnaires à prendre conscience et comprendre les processus au sein de leur entreprise et surtout à déterminer les coûts impliqués à chaque étape de la chaîne. Il est essentiel de réduire les coûts autant que possible, sans compromettre la qualité et la sécurité.

La chaîne de valeur est composée d'activités primaires – créer et délivrer un; d'activités de soutien qui ne sont pas directement liées à la production mais peuvent fortement augmenter l'efficacité (par ex. recherche et développement). Certaines activités primaires et de soutien peuvent être par ailleurs délocalisés.

«La chaîne de valeur décrit la gamme complète des activités qui sont nécessaires pour amener un produit ou un service, depuis la conception, à travers les différentes phases de production ... à la livraison au consommateur final, jusqu'au rejet final après usage» (Kaplinsky et Morris, 2001). De cette façon, « la chaîne de valeur décrit comment les producteurs, les transformateurs, les acheteurs, les vendeurs et les consommateurs, séparés par le temps et l'espace, ajoutent progressivement de la valeur aux produits quand ces derniers passent d'un maillon de la chaîne à l'autre. Hartwich, 2009) ».

1.2. La chaîne de valeur globale (mondiale)

C'est un concept introduit par Gereffi vers le milieu des années 1990. Il correspond à l'ensemble des activités et des acteurs actifs, implantés dans différents lieux et à travers de nombreux pays, pour amener un produit de sa conception jusqu'à sa consommation. Selon Dicken (1994), « la chaîne globale de valeur est une séquence transactionnellement liée de fonctions, dont chaque étape ajoute de la valeur au processus de production, qu'il s'agisse de biens ou de services ».

La notion de CVM est habituellement interprétée dans un sens plus large pour englober toutes les activités des chaînes de valeur des entreprises, notamment la production, la distribution, les ventes et la commercialisation, la R-D, l'innovation, etc. Ainsi, des facteurs autres que la diminution des coûts déterminent aussi l'évolution des CVM, comme l'entrée sur de nouveaux marchés émergents et l'accès à des actifs stratégiques et au savoir étranger. (Koen De Backer et Norihiko Yamano)

Il renvoie au fait qu'il existe une certaine forme de coordination (gouvernance) des liens et des relations entre les nombreux acteurs engagés dans la création de valeur (par opposition aux transactions réalisées dans une situation de pleine concurrence). Ainsi, pour la filière viandes, « la chaîne de valeur se compose d'un réseau interdépendant d'entreprises, d'institutions, de cueilleurs, des grossistes en viandes, des entreprises de transformation, des fournisseurs de stockage, des transporteurs, des spécialistes en marketing, des exportateurs, des importateurs, des distributeurs, des grossistes et détaillants dans différents pays » (VAN et al, *in* OCDE, 2007)

Cette approche permet d'éclaircir le poids des relations hiérarchiques dans l'analyse des chaînes de valeur, de fait que ces chaînes sont souvent caractérisées par la présence d'un maillon qui pilote le reste de la chaîne ; celui-ci correspond à une firme leader qui définit et impose plus ou moins fortement les conditions de production et de mise à niveau, en terme de prix, quantité et qualité.

En effet, l'insertion effective dans les chaînes mondiales demande au préalable des étapes à remplir, notamment pour les pays en développement vu la faiblesse de ses systèmes de marché, dont chacune des étapes nécessite des compétences spécifiques dictées par leurs marchés spécifiques. Ce processus de progression est constaté important en raison de la valeur ajoutée offerte et à capturer par les économies nationales. La durée du passage d'une étape à l'autre est différente d'un pays à l'autre puisque les performances et les aptitudes socioéconomiques se sont différentes entre eux, ce qui explique la faible présence des économies sous développés dans les segments du marché à forte valeur ajoutée.

A ce propos la figure suivante présente sommairement les principales étapes nécessaires pour une bonne insertion dans les chaînes de valeur mondiales :

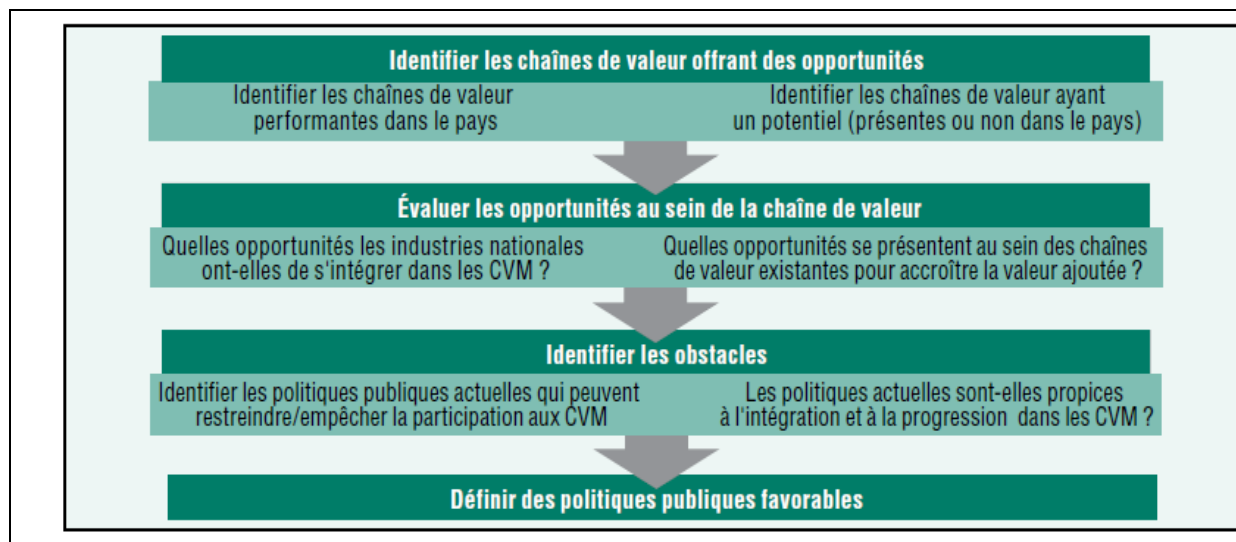


Figure n°2 : les principales étapes nécessaires pour une bonne insertion dans les chaînes de valeur mondiales

Source : BAfD, OCDE, PNUD, 2014

Cette conception montre l'outil et le prototype le plus ordinaire pour une bonne insertion des unités économiques que se soit des entreprises ou des États dans des chaînes plus porteuses de valeur. La première étape recommande une évaluation globale des chaînes de valeur nationales en identifiant celles les plus performant ainsi que celles ayant un potentiel à valoriser que ce soit local ou à l'étranger.

La deuxième étape, consiste à faire un diagnostic stratégique ciblé évaluant les capacités des acteurs nationaux pour saisir les opportunités offertes dans les CVM ainsi que l'évaluation des chaînes de valeurs existantes en identifiant les opportunités offertes pour accroître la chaîne de valeur. La troisième étape est une suite logique et parallèlement à la précédente qui consiste à l'identification d'obstacles et des problèmes handicapant la participation efficace aux CVM et la capacité des politiques actuelles à répondre aux exigences de développement dans les CVM.

En fin la quatrième étape du chemin conceptuel consiste à définir et fédérer des politiques publiques favorables pour une bonne insertion dans les CVM.

Le développement des économies des pays en voie de développement dans les CVM est constaté un peu difficile vu la forte compétitivité existante au niveau des marchés notamment par les leaders des pays développés qui possèdent des niveaux de compétitivité très élevés. Dans les chaînes de valeurs mondiales liées à l'agriculture des pays en voie de développement, plusieurs facteurs affectent et handicapent leur compétitivité sur ces chaînes, dont les principaux sont mentionnés dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°2 : facteurs affectent le développement de la compétitivité des pays en développement dans CVG

Key Factors Affecting Developing Country Competitiveness in Agricultural GVCs

Factor	Description
Productive Capacity: Human capital	<ul style="list-style-type: none"> • Participation in high-value agriculture GVCs requires large amounts of available, low-cost labor. • SPS regulations and supply chain planning require training for producers. Government extension programs are often inadequate due to understaffing and a bias towards production techniques rather than management tools (Fernandez-Stark et al., 2012a). • Upgrading into higher-value segments of the chain, such as packaging and processing, requires a supply of well-trained management staff, agronomists, quality assurance technicians and biologists (Fernandez-Stark, Bamber, et al., 2011a).
Productive Capacity: Standards & certifications	<ul style="list-style-type: none"> • Access to end-markets is premised on the establishment and enforcement of strict SPS standards. A recent survey of agri-food importers revealed that 60% of firms cite quality and safety standards compliance as the main factor influencing sourcing and investment decisions (Cattaneo et al., 2013). • Functional upgrading requires the simultaneous upgrading of inspection procedures and regulatory capacity. Some researchers argue that the process of learning to comply with standards drives upgrading by fostering capability development (Diaz Rios & Jaffee, 2008).
Infrastructure: Transportation infrastructure & services	<ul style="list-style-type: none"> • Poor infrastructure and slow border crossing procedures increase the cost of moving the product from the farm to the pack house to the port/border and finally on to the final destination. • Extended transit time reduces the rate at which trucks can transport goods to ports. • Poor road conditions reduce truck life and increase maintenance costs. • Long and unpredictable customs delays for processing exports can lead to the deterioration of product quality or even the loss of perishable products (WEF et al., 2013). • Specific infrastructure requirements depend on value-to-weight ratio. Some products can easily be shipped by sea while others require air transportation.
Institutionalization: Industry Maturity	<ul style="list-style-type: none"> • The ability to meet exacting quality and safety standards requires R&D investments and the presence of advanced input suppliers and certified testing laboratories. These are frequently lacking in developing country industries. • R&D investments are necessary to maintain and expand a country's presence in global markets, even for agricultural commodities such as pineapples (Suzuki et al., 2011). • The presence of a local supply base, including as pesticide manufacturers and seedling suppliers, contributes to the ability of exporting firms to secure uninterrupted access to critical inputs (Fernandez-Stark & Bamber, 2013; Fernandez-Stark, Bamber, et al., 2011a). • When certified testing laboratories are not available locally, products must be sent to a third country for testing before they are finally shipped to the end-market. This adds to higher costs and transport delays (Diaz Rios & Jaffee, 2008).
Business environment: Access to finance	<ul style="list-style-type: none"> • Investment in irrigation systems, greenhouses, and cold storage, is necessary to achieve productivity improvements, quality requirements and satisfy foreign SPS standards (Fernandez-Stark et al., 2012a). In general, however, access to capital continues to be more restricted for agriculture than for other sectors due to a high perception of risk, asymmetrical information problems, lack of guarantees, dispersion in rural areas, and unfavorable economic policies (World Bank, 2008).

Source : Bamber, P. et al. 2014. OECD

Une chaîne globale de valeur peut être décrite à travers 4 éléments :

- Une séquence d'activité de la conception à la réalisation (structure et flux intrants /extrants) ;
- Un espace géographique et économique, estimé à travers la localisation et la concentration des activités (parts de marché) et des échanges internationaux ;
- Un contexte institutionnel (politiques publiques, conventions et normes publiques ou privées) ;
- Un système de gouvernance (relation de pouvoir qui déterminent l'allocation des ressources humaines, financières et matérielles dans la CGV). (BENCHARIF , RASTOIN , 2007)

L'ensemble des 4 « entrées » caractérisant une CGV vont ainsi permettre de décrire un processus historique de construction puis de déconstruction des filières en s'appuyant sur la grille imaginée par L. MALASSIS sous le nom « les 3 âges de l'alimentaire » (Malassis, 1997) et complétée pour la période récente par un quatrième âge.

Tableau 3 : Un modèle simple de caractérisation des filières agroalimentaires en Europe par la méthode de la chaîne globale de valeur

Etape historique Du système alimentaire	Séquence d'activités	Espace Géographique	Environnement institutionnel	Structure de gouvernance
Agricole (filière « point »)	Unicité de lieu, d'action et de temps (exploitation agricole autarcique)	Limité- Terroir de proximité (quelques Km)	Coutumes, édits seigneuriaux et religieux	Féodalité, religion (réseau relationnel)
Artisanale (filière « courte »)	Division de travail : agriculteur-artisan-marchand, flu d'échange limités (autoconsommation rurale importante)	Localisé- Région Naturelle (quelques dizaines de Km)	Ordonnances royales, codes déontologiques corporatistes	Royauté, corporation (réseau modulaire)
Agroindustrielle (filière « fragmentée »)	Forte Spécialisation /diversification des activités, standardisation des produits, production de masse essor du commerce de détail LS	Elargi- continent (quelques milliers de Km)	Lois, décrets et directives, accordss internationaux (PAC, GATT, Organisations professionnelles, contrats	Etat, organisation Intergouvernementales Régionales ou Multilatérales, FMN (réseau captif)
agro tertiaire (filière « déconstruite »)	Tendance au recentrage sur le cœur de métier, prépondérance Des services dans le cout final, Généralisation de RHF	Globalisé- Monde (40 mille km)	Normes internationales (OMC, ISO 22 000), codes de bonnes pratiques	Etat, organisation Intergouvernementales Régionales ou Multilatérales, FMN (réseau captif)

Source : Bencharif et Rastoin , 2007

Le concept de chaîne de valeur globale met particulièrement l'accent sur la coordination des différents acteurs le long de la chaîne d'activités de production, transformation et distribution des produits. Selon Gereffi et al (2005), cinq catégories de gouvernance de la chaîne de valeur sont, par ordre de coordination formelle décroissant :

- la gouvernance intégrée verticalement ; chaîne globale de valeur contrôlée par les vendeurs
- la gouvernance relationnelle ;
- la gouvernance captive
- la gouvernance modulaire
- la gouvernance du marché ; chaîne globale de valeur contrôlée par les vendeurs

Selon ce cadre théorique, la forme particulière de coordination d'une chaîne dépend de l'interaction entre trois facteurs :

- 1) la complexité de l'information qui doit être transférée entre les acteurs pour que la transaction soit effectuée avec succès ;
- 2) le degré auquel cette information peut être codifiée et transférée entre acteurs ;
- 3) la capacité du fournisseur à entreprendre les tâches requises.

1.3. L'approche filière : objets et dimensionnement

La filière n'est pas une méthodologie d'analyse de la réalité mais un quid pour mieux comprendre l'hétérogénéité des compétences des agents du marché et de leurs relations de pouvoir au sein d'un marché spécifique (BENCHARIF, 2001). Les filières sont l'un des éléments les plus importants dans les réseaux ou les systèmes de production.

Une filière de production est l'ensemble des agents (ou fractions d'agent) économiques qui concourent directement à l'élaboration d'un produit final. La filière retrace donc la succession des opérations qui, partant en amont d'une matière première – ou d'un produit intermédiaire – aboutit en aval, après plusieurs stades de transformation/valorisation à un ou plusieurs produits finis au niveau du consommateur. (BENCHARIF, 2001)

La filière peut être définie comme une succession d'opérations permettant de produire un bien. Mais, il faut aussi considérer l'ensemble des techniques et technologies nécessaires, les relations de complémentarité, le cheminement entre ces étapes, les résultats économiques, l'ensemble des acteurs ainsi que leurs stratégies et les relations (de complémentarité, de dépendance, de hiérarchie...) existant entre eux. En prenant en compte ces différents niveaux, elle forme alors un système. Celui-ci peut aussi être décomposé en sous-filières. (CHARLOTTE, 2006)

L'élément essentiel dans le passage fonctionnel des flux entre les acteurs est la création de la valeur, en contribuant à la formation de la richesse globale. Ce processus s'inscrit dans le cadre d'une valorisation économique des biens, qu'ils soient de base (matières premières) ou secondaires (subissant des opérations supplémentaires en vue d'augmenter la valeur ajoutée au produit final).

Cependant, « la valorisation économique se définit par la production d'une valeur ajoutée par le biais de la transformation et la commercialisation des ressources de la biodiversité. Elle implique donc la participation d'un certain nombre d'acteurs qui, compte tenu de la pluralité des formes de coordination des agents dans une économie de marché, sont amenés à se coordonner d'une part sur des marchés et d'autre part au sein d'organisations hiérarchiques ou réticulaires » (REQUIER, 2009).

Les différentes définitions proposées constituent des passerelles auxquelles nous aident à mieux utiliser les logiques en découlent pour encadrer le cas étudié, à cette effet, nous décrivons quelques paramètres et outils qui peuvent être utilisés pour approfondir l'analyse.

L'analyse de filière est souvent expliquée à partir de deux sources dans la théorie économique: l'économie industrielle et l'économie institutionnelle. Selon MORVAN (1991), parmi les notions les plus répandues de l'analyse industrielle moderne, la notion de filière de production est probablement celle qui, depuis le début des années soixante-dix, a connu un succès les plus évidents : outil d'analyse prestigieux d'une grande partie de l'Ecole Française, d'Économie industrielle, symbole d'une méthode qui prétend approcher de façon tout à fait originale la réalité économique.

L'économie industrielle s'est beaucoup basée sur une analyse systémique et sur une analyse méso-économique. L'un des intérêts de l'économie industrielle est de mettre en relation l'analyse des comportements des agents et l'analyse globale de fonctionnement des systèmes (macro économie, comptabilité nationale). Elle permet de repérer les nœuds stratégiques de valorisation et également les goulots d'étranglement au niveau des producteurs, des fournisseurs de produits d'amont et de crédit, des opérations de collecte, de transport, de transformation, de distribution et d'utilisation finale des produits.

En cherchant la compréhension de la réalité agroindustrielle, MASON (1939) propose un modèle pour mettre "en lumière un curieux mélange de théorie et d'empirisme. Pour lui, l'analyse économique ne doit jamais se dissocier de la réalité et par conséquent elle doit toujours s'appuyer sur des données statistiques ou d'enquêtes par questionnaires.

Selon MASON, le mélange théorie-empirisme devrait répartir les rôles de la façon suivante: la théorie identifie les possibles variables explicatives du comportement industriel et l'analyse empirique vérifie les rapports entre ces variables et leur pouvoir explicatif de la réalité.

Ainsi, il ouvrait la voie à des analyses qui utiliseront les rapports entre structures et comportements comme facteurs explicatifs de l'organisation et de la stratégie des firmes. Bien qu'une "méthode d'analyse globalisant des réalités économiques industrielles" ait été lancée par MASON ce n'est pas à lui que l'on doit la séquence "structures-comportements performances".

C'est J. BAIN (1959) qui reprendra les idées de MASON et les formalisera en donnant naissance au triptyque ($S \Rightarrow C \Rightarrow P$). Il introduit deux éléments essentiels dans l'histoire de l'Économie Industrielle: la notion de "performance", qui a été négligée par MASON, et la direction de la séquence.

Il postulait qu'il existait des relations causales entre les structures d'un marché, les stratégies des firmes sur ce marché et leurs performances économiques. Ainsi, la performance d'une firme serait étroitement liée à la structure d'organisation du marché dans lequel elle s'insère. BAIN a eu le souci de ne pas admettre la séquence $S \Rightarrow C \Rightarrow P$ comme univoque et déterministe. Il admettait que "des conditions structurelles données et identiques pouvaient très bien engendrer des comportements et/ ou des performances variées".

Selon BAIN pour comprendre les structures du marché, doivent être prises en compte cinq points principaux:

- **La différenciation des produits ;**
- **L'importance des barrières à l'entrée ;**
- **L'intégration verticale ;**
- **La structure des coûts ;**
- **Le degré de concentration des vendeurs.**

Dans le prolongement des idées de MASON, il concentre ses analyses sur les industries ou sur un groupe de firmes concurrentes dans une structure industrielle donnée, plutôt que sur la firme.

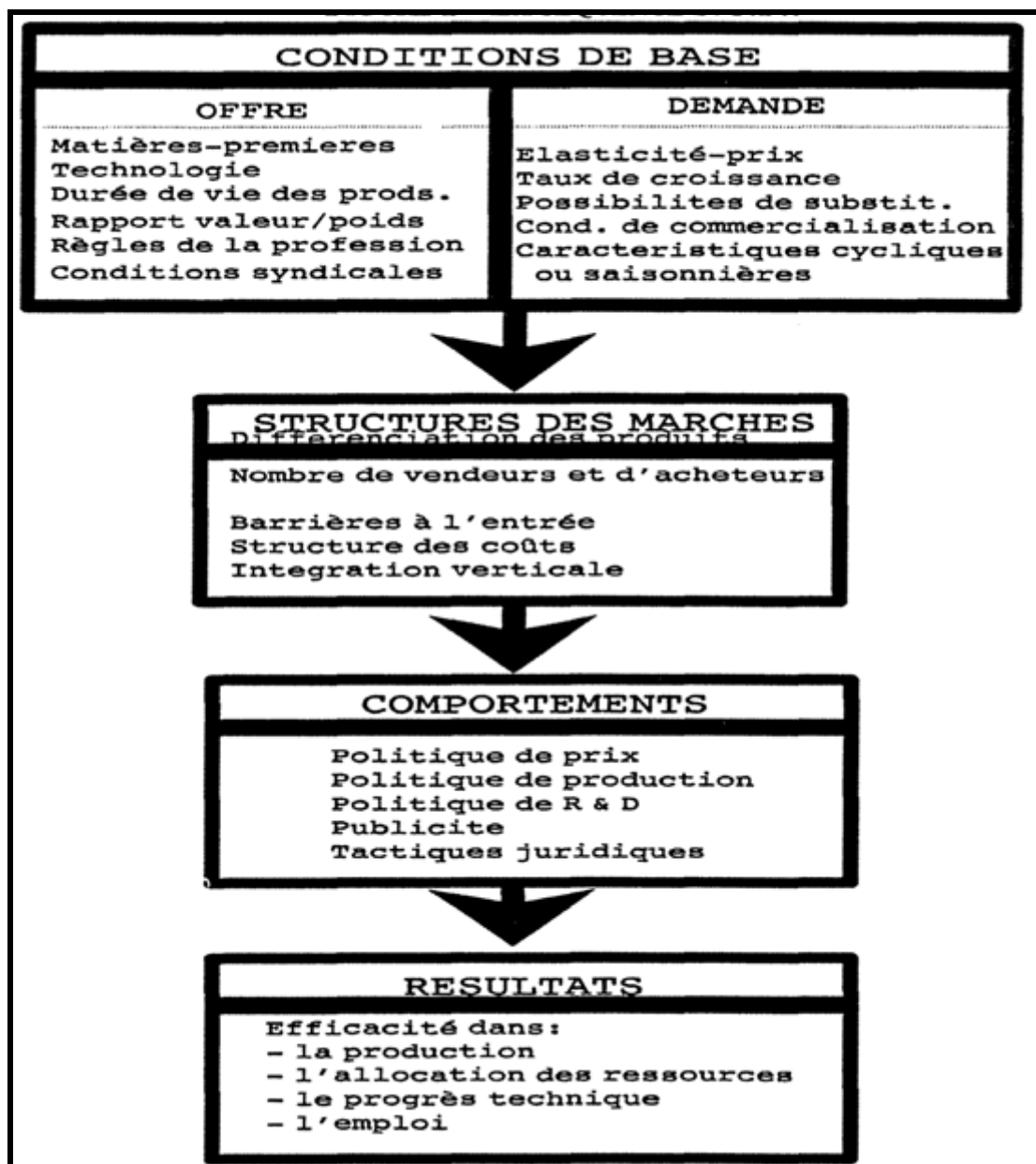


Figure n°3 : la séquence S.C.P

Au niveau méso-économique en analysant les différentes activités de la filière, les actions des entreprises et les interactions existant entre elles. En outre, la filière est souvent considérée par les spécialistes dans la discipline comme un système. Cette considération permet la réflexion sur le méso-système.

Le méso-système est défini comme « un ensemble structuré de transformation de biens par des opérations d'acteurs, de modes de coordination (par les prix de marché, par les conventions, par les contrats, par les règles et réglementation..), de modes de régulation (domestique, marchand, capitaliste, administré). Le déploiement des stratégies des acteurs (firmes, offices publics, paysanneries, pouvoirs publics...) en charge des opérations se caractérise par une régulation du fonctionnement de la chaîne ; celle-ci est pilotée par une concertation entre plusieurs acteurs ou l'un d'entre eux ayant une position hégémonique » (Hugon, 2007)

Marchesnay (1985), affirme que l'idée ajoutée de l'analyse industrielle est, plus les barrières à l'entrée sont élevées, plus les taux de profit pourront être (à courbe de demande équivalente). Seulement, dans l'approche structuraliste, cette hauteur résulte de conditions objectives (état de la demande et de la technologie, supposés exogènes), alors que pour l'approche comportementale, les entreprises en place agissent sur ces barrières. Celles-ci sont constituées des éléments suivants, qui se combinent :

- Les économies d'échelle (auxquelles on peut adjoindre les économies d'apprentissage)
- Le taux de différenciation, c'est-à-dire l'image de marque et la fidélité des consommateurs ;
- Les protections légales et réglementaires (brevets, normes, etc) ;
- L'investissement de départ, en liaison avec la dimension minimale requise (en termes d'économie d'échelle ou de part de marché) ;
- Le taux de concentration, le petit nombre favorisant des pratiques communes de la part des entreprises dans un but défensif.

L'économie institutionnelle est aussi souvent citée pour l'analyse théorique du concept de filière. Ce courant, qui remet en cause le modèle néoclassique, considère que les décisions des agents ne sont pas liées seulement aux choix individuels mais qu'elles sont influencées par des mécanismes collectifs (institutions, organisations ou conventions). Cela impose donc l'étude de la société dans son ensemble, alors que la théorie néoclassique privilégie l'individualisme méthodologique.

Impliquer l'économie institutionnelle au niveau de l'analyse d'une filière permettra de mettre en évidence la permanence des relations entre les agents, les règles ou contrats pouvant exister entre eux, les incertitudes pesant sur les activités au niveau des prix, de l'information...etc

La présence d'un environnement favorable, fournisseurs, prestataires de services ainsi que de clients à la fois fiables et en demande, constitue la condition la plus déterminante pour la réussite des entreprises d'une filière. Et, selon le degré d'intégration de ces entreprises dans les réseaux de la filière, elles bénéficient proportionnellement d'externalités telles que la facilité d'accès à l'information, aux intrants, aux services spécialisés et à une main-d'œuvre qualifiée

L'analyse de filière utilise donc les instruments suivant:

- **L'analyse institutionnelle:** repérage des flux et des agents à l'œuvre dans le système productif existant, analyse des lieux de décision et de concertation entre agents,
- **L'analyse comparative:** étude des compétitivités respectives des filières (comparaison des marges à certains points) et des stratégies des acteurs,
- **L'analyse fonctionnelle interne:** repérage des goulets d'étranglement (en amont: les intrants, logistique d'approvisionnement; en aval: évacuation des produits, conditionnement, collecte, standardisation et introduction de normes de qualité),
- **L'analyse économique :** sous la forme de calculs modélisés dont les leviers de base sont la simulation et l'ouverture sur d'autres formes de calculs.

L'approche filière est particulièrement adaptée pour étudier la diversité des systèmes d'approvisionnement de type traditionnel, artisanal et moderne (Duteurtre, 1998). La filière peut être étudiée selon différentes approches :

- ✚ i) selon le marché : filières rurales, d'exportation, d'approvisionnement ;
- ✚ ii) selon le groupe de produits ;
- ✚ iii) selon le degré de dépendance : filières dépendantes par les importations, par les exportations, autonomes ;
- ✚ iv) selon les formes d'organisation (Padilla et Bencharif, 2001).

Montigaud (1992) propose une approche basée sur quatre sous-systèmes permettant d'intégrer la largeur de la filière :

- i) un sous-système industriel, composé d'entreprises industrielles ayant entre elles des relations contractuelles ;
- ii) un sous-système semi-industriel, composé d'entreprises industrielles familiales ayant entre elles des relations de marché ;
- iii) un sous-système artisanal, composé d'entreprises artisanales ayant entre elles des relations de gré à gré ;
- iv) un sous-système autarcique, composé d'unités en autoconsommation, n'ayant pas de relations.

Pour les analyses spécifiques au système périurbain, Moustier (1998) propose une méthodologie de diagnostic et de suivi de leur dynamique centrée sur trois points : le repérage spatial des activités ; l'analyse des stratégies des entreprises (ressources / pratiques / objectifs / résultats) et de leur articulation (flux de matières, circulations monétaires, formes de négociation et de concertation) ; la mise en place de systèmes d'information géographiques et de marché comme support de négociations entre acteurs.

1.4 L'acteur dans la filière :

Un acteur est un agent économique qui constitue le noyau de l'activité économique, un centre autonome d'actions et de décision ; il peut s'agir d'une personne physique (paysan, commerçant, consommateur) ou d'une personne morale (institution, entreprise, organisation).

Le terme agent est souvent utilisé pour indiquer l'ensemble des agents d'un même type : l'agent producteur pour tous les producteurs, l'agent « extérieur » pour tous les partenaires économiques situés hors de la nation.



Le classement des agents en quelques types se fait selon la nature de leur activité (principale) : consommation, production de biens et services, opérations financières, distribution. Pour faciliter les analyses macroéconomiques, les comptables nationaux ont élaboré une typologie des agents économiques reposant sur cinq types fondamentaux appelés « secteurs institutionnels » :

- Les entreprises productrices de biens ou de services destinés à la vente (par exemple les commerces),
- Les institutions financières qui effectuent des opérations financières (prêts, emprunts, assurance) et en tirent un revenu,

- Les administrations qui rendent des services sans contrepartie directe (services gratuits pour la collectivité),
- L'extérieur (composé de tous les agents économiques situés hors du territoire national).

Les acteurs peuvent être regroupés selon deux critères :

1.4.1 Critère de propriété du bien et de maniement du bien : ce critère permet de distinguer :

1.4.1.1 Les acteurs directs : qui manipulent le produit, qui s'approprient par l'acte d'achat et/ou de vente. Il ya dans ce cas la perte de droit de propriété du vendeur au profit de l'acheteur. Dans cette catégorie, on a les producteurs, les coopératives ou organisations paysannes, les acheteurs, les acheteurs grossistes et les détaillants, les transformateurs, les consommateurs.

1.4.1.2 Les acteurs indirects : qui ne manipulent pas le produit ; ils n'ont pas le droit de propriété. Ils rendent des services ou fournissent d'autres biens aux acteurs directs. On trouve dans cette catégorie les fournisseurs de contrôle et de régulation.

1.4.2 Critère d'intérêt, d'opportunité et/ou de secteur principal d'activité : dans lequel on distingue deux types d'acteurs :

1.4.2.1 Les partenaires : qui sont constitués par l'ensemble des acteurs d'une filière qui ont un intérêt direct dans celle-ci et ne peuvent s'en dégager du jour au lendemain. La filière représente leur principal secteur d'activité.

Dans cette catégorie on trouve des producteurs, des entreprises de transformation, des institutions de contrôle, des institutions de financement.

En termes de constitution, ce groupe d'acteurs comporte tous les acteurs directs et une partie des acteurs indirects.

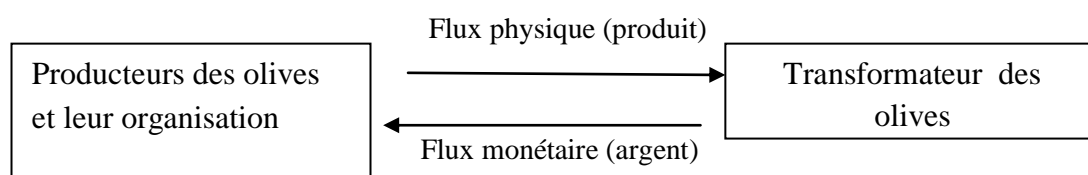
1.4.2.2 Les intervenants dans la filière peuvent se retirer à tout instant, selon les opportunités qui leur sont offertes. C'est le cas des bailleurs de fonds, des sociétés de produits phytosanitaires, des banques classiques de financement, etc.

Les acteurs directs financent leurs activités à partir des profits ou excédents qu'ils réalisent au cours des échanges.

Les acteurs indirects qui sont les partenaires sont financés à partir des mécanismes de ponction, des prélèvements effectués sur le prix Cout Assurance Fret(CAF) du bien.

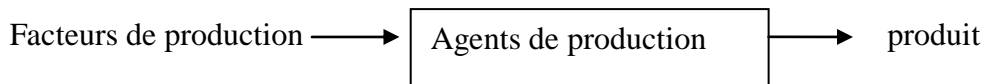
Ces acteurs entretiennent entre eux un ensemble de relations commerciales et financières, désignées par le terme **flux**, en amont et en aval.

Les flux sont définis comme l'ensemble des transferts de biens, de services ou de fonds (argent, droits de propriété) qui se réalisent entre les différents agents d'une filière. En effet, dans l'opération d'échange il y a deux types de flux : le flux physique et le flux monétaire. Entre deux agents, le flux monétaire vient en contrepartie du flux physique. Ainsi, dans la filière liège, cette relation est schématisée graphiquement comme suit :



La production effective de biens et de services se déroule à l'intérieur des frontières de

chaque agent, qui agit de la sorte comme une «boite noire» du point de vue des autres agents en transformant certains biens ou services préexistants en de nouveaux biens ou services. Les agents productifs (de type «entreprise») utilisent des facteurs de production pour créer un nouveau produit ou service. Il est donc possible de tracer le schéma général suivant:



Les termes plus généraux «intrants/extrants», «inputs/outputs» remplacent souvent le couple «facteurs de production/produit». Remarquons que les facteurs de production peuvent être:

- i) soit d'origine extérieure à l'agent, dans ce cas ils doivent «traverser la frontière» de l'agent pour être utilisés et ils donnent lieu à un échange économique le plus souvent caractérisé par un flux physique «entrant» et un flux monétaire «sortant» de contrepartie,
- (ii) soit d'origine interne, travail familial dans les exploitations agricoles, autofournitures de semences, d'outillage, terre.

1.5 La cartographie de système du marché

La cartographie du marché (en anglais « market mapping ») : c'est une méthode qui aboutit à l'élaboration d'une « carte du marché », sorte de schéma décrivant l'ensemble du système de marché pour une filière donnée, c'est-à-dire ses acteurs et leurs relations au sein de l'environnement commercial et institutionnel dans lequel ils opèrent.

Et selon ALBU M, GRIFFITH A (2006), la cartographie de marché sert deux objectifs : elle sert de cadre pour la conceptualisation de l'environnement commercial et institutionnel dans lequel opèrent les producteurs ruraux, et elle sert d'outil pratique pour les facilitateurs du marché pour développer leur connaissance, la représenter visuellement et la communiquer de manière synthétique aux différents acteurs impliqués

La Carte de Marché a deux finalités :

- Pour le faiseur de la politique et planificateur du développement rural, c'est une structure conceptuelle pour penser au sujet de l'environnement commercial et institutionnel lorsque les petits producteurs sont moins importants (inclure de petits fermiers).
- Pour le praticien, c'est potentiellement un outil participatif qui peut être utilisé représenter et communiquer la connaissance au sujet de producteurs spécifiques, leurs chaînes de marché, environnements institutionnels et besoins en services.

La carte de marché est composée de trois éléments étroitement liés qui sont

- la chaîne d'acteurs et leurs liens ;
- l'environnement des entreprises et les facteurs de leur activation ;
- les fournisseurs de services.

Un diagnostic préalable identifiant le produit spécifique, les différents canaux existants au sein du marché local est indispensable pour utiliser et exploiter la carte, puisque la carte de référence représente la structure idéale d'un marché complet et mûr, auquel tous les composants sont configurées avec les liens de fonctionnement nécessaires.

Une vue générale est présentée dans le schéma ci-dessous montrant les relations est les caractéristiques de chaque canal de la carte de marché

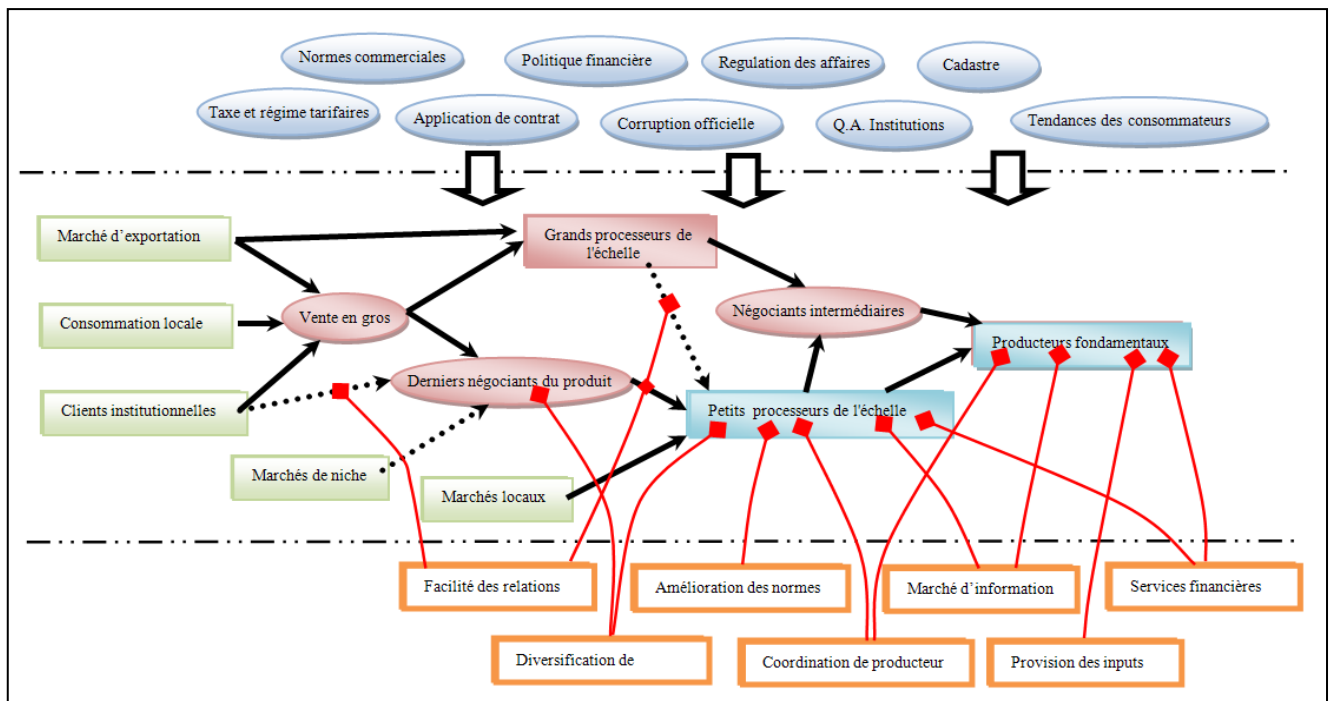


Figure n°4 : la cartographie complète d'un système de marché d'une filière agricole.

1.5.1 Les acteurs de la carte de marché :

Le composant central de la structure est construit en dressant une carte des acteurs économiques qui réellement possèdent et accomplissent un produit particulier, comment celui-ci se déplace à travers la chaîne de marché du producteur fondamental au dernier consommateur : petits cultivateurs et producteurs de plus grande échelle, négociants, processeurs, transporteurs, grossistes, détaillants, etc.

L'objectif, joint à cette chaîne d'acteurs, est d'identifier les inefficacités, les inégalités et les pertes qui pourraient être corrigées, ou la valeur ajoutée qui pourrait être capturée par les petits producteurs en particulier. Bien que de nombreux marchés soient caractérisés par des inégalités des rapports entre acteurs, un objectif clair de la carte de marché est d'aider les intervenants à réaliser des bénéfices mutuels par l'amélioration de la «système d'efficacité» de la chaîne. La clé consiste à aider les parties intéressées à mieux connaître les fonctions et les processus de la chaîne qui sont nécessaires pour satisfaire les plus lucratifs ou les marchés fiables.

1.5.2 L'environnement des affaires

Le deuxième volet de la Carte de Marché est un graphique qui établit des facteurs critiques et des tendances qui façonnent l'environnement du marché et les conditions d'exploitation, mais peut être responsable d'un changement. Ces «environnements propices aux entreprises » sont des facteurs générés par les structures et les institutions qui sont au-delà du contrôle direct des acteurs économiques dans le marché de la chaîne.

Le but de tracer un tel environnement est de comprendre les tendances qui affectent l'ensemble du marché de la chaîne, et d'examiner les pouvoirs et les intérêts qui sont le moteur de changement. Cette connaissance peut aider à déterminer les moyens et les possibilités d'action réalistes, de lobbying et de la politique de l'esprit d'entreprise.

Les coûts de changement sont souvent un thème prééminent dans les initiatives de la politique courante en économie rurale. Il est espéré largement que la productivité agricole puisse être améliorée considérablement par le développement technologique, le stockage, les techniques du traitement et l'investissement dans l'infrastructure (dans les routes, l'électricité, l'irrigation par exemple).

Les coûts de transaction dans les chaînes de marché dans les économies rurales ont tendance à être défavorables suite aux déséconomies de production, à la dispersion des parcelles cultivées, aux systèmes légaux inaccessibles, au caractère vague des titres de propriété, et plus généralement au faible niveau de confiance.

Les facteurs qui peuvent être importants dans l'environnement des chaînes de marché agricoles spécifiques incluent:

Concernant la demande de Marché :

- *Les tendances des consommations (volumes, prix et attentes de la qualité) ;*
- *Les taxes et régimes tarifaires.*

Concernant les activités de la Transformation :

- *Infrastructure (contraintes et politiques de l'investissement) ;*
- *Développement technologique (graines, espèces, entrées, traitement, etc. ;*
- *Transport autorisation et règlement.*

Concernant les activités des Transactions :

- *Les Systèmes pour le financement agricole ;*
- *Type de responsabilité dans les affaires et les affaires financières ;*
- *Le titre de propriété ;*
- *Droit commercial et usages (y compris mise en application du contrat ;*
- *Les autorisations commerciales et les régulations ;*
- *Les niveaux de production et l'assurance de la qualité.*

Sur la carte de marché, les facteurs spécifiques en question sont identifiés selon l'importance de leur influence sur les opérations de la chaîne de marché. Ils sont enregistrés sur de la chaîne de marché elle-même. Cependant, leurs propriétés permettent d'identifier des questions qui sont parfois à l'origine d'un impact considérable sur les opérations de la chaîne de marché et qui peuvent même imposer leur modification.

1.5.3 Prestataires de services

Dans la plupart des chaînes de marché performant, les acteurs économiques qui forment la chaîne (réalisent le produit principal) sont soutenus par les entrées et les services d'autres entreprises et organisations du support. Une fois qu'une entreprise a été établie, elle a un besoin immédiat d'accéder à des services de types différents, à des marchés et techniques, pour pouvoir grandir et maintenir sa compétitivité.

La troisième composante de la structure de la Carte du Marché vise à dresser une carte des services qui les supportent, ou qui pourraient supporter potentiellement "l'efficacité totale de la chaîne de marché". La gamme de services qui peuvent ajouter de la valeur est potentiellement énorme et inclut:

- Inputs (bois, graines, bétail, engrais, etc.)
- Marché d'information (prix, tendances, acheteurs, fournisseurs)
- Services Financiers (tels que crédit, économies ou assurance)
- Services du transport

- L'assurance de qualité - dirigée et l'accréditation
- Compétence Technique et conseils
- Support pour le développement du produit et la diversification

Dresser une carte des services à ce stade implique une identification des besoins en services particuliers et leurs emplacements dans la chaîne de marché pour recevoir une image totale des opportunités en utilisant des services pour améliorer l'efficacité de la chaîne de marché ou son équité. Cette cartographie est un préalable pour une évaluation des mécanismes les plus appropriés pour la prestation de services, en termes de sensibilisation, de durabilité et de coût-efficacité.

Le renforcement des services du support passe nécessairement par la création des institutions et des structures ainsi que par l'amélioration de leurs missions et de leur réactivité, pour mieux répondre aux besoins exprimés par les opérateurs du marché.

Le carte de Marché dans son intégralité s'est avéré être un très bon moyen de représenter visuellement et succinctement des connaissances spécifiques sur le marché des chaînes d'acteurs, ainsi que les formes d'exploitation des contextes et des besoins par les différentes parties prenantes.

Donc, dans cette perception et compte tenu de l'importance du segment de transformation dans les filières caractérisées par un aval doté d'un tissu de transformation de la matière première ainsi que leur commercialisation sur les marchés conditionnées par des exigences de qualité et de conditionnement.

Certe, ce segment constitue le stade le plus important dans le processus de valorisation des produits et que le niveau général de la performance et de la valorisation de la filière s'attache largement au niveau de la performance et la capacité des acteurs à conquérir et maintenir ses parts dans le marché national ou international selon le contexte auquel ils ont inséré.

1.6 Stratégies des acteurs

Aujourd'hui, on ne parle plus d'avantages comparatifs mais surtout de compétitivité. Griffon définit la compétitivité comme étant "la capacité de présenter une offre ayant des coûts unitaires inférieurs au prix de marché et inférieurs à ceux des filières concurrentes de manière durable.

Fraval,2000, ajoute que "s'agissant des filières agricoles dans le contexte africain, on peut considérer que la compétitivité des filières agricoles est la capacité des acteurs de la filière à avoir une stratégie leur permettant de conquérir et de maintenir sur le long terme des parts de marché . Ainsi, on peut mesurer la compétitivité d'une filière en observant la capacité des acteurs à réagir face à une baisse des prix d'un produit au niveau international et donc à s'adapter à la concurrence.

Le concept de compétitivité est plus souvent utilisé pour les cultures de rente mais il est tout à fait adapté aux filières vivrières qui, en particulier pour les produits céréaliers en Afrique, doivent faire face à une concurrence très forte des importations alimentaires.

A cet effet, la nature concurrentielle qui marque les transactions sur le marché incite les acteurs pour adopter des stratégies et des comportements appropriés pour maintenir et maximiser leur profit. Donc en fonction de l'état et les opportunités offertes par le marché les acteurs recourent à des stratégies spécifiques.

Ces stratégies qui se sont matérialisées à l'aide des comportements adéquates selon l'état concurrentiel du marché, le niveau de la performance interne de l'entreprise ; l'adaptation à la concurrence, où ils touchent principalement :

1) Pour des performances internes : actions qui touchent principalement

- L'amélioration de fonctionnement et l'organisation interne du travail ;
- La minimisation des coûts de production ;
- La gestion des approvisionnements ;
- La gestion des stocks ;
- Maximiser les marges

2) Pour des performances externes : des comportements adoptés pour assurer des parts de marché et en conséquence consolidé la performance et la continuité de l'activité de transformation, ces comportements prennent les formes suivantes :

- Assurer les approvisionnements en matière première en qualité et prix compétitif en tissant des relations de confiance avec les fournisseurs. Une diversification des fournisseurs se coïncide convenablement avec cet objectif.
- Tisser des relations de confiance avec les fournisseurs de la matière première : agriculteurs ; collecteurs ; industriels
- Garantir la qualité exigée par les clients
- Gérer le portefeuille de l'activité

1.6 La coordination entre les acteurs de la filière:

La coordination est un moyen qui permet aux acteurs de la filière de réaliser certains objectifs dans un contexte concurrentiel où la concurrence est largement accentuée sur l'approvisionnement en matière premières pour assurer le fonctionnement de l'activité. À ce propos, Jaffée ,1992, a développé un model appropriée configurant les relations adéquates pour assurer ce genre d'activité au sein de la filière, cinq formes d'arrangements contractuels sont proposées :

- Le marché d'intégration ponctuel où la coordination est assurée par le prix. Dans ce cas, il n'existe pas de contrat spécifique entre les acteurs.
- l'intégration verticale qui constitue une coordination hiérarchique par l'amont. A côté, il existe trois formes intermédiaires.
- L'accord mutuel réciproque qui concerne les relations informelles garanties par la confiance, le degré de loyauté.
- L'arrangement contractuel lié à la spécificité des produits où l'accord porte sur la nature, la qualité, l'espace, le temps concret de livraison. Dans ce cas, les prix sont fixés avant ou au moment de l'échange.
- L'accord contractuel portant l'approvisionnement en facteurs de production (fournitures en intrants, conseil, crédit...) sous réserve d'un engagement de livraison de la production constitue un autre type de spécificité.

Ce modèle, qui est plus en adéquation avec les filières des pays en voie de développement, propose un schéma récapitulatif des différentes formes de coordination permettant à un agent d'acquérir les approvisionnements nécessaires à son fonctionnement (Padilla et Bencharif, 2001).

Conclusion du chapitre

La réalité d'une filière agroalimentaire de grande importance socio-économique d'un pays se caractérise par une complexité fonctionnelle et organisationnelle relativement au degré de développement et de fonctionnement du marché auquel s'articulent les transactions des acteurs concernés en développant des stratégies appropriées pour occuper des parts importantes au sein de ce marché.

Bien que l'approche filière soit la plus appropriée pour étudier une filière agroalimentaire, dont la transformation est la composante la plus importante dans le processus de valorisation du produit. Elle est conçue pour analyser le passage fonctionnel d'un produit de l'état générique à un état spécifique où s'ajoute une valeur ajoutée à chaque séquence. Elle s'appuie ainsi sur l'approche systémique pour appréhender les articulations et les flux existants entre les acteurs de la filière au sein du marché de la filière.

La flexibilité de la notion de la filière a rendu plusieurs outils d'analyse s'adaptent et s'accommodent sur son schéma systémique comme la microéconomie, la mésoéconomie ; la macro économie, analyse en terme structure-performance-compétence, la cartographie du marché...etc, en la donnant un éventail conceptuel convenable à traiter des problématiques et des contextes agroindustrielles variés.

Dans notre cas de recherche, portant sur les causes à l'origine de la fragilité et la défaillance de la filière oléicole nationale à tous les niveaux comparativement aux filières des pays disposant de mêmes potentialités naturelles ou moindres mais affichent des performances supérieures notamment sur le marché mondial, et ça malgré les efforts consentis pour développer cette filière stratégique en lui confier un programme spécifique depuis les années deux milles.

Généralement, la défaillance d'une filière de production potentielle soutenue techniquement et financièrement a le mérite de repenser la qualité et l'efficacité de son programme en question et de repérer les lacunes et les incomplétudes existantes.

Dans ce contexte, des spécialistes affirment qu'une politique agro-alimentaire qui se fonderait sur la réalisation d'un ensemble non structuré de projets disparates, après avoir pensé faire l'économie d'une analyse en profondeur du secteur agro-alimentaire s'expose à accroître les disparités au niveau des systèmes de production, de transfert et de consommation, avec les implications techniques, économiques et sociales qui en découlent. Les exemples abondent où des politiques trop simplistes de subventions aux produits de base (souvent importés) ont entraîné des situations incontrôlées échappant aux normes raisonnables de gestion financière et obligeant, à terme, à des révisions déchirantes, porteuses de troubles sociaux. Des conceptions trop bureaucratiques de l'organisation des marchés des produits alimentaires de première nécessité ont trop souvent favorisé la dislocation de la production et l'accroissement du marché noir. LABONNE M,1987.

Une compréhension approfondie des structures et du fonctionnement du système agro-alimentaire d'un pays exige une méthode pragmatique qui peut être l'approche filière à condition de l'utiliser dans toute sa richesse.

Donc, nous nous recourons à l'aide de la notion de filière et ses outils d'analyse appropriés à répondre à la problématique de recherche à travers des chapitres bien structurés.

Chapitre II : Le marché mondial d'huile d'olive

Le commerce international des produits oléicoles est régi comme tous les produits agricoles par la loi de l'économie du marché : l'offre et la demande. Mais avec ses exigences spécifiques de production, notamment pédoclimatiques, leur commercialisation offre un avantage comparatif appréciable aux pays producteurs.

Le marché mondial oléicole a connu des mutations notamment en matière de l'organisation du commerce et les exigences de qualité intrinsèque et extrinsèque du produit, situation qui a rendu la concurrence se jeu à plusieurs niveaux, dont la satisfaction des consommateurs à l'échelle mondiale est devenue composante capitale dans les orientations commerciales de ce marché.

L'Algérie, de part son potentiel oléicole et son positionnement géographique stratégique dans la rive sud de la méditerranée, elle est affichée au dernier rang au commerce international de l'huile d'olive, soit environ 1% du marché mondial.

Cependant, l'Algérie, depuis deux décennies a entrepris des efforts pour développer leur part dans le marché mondial oléicole, constaté très porteur, convenablement à ses potentialités naturelles et financières qu'elle dispose et qui ne sont pas mobilisés efficacement pour prendre des positions de premier rend. De ce fait, et parallèlement à ces efforts, l'Algérie à nos jours, marquait des recules importants en matière d'exportation de ce produit et perdre ses marchés traditionnels en plus leur marché local oléicole connaît la progression des huiles d'olive importées.

A cet effet, nous essayons à travers ce chapitre de comprendre les causes à l'origine de ces situations évoquées en haut et de proposer des remèdes appropriés pour son essor.

Et afin de répondre à ces questionnements, nous émettons deux hypothèses qui sont :

- 1) L'offre nationale principalement en huile d'olive est faible et les mécanismes de gestion du marché oléicole ne prônent pas pour un développement conséquent sur les marchés internationaux.
- 2) L'instabilité de la production nationale et la présence d'une consommation locale en progression constante en quantité et en qualité ont provoqué un besoin annuel sur le marché local réglé par des importations en huile d'olive.

2.1 Distribution spatiale des aires oléicoles

Le verger oléicole mondial est principalement implanté sur le pourtour méditerranéen, dont ses états constituent les principaux producteurs, les autres pays sont nouvellement configurés sur la carte oléicole mondiale. La carte suivante illustre cette répartition.



Carte n°1 : distribution spatiale des aires oléicoles
Source : COI, 2016

Nous remarquons d'après la carte ci-dessus que la méditerranée constitue la principale zone de la culture oléicole au niveau mondiale regroupant le sud de l'Europe (Espagne, Italie, Grèce, Turquie) le nord de l'Afrique (Tunisie, Maroc, Algérie, Égypte), le Sud-est principalement représenté par la Syrie, Israël, Liban et la Jordanie.

En dehors de ce bloc, on marque la présence de cette culture dans les quatre coins du monde notamment : l'Argentine, le Brésil, les États-Unis, la Chine et l'Australie

Selon le COI, les oliviers couvrent plus de 11 millions d'hectares dans 47 pays des cinq continents. Notons que la surface totale des oliveraies des pays membres du COI est de 9954169 ha de la surface oléicole mondiale, soit 89 %. Dans cette superficie cultivable, l'on compte plus de 1,5 milliard de pieds d'oliviers. Signalons enfin que plus de 6,7 millions de familles dans le monde ont des oliviers, soit 1,67 ha/famille en moyenne.

2.2 Évolution de la production mondiale des huiles d'olive

La production mondiale des produits oléicoles et notamment de l'huile d'olive connaît des évolutions d'une année à l'autre, cette évolution est tributaire d'un nombre de facteurs dans les principaux sont :

- L'évolution des surfaces cultivées : ce facteur est apparu déterminant dans l'équation de la production oléicole puisque le développement des surfaces oléicoles dans les

pays producteurs et la rentrée en puissance dans la production des nouveaux pays du monde à part les pays d'ancrage avec des techniques de production modernes, ont eu un des impacts sur l'évolution de la production mondiale ;

- L'évolution des rendements : les niveaux des rendements annuels constituent un facteur clé dans la détermination des niveaux de la production oléicole mondiale. Les rendements se diffèrent d'un pays à un autre selon le niveau de développement de système de production pratiqué dans chaque pays ;
- Les conditions socioéconomiques : les pays qui connaissent une stabilité sociale et économique enregistraient des bonnes visibilité économiques et se permettent davantage de réaliser efficacement ces objectifs économiques dont au premier plan ces ressources agricoles ;
- Les conditions climatiques : les changements climatiques ont un impact certes sur le niveau de la production des produits oléicoles notamment la sécheresse, les incendies, les inondations...et

Cependant, l'évolution de la production mondiale de l'huile d'olive est illustrée dans le graphe suivant :

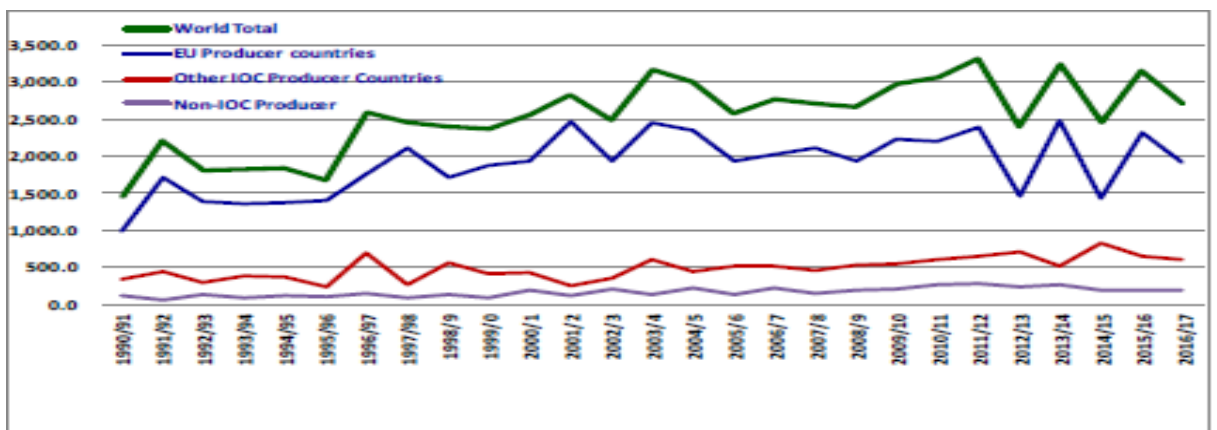


Figure n°5 : évolution de la production mondiale en huile d'olive (1000tonnes)

Source : COI, 2017

L'analyse des données de la figure ci-dessus montre que le marché mondiale d'huile d'olive a connu une forte croissance dans les années 1990 (environ 90 000 t /an) liée principalement à l'accroissement des surfaces et des rendements (COI, 2008), cette évolution a atteint le point culminant durant la campagne en 2011/2012 avec 3,321 millions tonnes, soit une augmentation de 120% durant deux décennies. Cependant, et à partir de 2012 à nos jours, l'évolution de la production mondiale prenait une trajectoire cyclique allant de 2,5millions tonnes à environs 3,19 millions de tonnes en suivant, la production mondiale de la campagne 2015/ 2016 a atteint 3159 500 tonnes, soit 29% de plus par rapport à la campagne antérieure, dont 2964500 tonnes produites par les pays membres du COI qui représentent 94% de la production mondiale. Cependant l'estimation du COI sur l'évolution des surfaces donne un accroissement d'environ 100 000 ha / an sur la période 2009-2013 dans le monde dont 10 000 ha/an dans l'UE.

Pour l'union européenne, sa production a atteint pour la campagne 2015/2016 un volume 2322000 tonnens (COI, 2017), soit 62% de plus par rapport à la campagne précédente, Elle

occupe 69,9% de la production mondiale d'huile d'olive. Les productions des pays membres sont respectivement, l'Espagne en tête avec 1401600 T, suivie de l'Italie(474600T), de la grece (320000T), du Portugal (109 100 T), de Chypre (6000 T), de la croitie (5500T), de la France (5000 T) et la slovénie (500T).

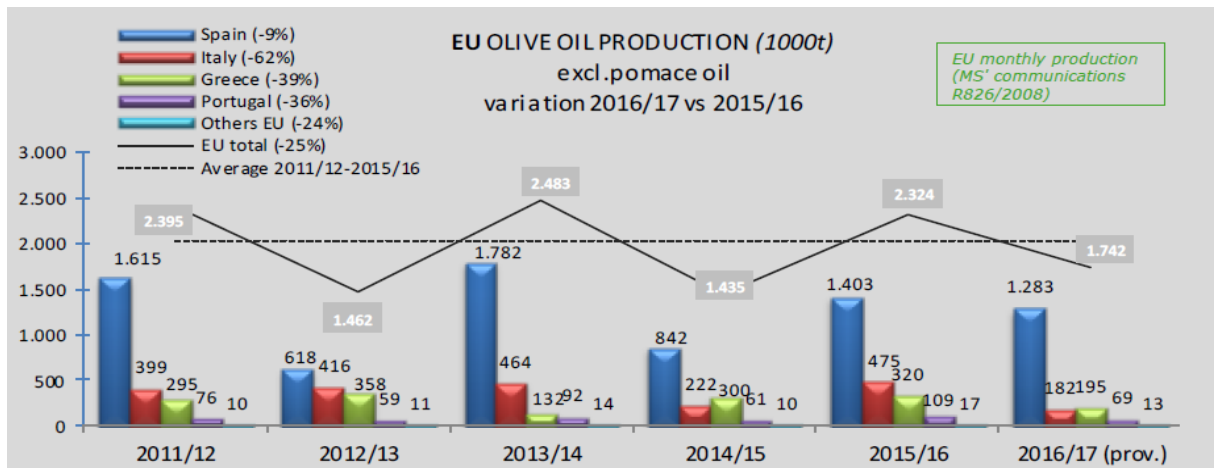


Figure n°6 : evolution de la production europeenne en huile d'olive

Source : exclpomace oil, 2017

Nous remarquons ainsi que les principaux producteurs européens ont enregistré une diminution de 25% dans leurs production durant la campagne 2016/2017 par rapport au précédente dont l'Italie -62%, la grece -39%, le Portugal -36% et l'Espagne -9%.

Pour les autres pays membres du COI, leur part a diminué 24% par rapport à la campagne précédente. La production des principaux pays : la Turquie, en première position avec 143 000T, la Tunisie (140 000 T), Du maroc(130000 T), de l'algérie (83 500T), la Jordanie 529 500 T), l'Egypte (25000T), du Liban (32000T), de l'Argentine (19000T), de la Libye (18000) d'israil (15000T) de l'Albanie (10500T) et de l'iran (5000T). Les autres pays membres ont enregistré des volumes inférieurs.

A cet effet, plusieurs arguments ont été avancés pour expliquer cette progression dans la production mondiale en huile d'olive en donnant une interprétation convenable aux données et analyse évoquées en haut, et selon Jean-Louis Barjol, 2014, trois types de pays producteurs d'huile de qui caractérisent la seine mondial, à part le géant espagnole, qui sont :

- Des pays producteurs à forte tradition oléicole dans lesquels le système de production reste majoritairement traditionnel, soit pour des raisons structurelles (terrain, climat, etc.), soit forte d'investissements qui permettraient de cultiver des surfaces plus grandes ;
- Des pays à forte tradition oléicole dans lesquels se sont développés à côté du système traditionnel des modèles de production plus intensifs ;
- Des pays entrés plus récemment dans la production oléicole et dont les acteurs recherchent une rentabilité maximale et ont une mentalité plus conquérante en termes de commercialisation (ocl ;2014).

<https://www.ocljournal.org/articles/ocl/pdf/2014/05/ocl140010.pdf>

Et selon le même auteur, il montre que ces nouveaux investisseurs se trouvent aussi, à des échelles variées, dans certains pays traditionnels. Ils ont l'avantage d'avoir pu recourir aux techniques de production les plus avancées :

- Ils ont planté des variétés adaptées à leur terrain (aujourd'hui les cultivateurs disposent de nombreuses études de terrain et surtout de variétés certifiées et améliorées pour un grand nombre de leurs caractéristiques),
- Ils ont créé des exploitations intensives ou super intensives qui leurs permettent de réduire les coûts de production et surtout de mécaniser toutes les opérations agronomiques, depuis la taille jusqu'à la récolte,
- Ils ont installé des systèmes d'irrigation ou de fertirrigation ultra modernes, ce qui se traduit par un rendement moyen par hectare et une production globale plus élevés.

2.3 Les rendements en olives des pays producteurs: indicateurs de performance et de compétitivité

Le niveau de rendement en olive est un indicateur fort apprécié pour évaluer les performances techniques et économiques de la culture. L'évolution des rendement oléicoles des principaux pays producteurs est illustrée dans le graphe suivant :

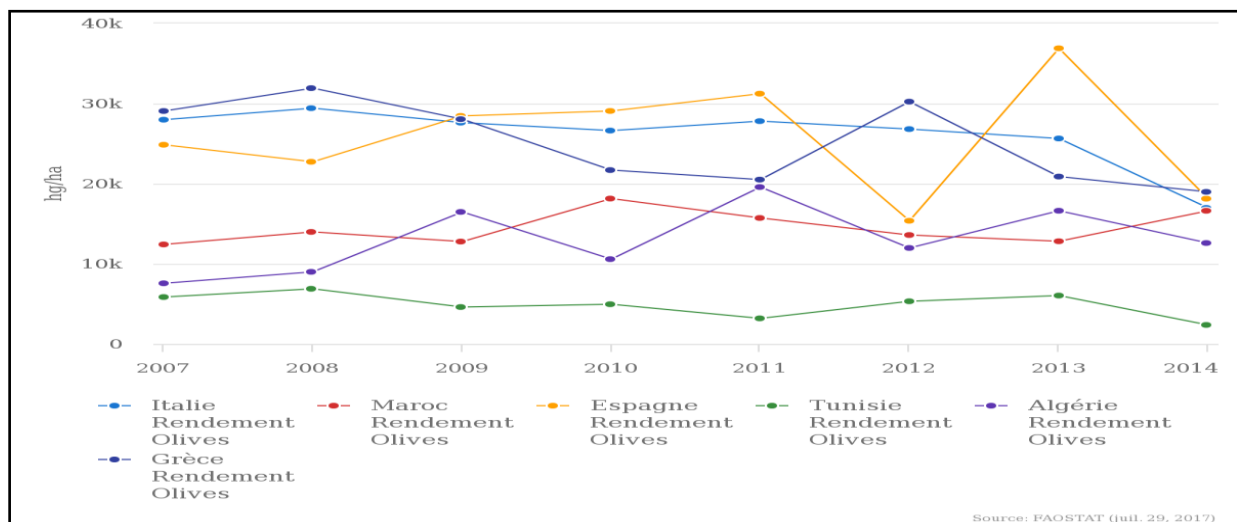


Figure n°7 : évolution des rendements oléicoles des principaux pays producteurs

Source : COI, 2017

Nous remarquons d'après les données de la figure ci-dessus que les rendements en olive se diffèrent d'un pays à un autre. Les pays du nord de la méditerranée, principalement la Grèce, l'Italie et l'Espagne enregistraient des rendements plus élevés par rapport aux pays de la rive sud

Pour ces derniers temps, l'Espagne a enregistré les rendements les plus élevés notamment en 2013 avec 36,89 qx/h contre 16,62 qx/h pour l'Algérie, soit plus que le double. L'année 2014 a connu une baisse générale des rendements de ces pays exception faite pour le Maroc qui a connu une hausse pour cette année passant de 12,81Qx à 16,21 Qx.

Cependant, l'Espagne est le plus affecté durant cette campagne où ses rendements ont connu une chute importante passant de 36,89 qx à 18,12 qx, soit 50%, l'Italie -36% la Grèce -11%. L'Algérie - 33,33%, la Tunisie -70%.

En effet, nous notons que la Tunisie deuxième pays producteurs et exportateur mondial d'huile d'olive enregistre des rendements les plus faibles oscillant entre 2 et 6qx/h, dont le volume offert sur les marchés est basé principalement sur une production extensive sur des surfaces importantes réservées à l'oléiculture. En effet, les réalités productives au niveau de la Tunisie ne sont pas identiques dans toute le pays, dont dans certain écosystème, les systèmes de productions adoptés sont plus moderne et intensif.

Pour les pays du nord, cette supériorité dans les rendements et la production se renvoi principalement à des politiques de développement du secteur notamment dans le cadre de la PAC où le secteur a connu des restructurations avantageuses à savoir :

- Soutiens dédiés au développement des systèmes de production.
- Établir des instruments et des mécanismes pour aider les acteurs à améliorer leurs rendements oléicoles ainsi la qualité finale des huiles olives issues de la transformation ;
- Instaurer des lois et instruments spécifiques pour protéger la production et le marché européen des produits des pays concurrents ;
- Instaurer des réglementes conditionnant la qualité des huiles qui peuvent être l'objet d'importation à l'Union Européenne ; exigences de qualité, contingents(voir le document Agrosynergie: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/evaluation/market-and-income-reports/2009/oilseeds/fulltext_fr.pdf)
- Renforcer la position concurrentielle des pays européens sur le marché mondial des produits oléicoles et mettre des mécanismes pour préserver les marchés traditionnelles en cas de baisse de la production en offrant les importations auprès les pays producteurs pour des quantités déterminées à faible valeur marchande.

2.4.La consommation mondiale d'huile d'olive

L'huile d'olive est un produit alimentaire de forte valeur nutritive , sa consommation mondiale et comme la production est assez localisée. L'évolution de leur consommation est illustrée dans le graphe suivant :

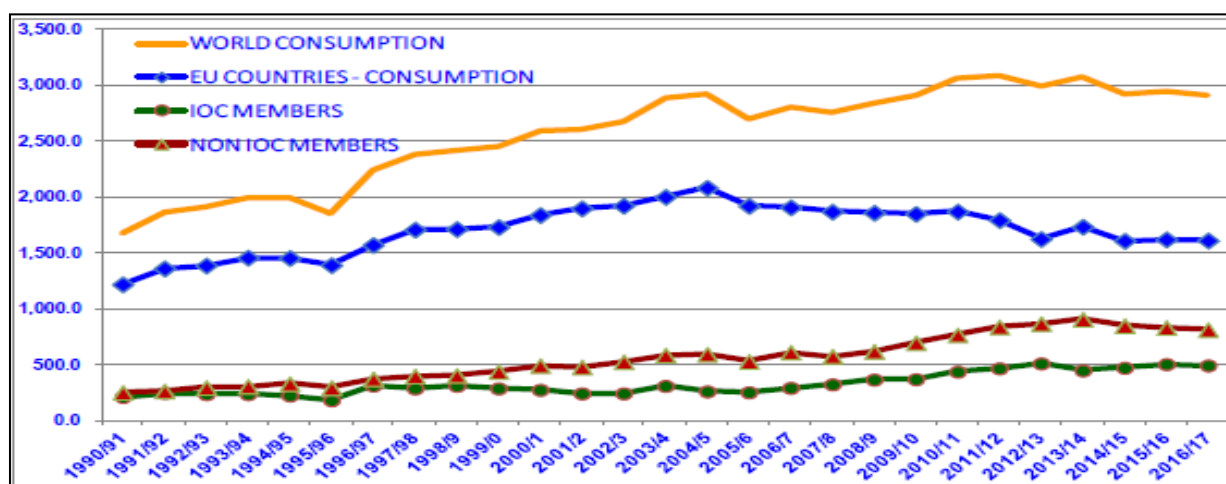


Figure n°8 : évolution de consommation mondiale des h'ouiles d'olive

Source : COI, 2017

Nous remarquons d'après les données de la figure ci-dessus que la tendance générale de la consommation mondiale et en évolution, un faible déclin est enregistré à partir de la campagne 2011/2012, point culminant avec 3076 000 T, pour arriver à 2945500T en 2015/2016.

La communauté européenne est le premier consommateur mondial d'huile d'olive avec une consommation moyenne annuelle de 1.8 millions de tonnes, dont sa part de la consommation d'huile d'olive est de l'ordre de 57% de la consommation mondiale. Par pays, l'Italie toute seule concentre environ 33% de cette consommation. Par ailleurs, les trois grands producteurs d'huile d'olive (Italie, Grèce et Espagne) concentrent environ 75% de la part européenne. En Italie et en Grèce, la tendance générale s'oriente progressivement vers la consommation de la catégorie extra vierge. En fait, l'Italie conserve la première position en ce qui concerne la quantité de l'huile d'olive consommée qui dépasse les 33% de la part de la consommation européenne. Cette quantité a diminué à partir de la campagne 2005-2006, pour atteindre 520.000 tonnes en 2014-2015, soit une diminution de 40%. Cette évolution est très similaire à celle de la consommation espagnole. La Grèce, aussi, a connu une forte chute de sa consommation, passant de 283.000 tonnes en 2004-2005 à 160.000 tonnes en 2014-2015, soit une baisse de 44%. Cette diminution est due principalement à la forte chute de la production européenne et surtout espagnole en 2014-2015. Cette chute est due aussi à l'épuisement d'un stock de 800.000 tonnes en Espagne après la campagne 2011-2012. (<http://www.leconomiste.com/article/998679-huile-d-olive>).

A cet effet, pour la campagne 2015/2016, le groupe des pays de l'UE/28 a vu sa consommation augmenter de 1%, avec un total de 1618 500 T, les pays qui ont enregistré la plus forte augmentation sont la Grèce (+8), l'Espagne et l'Italie (+2% respectivement) et les petits producteurs (Chypre, Croatie et Slovénie) dont la consommation a augmenté globalement 20%. En revanche, la France a consommé 4% de moins par rapport à la dernière campagne.

Par contre nous remarquons que les autres pays membres du COI, leurs consommations ont connu une augmentation moyenne de 7%, dont l'Iran (+33%), l'Algérie (+25%), l'Égypte +20%, la Tunisie (+17%) la Libye (+16%), le Liban (+11%), l'Argentine (+8%) et la Jordanie (+4%), par contre la consommation a diminué en Albanie (-4%), en Israël (-3%) et en Turquie (-1%).

Et selon le COI, 2017, la consommation des pays non membre de COI a augmenté en Chine(+16%), au Canada (+9%), en Russie(+3%), et aux États Unis et en Australie (+5% respectivement), alors qu'elle a diminué au Brésil (-25%) et au Japon (-8%)

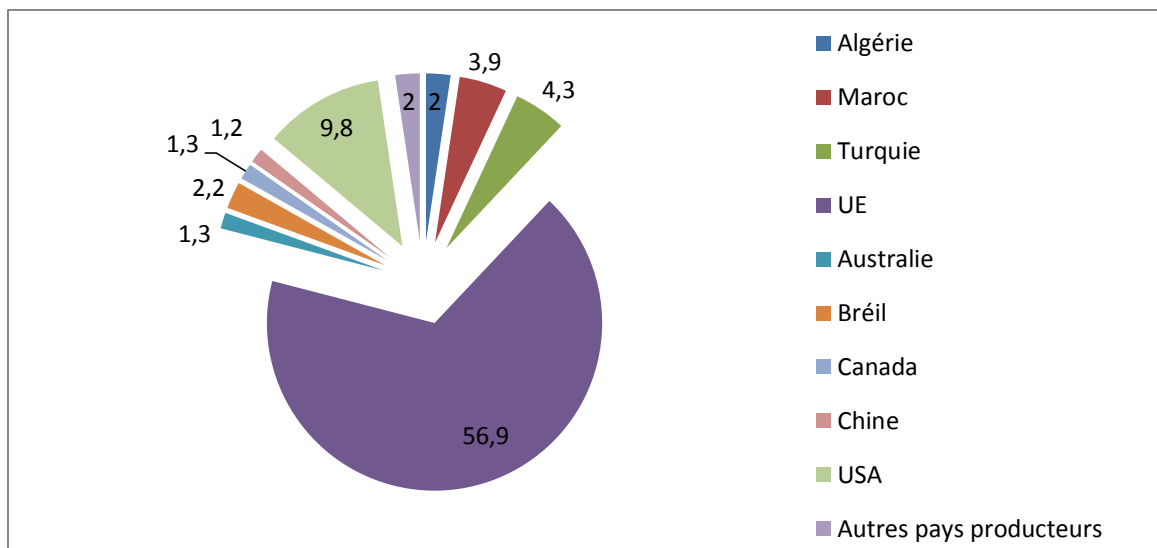


Figure n°9 : parts des consommations mondiales d'huile d'olive par pays (moyen 2011-2016)
Source : FAO, 2017

2.4.1 Évolution de la consommation en Algérie

Les États-Unis, troisième consommateur, avec une consommation moyenne de plus de 275.700 tonnes durant les trois dernières campagnes, sont devenus le premier marché d'huile d'olive ciblé pour l'export. La consommation en 2010 a augmenté de 32.6% par rapport à l'année 2000. Cette hausse est nettement supérieure à celle de la consommation mondiale (+12%) durant la même période.

La France à titre d'exemple, on y enregistre une augmentation très sensible, de près de 23 % en 2010 versus 2000. En moyenne, la consommation a augmenté de 88% entre les deux décennies (1990-2000 & 2001-2010).

4.5 Les échanges commerciaux

L'huile d'olive est devenue un produit sur la scène internationale de valeur économique importante, dont plusieurs pays cherchent à accroître leurs parts en valorisant au mieux leur produit.

2.5.1 Les exportations mondiales de l'huile d'olive

La concentration de la production oléicole au pourtour méditerranéen et les efforts consentis par des pays pour émerger ces sous produits notamment l'huile d'olive à l'échelle mondiale en tirant profit de l'avantage naturel qu'ils disposent, l'avancé techniques et scientifiques de ces pays a renforcé leur hégémonie sur leur commercialisation mondiale en créant des logiques commerciale davantage à leur faveur.

Cependant, l'évolution des exportations mondiales d'huile d'olive est illustrée dans le graphe suivant :

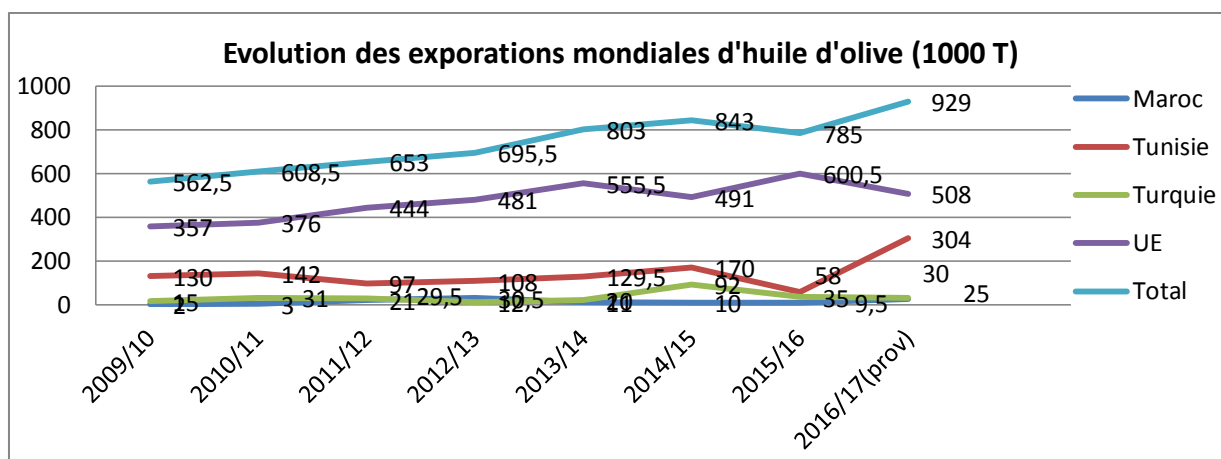


Figure n° 10: évolution des exportations mondiales des huiles d'olive
Source : fait par nous-mêmes à partir des données du COI, 2017

Nous remarquons que les exportations mondiales d'huile d'olive connaissent une progression tendancielle, et comme le montre le graphe ci-dessus, depuis 2009, elles ont passé de 562 500 t à 785 000 t, soit une progression d'environ 40%. En effet, la campagne 2015/2016 a connu une diminution par rapport à la campagne, 2014/2015 qui a connu le point culminant de la période d'étude où elle a atteint 843 000 t pour 9,3%.

L'union européenne est le premier exportateur mondial en huile d'olive, dont il accapare en moyenne 76 % du volume exporté, représenté principalement par l'Espagne en premier lieu et en deuxième l'Italie.

En dehors de l'union européenne, nous retrouvons la Tunisie en deuxième position en exportations, ces exportations ont connu ainsi une des progressions notamment à partir de 2011/2012 pour arriver au point le plus élevé pour la campagne 2014/2015 en passant de 108 000 t à 170 000 t, soit une augmentation de 63%. Exception faite pour la campagne 2015/2016 où elle a connu une forte diminution par rapport à la campagne précédente, avec seulement 58 000 t, soit 112 000 t.

Les prévisions données par le COI pour la campagne 2016/2017 se sont davantage en faveur de la Tunisie avec un volume de 304 000 t, soit une augmentation de 5 fois plus que la précédente, pour occuper environ 29% du marché mondial estimé à 929 000 t.

Troisième exportateur avec 35 000 t pour la campagne 2015/2016 par rapport à la précédente qui est la plus importante avec 92 000 t. Le Maroc en quatrième position a enregistré 9 500 t pour la campagne 2015/2016. Par contre les prévisions de l'année en cours donnent un volume important atteignant 25 000 t.

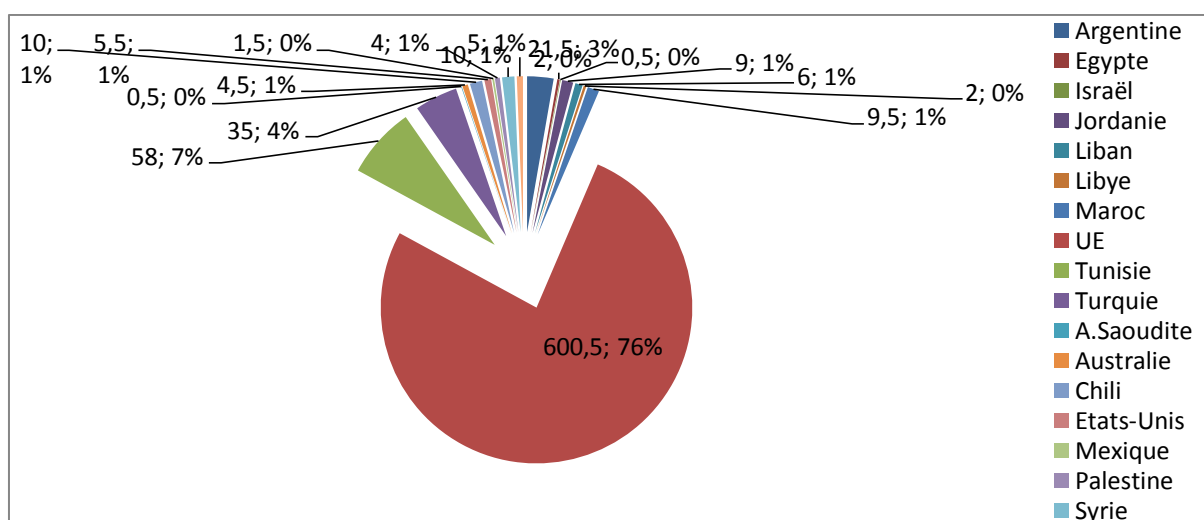


Figure n°11: parts des pays exportateurs d'huile d'olive dans le marché mondial
Source : COI, 2017

Pour la répartition des exportations, nous remarquons que pour la campagne 2015/2016, les pays de l'union européenne réalisent plus de 76% des exportations, Les autres pays du pourtour méditerranéen réalisent ainsi des parts importantes dont la Tunisie 7%, la Turquie 4% et les restes à des niveaux inférieurs à 1%.

Nous remarquons ainsi l'apparition des nouveaux exportateurs non traditionnelles et qui sont en progression comme l'argentine avec 3%, le chili 1%, l'Arabie-Saoudite, l'Australie, les États-Unis, le Mexique à des taux inférieurs à 1% mais qui ont commencé à se développer progressivement sur le marché.

Nous signalons à cet effet, l'absence de l'Algérie dans le tableau des exportations d'huile d'olive malgré l'importance de leur production par à certains pays comme l'Argentine et les États-Unis...etc.

A ce point, nous notons que la politique commerciale de l'UE favorise les réexportations de l'huile d'olive. D'un côté les importations d'huile d'olive en provenance de la plupart des pays méditerranéens jouissent d'un accès préférentiel, sous forme de quotas d'importations en franchise de droits et de tarifs préférentiels. D'un autre côté une grande partie des importations de l'UE en provenance d'autres pays méditerranéens est soumise au RPA (régime de perfectionnement actif). « Dans le contexte du RPA, il est possible d'importer de l'huile d'olive dans l'UE en franchise de droits, à condition que la même quantité (et qualité) d'huile soit ensuite réexportée après avoir subi une transformation au sein de l'UE, transformation qui, en l'occurrence, ne peut être que de l'embouteillage » (Giovanni A., 2011).

2.5.2 Évolution des importations mondiales d'huile d'olive

Les importations mondiales en huile d'olive ont connu une tendance à la hausse, ils ont atteint le point culminant durant ces dernières années pour la campagne 2014/2015 avec 920 500t, soit une augmentation de 50% par rapport à la campagne 2007/2008. Pour la campagne 2015/2016, nous remarquons une baisse dans les exportations à environ 100 000t. Et selon les prévisions du

Coi cette baisse continuera jusqu'à même pour la campagne 2016/2017 pour un volume de 791 500t.

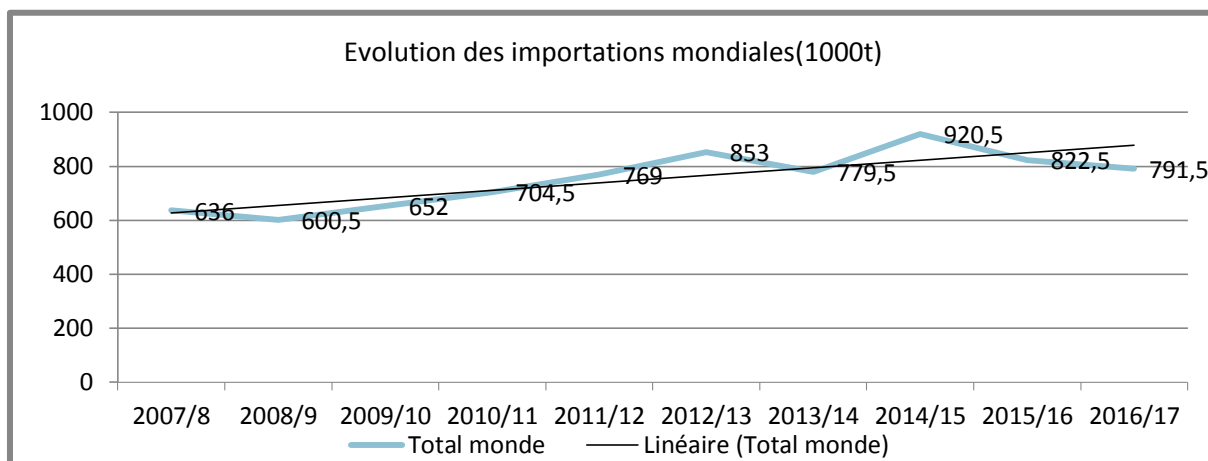


Figure n° 12: Évolution des importations mondiales d'huile d'olive.
Source fait par nous-mêmes à partir des données du COI, 2017

2.5.3 L'évolution des importations par pays

L'évolution des importations par pays est illustrée dans le graphe suivant :

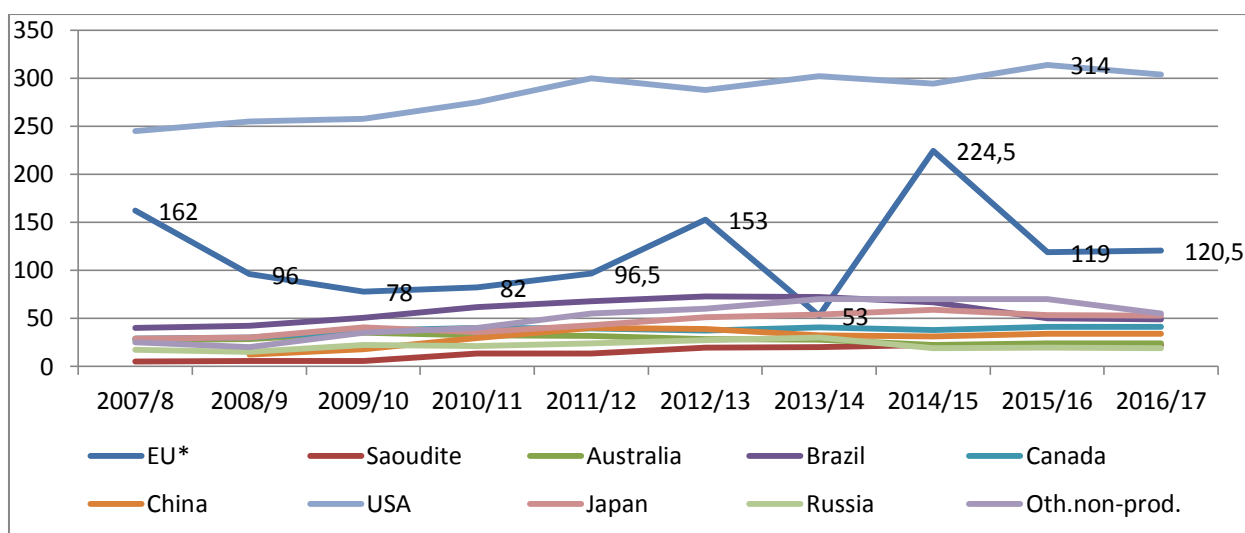


Figure n° 13 : Évolution des importations mondiales d'huile d'olive par pays.
Source : fait par nous-mêmes à partir des données du COI, 2017

Nous remarquons que les États-Unis est le premier importateur mondial d'huile d'olive, ses importations ont connu une progression depuis la campagne 2007/2008 jusqu'à la campagne 2016/2017, dont la campagne 2015/2016 a enregistré le point culminant avec 314 000t. Elle occupe durant ces cinq dernières années 36.6% des importations mondiales.

L'union européenne premier importateur mondial d'huile d'olive, enregistré des importations importantes lui permettent de se placer en deuxième position, ces importations ont connu une forte diminution à partir de la campagne 2007/2008 jusqu'à 2011/2012 avec une moyenne inférieure à 100 000t, puis après une remontée d'une année une chute drastique est constatée dans la campagne 2013/2014 pour seulement 53 000t, soit une réduction de 65% de la précédente.

La campagne 2014/2015 a connu une hausse considérable dans les importations où elle a enregistré le point culminant de la période d'étude avec 224 500t, les deux dernières années elles ont connu une baisse des importations à la moitié pour environ 120000t respectivement.

Les importations d'huile d'olive de l'union européenne en d'hors de la communauté est tributaire d'un nombre des facteurs dont les principaux sont :

- Le niveau de la production communautaire
- Le niveau de la demande du marché mondial
- Le niveau de stock final en huile d'olive
- Le rapport prix/qualité du produit importé
- Les volumes accordés selon les conventions et les accords avec les pays exportateurs (politique commerciale)

En dehors de ces deux grand importateurs , nous remarquons que les niveaux d'importation pour les principaux pays, ces trois dernières campagne, n'ont pas connu la même trajectoire, dont le Brésil et le Japon enregistraient respectivement une baisse de 25% et 11%, par contre les autres pays, Canada, la Chine, l'Australie et la Russie, ont connu tous une légère augmentation durant la campagne 2015/2016 par rapport au précédente pour se stabiliser pour les deux dernières campagnes.

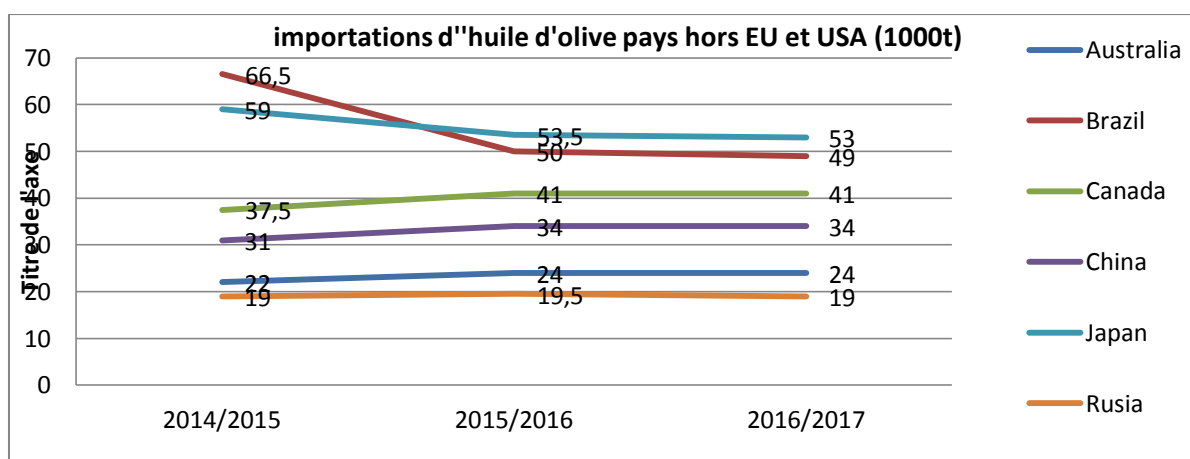


Figure n°14 : Évolution des importations mondiales d'huile d'olive par pays.

Source fait : par nous-mêmes à partir des données du COI, 2017

2.5.4 Évolution des importations d'huile d'olive en Algérie

L'Algérie est pays producteurs de l'huile d'olive appartenant au pourtour méditerranéen, dont l'exportation de ce produit a marqué son histoire d'échange internationaux cependant ces dernières années nous assistons à l'enregistrement des actions d'importations et le recul des exportations nationales sur la scène internationale. Cependant, nous essayons à travers cette rubrique de comprendre les causes à l'origine de ce recours aux importations.

L'évolution des importations algériennes en huile d'olive est illustrée dans le graphique suivant :

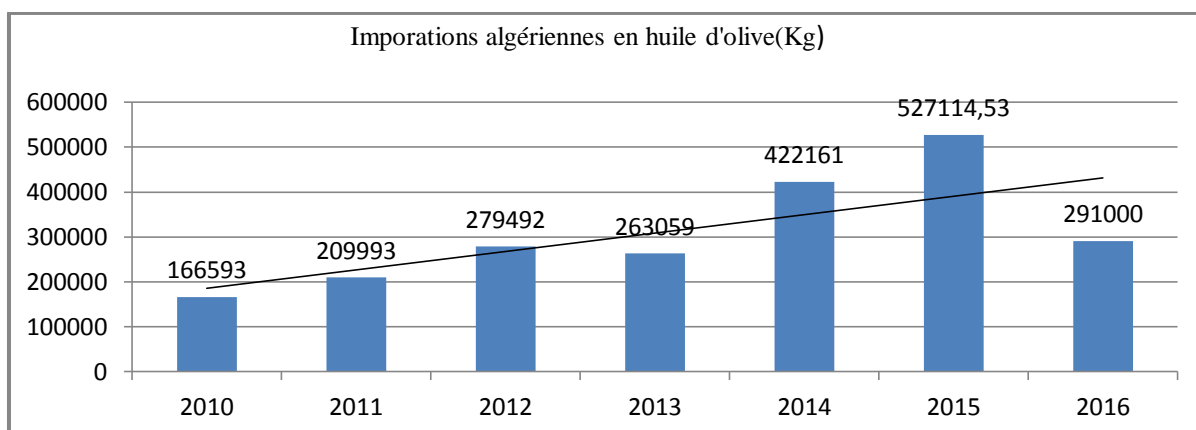


Figure n°15 : Évolution des importations algérienne d'huile d'olive.
Source : fait par nous-mêmes à partir des CNIS, 2016

Nous remarquons d'après les données de la figure ci-dessus que les importations nationales ont connu une nette augmentation durant la période 2010-2015 passant respectivement de 166593 kg à 527114,53 kg soit environ 300%. En 2016 une diminution a été enregistrée par rapport à la précédente, soit 55%.

En effet, les importations en huile d'olive sont généralement la résultante d'un certains facteurs, dont les principaux sont :

- Une faible production nationale d'huile d'olive;
- Présence d'une demande nationale en huile d'olive supérieure à l'offre ;
- Présence d'un potentiel oléicole important mais sous valorisée et incapable de satisfaire les préférences d'une certaine catégorie de consommateurs locaux notamment en terme de qualité et respect des normes (culture de consommation) ;
- Réexporter l'huile d'olive, importé généralement à l'état brut, après avoir lui subir un raffinage et un conditionnement appropriés, en lui donnant une valeur marchande élevée sur les marchés internationaux. En effet, cette stratégie est pratiquée particulièrement par les pays qui ont des parts importantes sur le marché mondial et qui enregistrent des fluctuations annuelles dans la production nationale.

L'évolution de la production et la consommation d'huile d'olive algérienne ces dernières années est illustrée dans de la figure suivante :

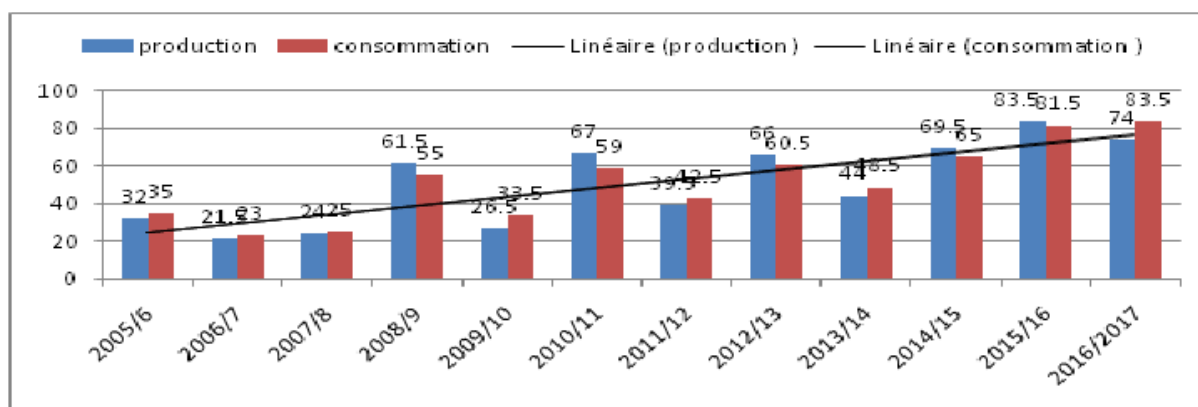


Figure n°16: Évolution de la production et la consommation algérienne d'huile d'olive.
Source fait : par nous-mêmes à partir des FAO, 2017.

Nous remarquons d'après le graphe ci-dessus que l'évolution de la consommation algérienne en huile d'olive va de paire avec la production, dont les niveaux de consommations ont été supérieurs à la production dans plusieurs campagnes, dont huit campagnes sur deux ont enregistré une consommation supérieure à la production.

La consommation nationale s'apparait prendre une progression relativement constante d'une année à l'autre où elle a passé de 48500t en 2013/2014 à environ 83500t pour la campagne 2016/2017, par contre la production n'a pas connu la même évolution où elle a connu un déclin pour la campagne 2016/2017, passant de 83000t à 74000t, soit une réduction de 8500t.

Donc, nous pouvons dire que l'Algérie, face à l'irrégularité de son production en huile d'olive et la présence d'une demande en croissance sur son marché, recourt logiquement à l'importation de ce produit pour combler la carence. Donc le besoins quantitatif en huile d'olive sur le marché nationale constitue un facteur fortement appréciée pour expliquer ces importations

La nature des huiles d'olive importée est illustrée dans les deux figures suivantes :

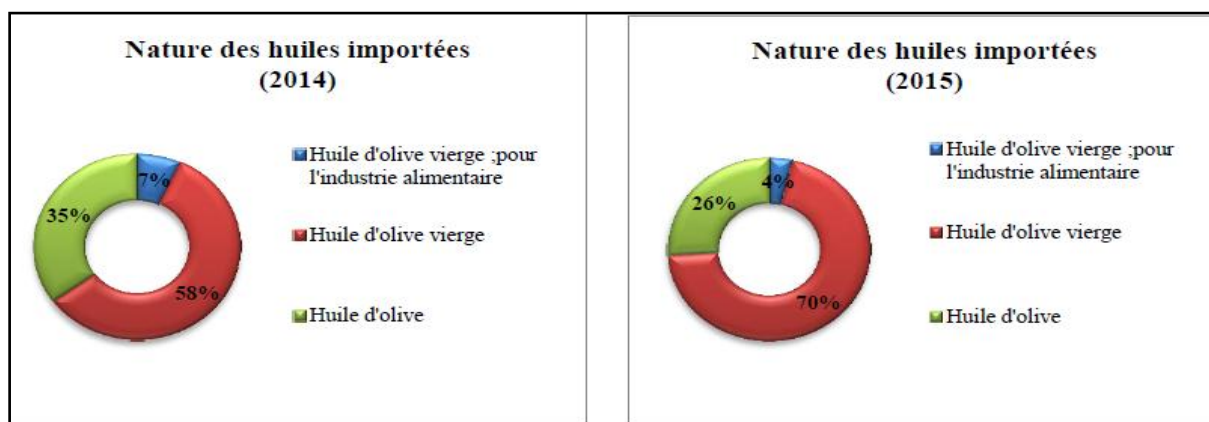


Figure n°17 : nature d'huiles importées
Source ONFAA, 2016

Nous remarquons que les importations algériennes en huiles issues d'olive constituaient d'huile destinée pour l'industrie agroalimentaire, huile d'olive vierge et huile d'olive normale. Cependant, l'huile d'olive vierge tient la première position en 2015 avec 70%, l'huile d'olive normale en deuxième position avec 26%, en troisième position est l'huile pour l'industrie agroalimentaire avec 4%.

Pour les pays fournisseurs, nous remarquons le Maroc fournisse la quantité la plus importante d'huile d'olive en 2015 avec 42% devançant l'Espagne et la France qui ont connu une diminution notamment pour l'Espagne qui a passé leur part de 35% en 2014 à 7% en 2015, la France légèrement de 27% à 25% pour la même période (figure n°12) .

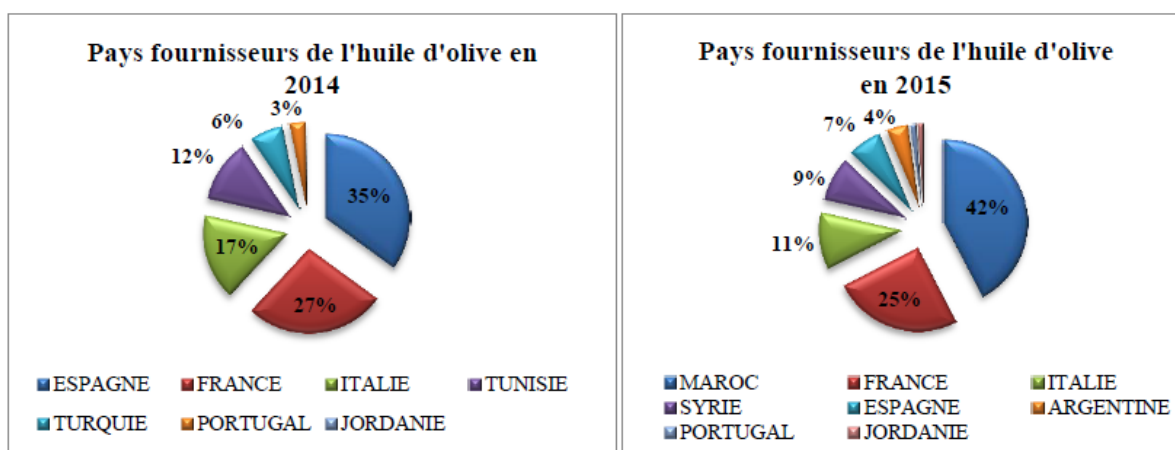


Figure n°18: les principaux pays fournisseurs d'huile d'olive à l'Algérie
Source : ONFAA, 2016

2.6 L'état de l'évolution de la consommation d'huile d'olive en Algérie

Bien que la consommation nationale de l'huile d'olive est conditionnée par l'offre nationale et la demande exprimée sur le marché, et tout faiblesse touchant l'offre au point où il ne satisfait pas les besoins du marché interne, les importations constituent une voie inévitable pour combler le déficit.

2.6.1 La consommation par capita

La consommation individuelle d'huile d'olive par capita en Algérie par rapport aux autres pays producteurs est illustrée dans le tableau suivant :

Tableau n°4 : la consommation mondiale d'huile d'olive par capita

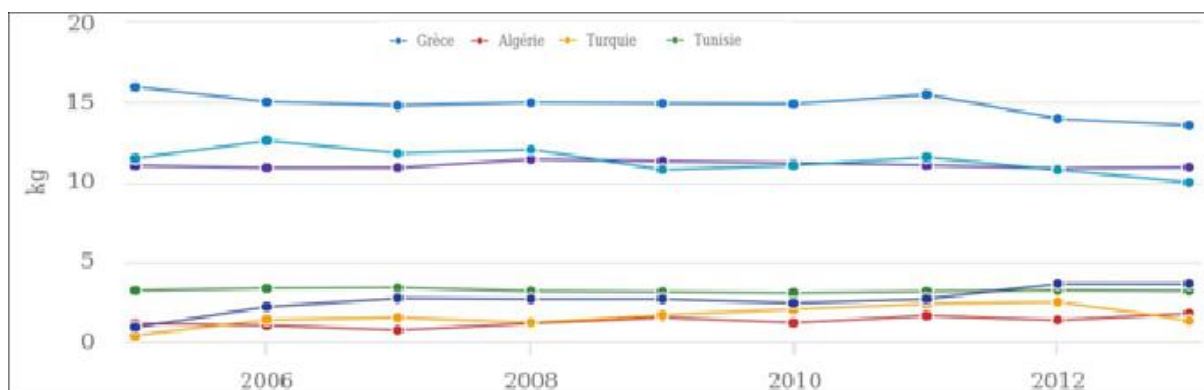
Pays	Consommation (Kg/personne)
Syrie	7
Albanie, Liban	4,7 - 4,5
Maroc ; Tunisie ; Jordanie	3,9 - 3,7- 3,1
Israël ; Libye ; Turquie	2,4 - 2,4- 2
Algérie	1,5
Monténégro, Uruguay	0,8 - 0,4
Argentine ; Égypte ; Iran ; Iraq	-0,1-

Source : COI, 2016

Selon les données du tableau ci-dessus, nous remarquons que la consommation algérienne par capita par an est très faible par rapport aux pays producteurs de même niveau, affichés ces dernières années à 1,5 kg par personne par an. En effet le niveau de consommation par capita a connu une augmentation durant les trois dernières décennies, où elle est passée d'une moyenne de 0,85 kg au cours des années 80 et 90 à 1,43 kg en 2000 et 1,53 kg en 2004. La consommation d'huile d'olive, en Algérie, connaît des fluctuations, une consommation irrégulière et instable qui dépend de la production nationale (LAMANI, 2014)

5.2 Évolution de la disponibilité d'huile d'olive en Algérie

L'évolution de la disponibilité de l'huile d'olive par personne en Algérie est illustrée dans le graphe ci-dessous :



Graphe19 : Disponibilité d'huile d'olive en Algérie
Source : fait par nous-mêmes à partir des données FAO, 2017

Nous remarquons que l'Algérie enregistre une faible disponibilité en huile d'olive, soit 1,78 kg par personne par an en 2013, très faible comparativement avec les pays voisins, la Tunisie et le Maroc en double, les autres pays de la rive nord ont des disponibilités les plus élevées comme la Grèce en premier (13,55) l'Espagne (10,93) l'Italie (9,96), ces pays sont les géants de la production mondiale d'huile d'olive.

Donc, nous remarquons que malgré les efforts consentis pour l'augmentation de la production oléicole algérienne et pour absorber la demande interne en évolution, la disponibilité en ce produit restait très faible par rapport au potentiel existant.

Conclusion du chapitre

Le marché mondial de l'huile d'olive est constaté en progression et porteur d'opportunités pour les pays producteurs notamment les pays moins avancés et qui plaident pour déboucher leur produit sur les marchés extérieurs et tirer profit des atouts commerciaux offerts.

La présence des pays exportateurs, non producteurs ou de faible production, occupant des places importantes et en progression constitue un signe fort de l'ouverture de ce marché et la capacité des pays développés à accaparer des parts de marché en utilisant leur avancé technique et scientifique ainsi leur savoir-faire dans le commerce international au profit de ce produit.

Ainsi, cette importance s'est remarquée au niveau de la persistance de la présence de l'ensemble des pays producteurs traditionnels du pourtour méditerranéen malgré les fluctuations annuelles constatées dans leur production en olives, situation constatée absente pour l'Algérie qui est sensée la plus avantageuse pour saisir cette opportunité vu ses potentialités agricoles et financières ainsi que ses engagements politiques et économiques affichés ces dernières années pour une diversification de l'économie nationale en faveur notamment des filières à potentiel exportatrices.

En effet, cette faiblesse de la part de l'Algérie à maintenir sa place dans le marché mondial se renvoie principalement à des facteurs dont les principaux : une faible production et productivité par rapport aux pays producteurs, augmentation des niveaux de consommation nationale en huile d'olive avec des changements dans la culture de consommation,

l'incapacité de la filière à répondre aux besoins de marché national, forte exigence des consommateurs mondiaux d'huile d'olive en terme de qualité et conditionnement ...etc.

Cependant, les faiblesses enregistrées dans la filière et la croissance de la demande nationale en huile d'olive a bouleversé la situation courante où le marché national connaît ces dernières années des importations en huile d'olive. Cette situation s'explique par la progression constante de la consommation nationale et la faiblesse du marché local à satisfaire le besoin national, ainsi l'incapacité de la filière à lever le défi d'améliorer la production et la productivité malgré les efforts consentis notamment au début des années deux-mille.

Ainsi, autant d'exigences sur le marché mondial notamment la qualité intrinsèque et extrinsèque du produit dont le conditionnement approprié est la clé de la commercialisation sur ce marché, situation non atteinte par les opérateurs locaux.

Donc, nous pouvons dire, au regard des possibilités offertes par le marché mondial des huiles d'olives, que l'Algérie, à nos jours, n'a pas su exploiter ce potentiel naturel de très forte valeurs économiques, et que les problèmes de production et de rendement supposés à l'heure actuelle, avec le développement technique et scientifique, dépassé par la plupart des pays, une contrainte majeure dont les impacts sont apparus tant sur le plan économique que social.

Chapitre III : L'offre des exploitations oléicoles dans la région de Jijel

Introduction

L'olivier est une ressource agricole d'une valeur socioéconomique importante, constituant la matière première de l'industrie de transformation locale qui triture ses olives pour donner un produit à forte valeur économique et nutritive. Son existence est principalement restreinte aux pays de la Méditerranée où sa répartition est inégale dans le même pays.

Les régions d'intense activité dans la transformation d'olives sont celles qui possèdent naturellement d'importants potentiels oléicoles. En Algérie, la région de Jijel, de par son positionnement géographique, possède un potentiel oléicole important qui la place, parmi les régions du Nord-Est de l'Algérie les plus productives en olives. De ce fait, elle est aussi un pôle de transformation industrielle des olives, ce qui a constitué une source importante de revenu pour les acteurs de la région.

Le volume de transformation et de valorisation industrielle de ce produit dépend principalement de l'offre des exploitations oléicoles en quantité et en qualité. Ces dernières décennies, les quantités offertes ont connu des fluctuations et des faiblesses importantes affectant le volume de l'activité de transformation et mettant l'existence de ces unités en péril.

L'analyse comparée du volume de la production des olives de la région et la capacité installée de trituration des huileries fait montrer la faiblesse de la production des exploitations dont elles ne salissaient qu'environ un tiers des besoins (Annexe 1, tableau 1).

Cette réalité nous a amené à rechercher les causes de la faiblesse et de l'instabilité de la production locale en olive, ce qui a engendré le recours par les industriels à des olives acquises hors de la région ; il s'agira ensuite d'identifier les pratiques appropriées capables de mieux valoriser le potentiel existant.

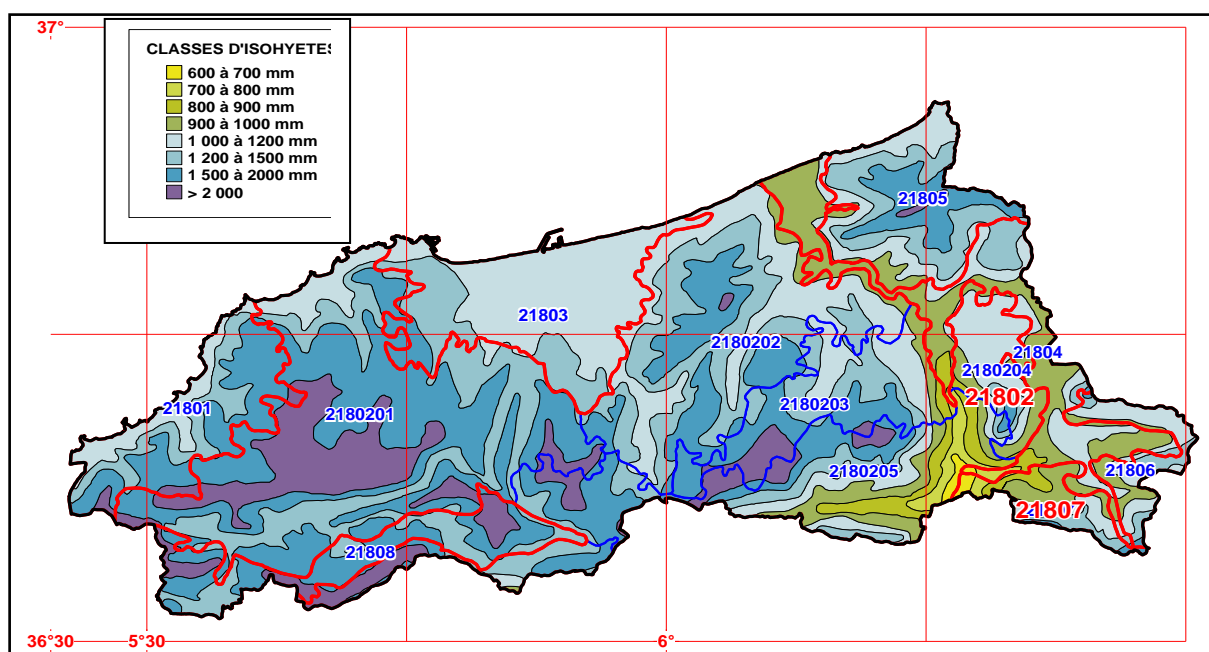
Dans cet objectif, l'approche qui nous a semblé la plus pertinente ciblera :

- ✚ L'analyse du potentiel oléicole, son évolution et ses caractéristiques ;
- ✚ L'identification des systèmes de production oléicole existants ;
- ✚ L'identification des failles dans les pratiques culturelles des oléiculteurs affectant la rentabilité de l'activité ;
- ✚ Identification des facteurs influençant le rendement dans la région.

Ce travail sera réalisé sur la base :

- ✚ D'une collecte des données statistiques et informationnelles auprès des services agricoles compétents de la wilaya ;
- ✚ D'enquêtes auprès des acteurs concernés : les oléiculteurs de la région ainsi que les autres acteurs impliqués, institutions et personnes ressources.

L'offre des exploitations oléicoles de la région en quantité et en qualité reflète en grande partie l'état du potentiel et son mode de valorisation. Cependant, la production oléicole est dépendante de plusieurs facteurs qui sont, en général, d'ordre naturel, économique et social.



Carte n°3 : Carte Pluviométrique de la Wilaya de Jijel
 Source : DSA de Jijel, 2016.

L'oléiculture occupe une place importante dans l'assiette foncière agricole de la région ; elle représente environ 34% de la SAU et 80% du potentiel arboricole. Mais, sa répartition par commune, illustrée dans le tableau suivant, n'est pas homogène sur toute la wilaya.

Tableau n° 5 : Répartition communale du potentiel oléicole de la wilaya

Zone	Taux d'occupation par rapport à la surface oléicole	Communes et leurs parts dans la SOT (%)
Z1 (Est)	65%	EL Milia/13,9/, Settara /12,6/, Ghebala /4,7/, Ouled Yahia/ 8,6/, Sidi Maârouf /3,0/, Ouled Rabah/2,7/, El Ancer /9/, Belhadef /4,6/
Z2 (Centre)	12%	Taher1,1, Oudjana/1,9/, Chahna/1,2/, Chekfa/1,5/, Bordj Taher /0,8/, O Asker/1,7 /, Sidi Abdelaziz/1,1/, Kennar/0,8/, Demaa Ben Habib/1,9/
Z3 (Ouest)	23%	Emir /1,6/, Kaous /4,1/, Jijel /1,3/, Texana /2,8/, Boudria Ben Yadjis/4,3/, EL Aouana/1,5/, Ziama /0,9/, Erraguene /1,1/, Selma /0,6, Djimla /4,4/

Source : Fait par nous à partir des données de la DSA, 2016.

A partir des données du tableau ci-dessus et des cartes 2,3 et 4 nous pouvons tirer les éléments suivants :

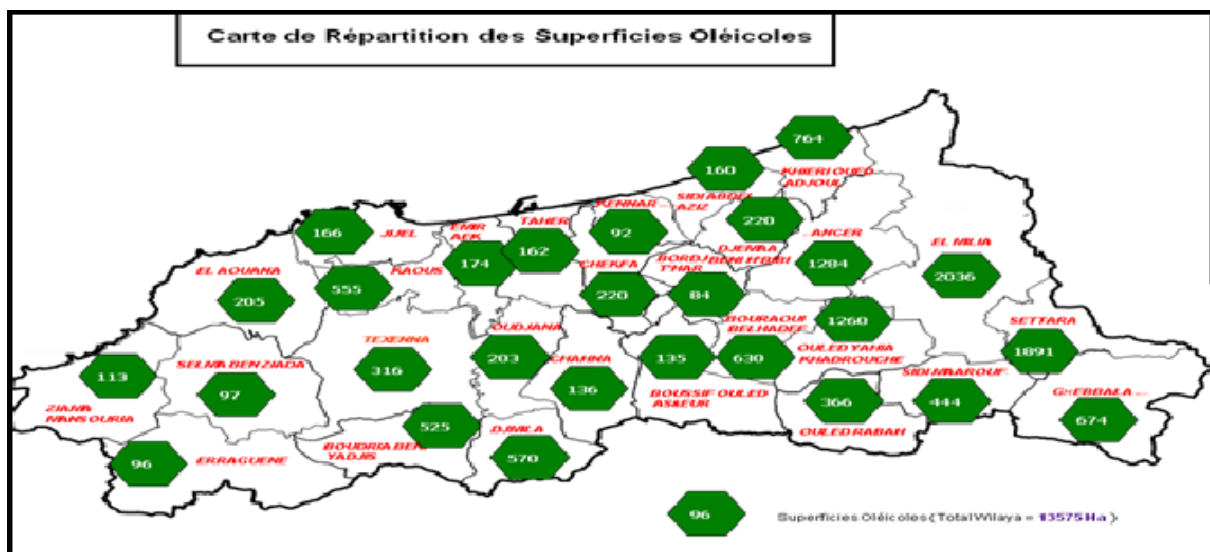
La zone Est : elle accapare la part la plus importante de la superficie oléicole de la wilaya avec 65% ; cette zone est constituée de communes généralement rurales où l'oléiculture est prédominante dans l'activité agricole. Parmi elles, les communes d'El Milia et Settara disposent, à deux, de plus de 27% de la SOT et 41 % de celle de la zone. Deux types de reliefs dominant dans la zone :

- Un relief montagneux avec des pentes qui dépassent 12,5% (cf. carte 2) recevant des précipitations moyennes de 1200 mm/an.

- Les basses plaines allant des vallées de l'Oued El Kebir à Settara (arrière-pays) jusqu'aux plaines de Ouled Adjoul : les sols y sont généralement caractérisés par de faibles pentes avec deux classes principales : pentes de 0,3 à 3% et de 3 à 12,5%.

La zone Centre : dispose de la part la plus faible de la région avec 12% ; cette zone est constituée de plaines sur le littoral avec des pentes faibles et des montagnes dans l'arrière-pays. Les communes de la zone enregistrent de faibles pourcentages par rapport aux autres communes parce que les plaines sont réservées aux autres cultures, notamment aux cultures maraîchères.

La zone Ouest : elle occupe 23 % de la SOT car elle concentre des communes où l'oléiculture façonne l'espace agricole telles Texana et Djimla qui possèdent à elles deux 30% de l'espace oléicole de la zone. Celle-ci se caractérise par la cohabitation de deux types de reliefs : des plaines dans le littoral avec des faibles pentes et des espaces montagneux à forte pente.



Carte n°4 : Répartition des superficies oléicoles
Source : DSA Jijel 2016.

3.2 Évolution de la superficie oléicole

3.2.1 Spécificité de du verger oléicole de Jijel

Bien que le verger oléicole local constitue une partie intégrante du territoire oléicole national, plusieurs éléments distinctifs lui attribuent des spécificités agronomiques dont les plus marquants sont d'ordre :

- Géo-pédologique pour des vergers oléicoles répartis dans toute la chaîne montagneuse de la région et dans les collines sur des sols argilo-rocheux aux caractéristiques hydrographiques denses et abondantes,
- Climatique avec des précipitations soutenues sur tout le territoire de la wilaya atteignant jusqu'à 2100 mm/an
- Variétal avec notamment les variétés *Chemlal*, *El Kahla* et *El Hamra*, qui prédominent et donnent une spécificité au territoire qu'elles occupent. Les deux variétés El Kahla et El

Hamra sont considérées comme des variétés locales largement cultivées dans les zones à prédominance oléicole.

3.2.2 État des lieux du potentiel oléicole

l'oliveraie de Jijel ne compte que pour 6% du potentiel national, les caractéristiques pédoclimatiques de la région lui confèrent une importance socioéconomique notable principalement pour le potentiel d'extension de l'oliveraie et de valorisation de ses produits. Plusieurs facteurs conditionnent l'évolution physique du verger agricole dont :

- la disponibilité des terres pour les nouvelles plantations ;
- la disponibilité des plants ;
- la préférence octroyée à cette culture dans le système de production ;
- l'environnement socio-économique favorable au développement de la filière.

L'analyse de l'évolution des superficies oléicoles et la productivité est illustrée dans la figure suivante.

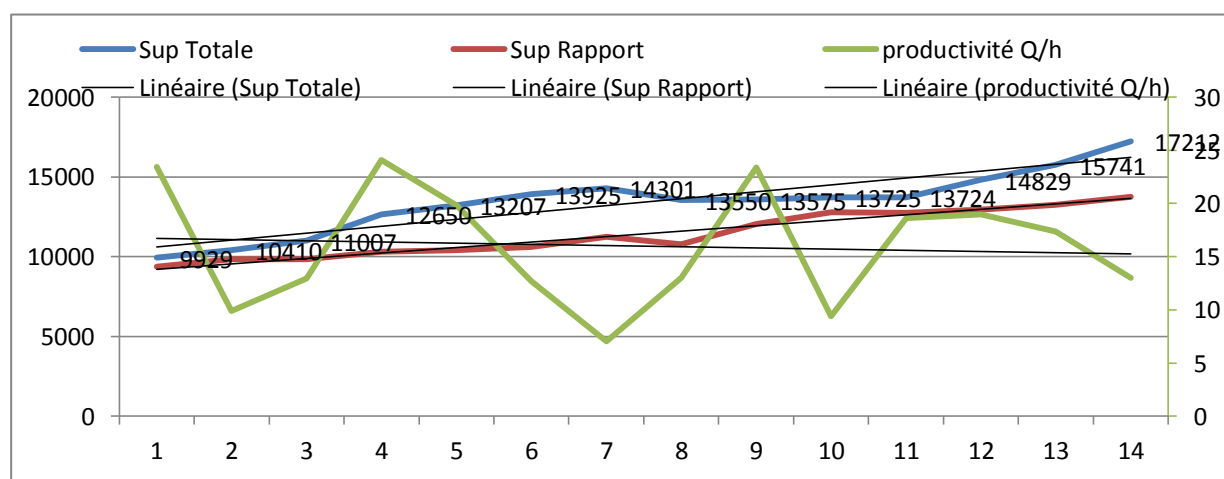


Figure n°20 : Evolution des superficies oléicoles et de la productivité
Source : fait par nous mêmes à partir des données de la DSA, 2016

Il est clair que, depuis l'année deux mille, la superficie oléicole totale a connu une progression d'une année à l'autre à un rythme moyen de 1000 hectares/an ; ce rythme correspond à la superficie annuelle programmée dans le cadre du plan national oléicole. Ce programme a été confié aux deux directions : la conservation des forêts et la direction des services agricoles de la wilaya.

Ce programme a connu des perturbations chaque année. Les objectifs annuels assignés avant 2010 n'ont pas été atteints pour plusieurs raisons, à savoir : le manque de plants au niveau local, les retards dans l'exécution des opérations, les procédures administratives trop lourdes pour l'octroi des plants.

Après 2010, le verger oléicole connaît une augmentation remarquable avec l'enregistrement de plantations annuelles dépassant les 2000 hectares. Cette hausse remarquable s'explique principalement par la correction des imperfections constatées durant la première décennie, notamment pour le traitement des dossiers au niveau de la DSA.

L'opération n'était pas abordée de la même manière par les services forestiers, ces derniers procédant à la distribution de plants au profit des exploitants qui en formulaient le besoin. Ainsi, à partir de 2010, le taux de réalisation est supérieur aux objectifs annuels assignés au niveau de la D.S.A et de la C.F. Cependant, plusieurs problèmes et contraintes ont été rencontrés lors de l'exécution de ce programme ; les principaux sont les suivants :

- Le manque de plants oléicoles au début du programme : la programmation et la livraison étant centralisées, alors que l'insuffisance en plants concernait toutes les wilayas programmées, la wilaya de Jijel n'a disposé, jusqu'en 2010, que d'un volume jugé insuffisant par rapport à ses besoins.
- La réalisation des opérations de plantation par deux opérateurs appliquant des procédures différentes a diminué la cohérence du programme.
- La grande méfiance des exploitants vis à vis des plants livrés, notamment sur le plan de la qualité, ce qui a poussé certains d'entre eux à recourir au greffage de ses plants à l'aide de greffons de variétés locales et d'autres à les arracher carrément après avoir constaté qu'ils étaient improductifs, notamment au début du programme.
- Le niveau des plantations a dépassé 2000 hectares par an (tableau n° 6) après 2010 ce qui a permis de rattraper les retards antérieurs, grâce à une plus grande disponibilité de plants sur le marché national permettant des programmations supplémentaires au profit de la wilaya que les deux offices habilités sont contraints d'exécuter malgré leurs insuffisances en moyens matériels.
- Le mode de réalisation du programme qui reposait sur la distribution de plants aux demandeurs avec la limite de 15 à 25 plants par demandeur, spécialement lorsque celui-ci s'adressait à la CF.

Tableau n°6 : Évolution des plantations oléicoles (ha)

Années	2010	2011	2012	2013	2014
TOTAL	2.749	2.375	2.375	2.375	9.874
DSA	806	1.000	1.000	1.259	5.069

Source : fait par nous partir des données de la DSA, 2016

3.3 Problématique de la production des plants

La production des plants oléicoles au niveau des pépinières revêt une importance cruciale pour le développement de la filière oléicole. Elle sécurise la filière en lui fournissant continuellement des plants en quantité et en qualité. Les pépinières constituent ainsi un laboratoire de proximité en répondant aux différents besoins affichés par les oléiculteurs.

Le plan de développement national de l'oléiculture a comme objectif d'atteindre un potentiel d'un million d'hectares à l'horizon 2019 pour une production annuelle de 100 000 tonnes d'huile d'olive. Mais, la production nationale en plants oléicoles n'arrive pas à satisfaire les exigences du marché national, ce qui oblige l'État à importer des plants de l'Espagne et de l'Italie. (Source: MADR, 2015)

Comme nous l'avons évoqué plus haut, la wilaya de Jijel avait un programme prévoyant la réalisation annuelle de 1000 hectares. De sérieux problèmes ont été rencontrés pour assurer les quantités requises par le programme, notamment à cause de la faiblesse de l'offre des

pépinières locales. Pour identifier les causes à l'origine de cette faiblesse chez les pépiniéristes de la région, nous avons sélectionné et enquêté deux pépinières locales dont l'activité principale était la production de plants d'oliviers, l'une privée et l'autre publique, rattachée à la Conservation des Forêts.

3.3.1 La pépinière privée

Elle a été créée en 2003, avec un statut d'exploitation agricole individuelle (E.A.I), et dispose d'une superficie de 4 hectares.

Les cultures pratiquées dans cette pépinière sont : l'oléiculture, l'horticulture et l'arboriculture. L'oléiculture constitue la principale activité pour plusieurs raisons :

- La vocation de la région ;
- Les fortes commandes publiques ;
- La disponibilité de matériel de reproduction (serre de nébulisation).

3.3.2 Techniques de production utilisée

Dans une première étape, il a été opté pour la multiplication de l'olivier par la technique de la nébulisation qui prévoit l'emploi de boutures d'un an semi-ligneuses (12-15 cm de longueur) ; cette technique exige des conditions favorables de température, d'humidité et de luminosité qui peuvent être disponibles dans des serres spéciales. Cette technique implique également de procéder à des traitements des boutures par des hormones afin d'augmenter leurs aptitudes naturelles à la rhizogenèse. Les plants issus de la nébulisation doivent ensuite être greffés.

3.3.3 La capacité de production des plants de cette pépinière

Cette pépinière cultive la variété *Chemlal*, avec une capacité de production de 15 000 plants par an. Il faut noter que ce chiffre est, en fait, l'objectif affiché par la pépinière lors de la première année de production de plants d'olivier (année 2005).

3.3.4 Le rendement de la pépinière

Le rendement est un indicateur fort apprécié pour évaluer la performance de la pépinière ; pour bien connaître la quantité produite grâce à la technique utilisée, il est utile d'estimer le nombre de plants altérés.

La cause principale engendrant la faiblesse de production est le manque en hormones nécessaires à la nébulisation, ce qui a entraîné la dégradation de près de 80% des boutures produites. En conséquence, 3000 plants seulement ont pu être destinés au greffage. Après greffage, le taux de mortalité est de 2%. Au final, la quantité produite est de 2.940 plants, soit un rendement net très faible de 19,6% calculé comme suit : $(2940/15000) \times 100$.

Ce niveau de rendement ne concernait que la première année de production. Par la suite, ce chiffre a diminué sans cesse.



Figure n°21. Rendement en plants d'olivier cultivés au niveau de la pépinière privée
(Source: enquête de la pépinière de Jijel, 2016)

Ce graphe illustre la diminution continue, à partir de la deuxième année, du nombre de plants d'olivier produits chaque année par la pépinière jusqu'à l'arrêt total en 2008. Le gérant explique cette situation ainsi : « La seule raison est le problème de la mévente ».

3.3.5 Les contraintes de production

A partir des résultats de l'enquête, nous avons essayé d'identifier les différentes contraintes qui handicapent le bon fonctionnement de la pépinière. Il s'agit principalement de :

- manque d'hormones de croissance sur le marché alors qu'elles sont indispensables pour le développement des boutures au niveau de la serre de nébulisation ; leur achat se fait sur le marché informel à des prix élevés grevant le coût des plants ce qui baisse drastiquement la rentabilité de l'activité.
- absence de perlite, substrat utilisé comme support pour cultiver les plants.
- manque de personnel qualifié, notamment pour la production en serre qui demande un personnel qualifié sur le plan technique et scientifique (ingénieurs). Les deux ingénieurs présents ont quitté l'entreprise dès la fin de leurs contrats. De plus, les greffeurs qualifiés exigent des prix élevés par plant greffé, sans compter le risque de mortalité des plants engendré par les défauts de greffage.
- Inexistence de parc à bois pour assurer la durabilité de l'activité.
- Absence de vergers identifiés et reconnus pour des variétés oléicoles certifiées.

3.3.6 Les contraintes de commercialisation

A travers notre enquête, nous avons eu l'opportunité de discuter avec le responsable de la pépinière qui nous a fourni l'ensemble des indicateurs qui handicapent la réussite de la fonction commerciale. Ces contraintes sont les suivantes :

- présence des vendeurs sur le marché informel avec des prix bas imbattables, ces vendeurs devenant les principaux concurrents ;
- absence de culture de traçabilité et de garantie chez l'exploitant algérien ;
- faibles quantités demandées par chaque client à cause de morcellement des terres agricoles;
- signature des contrats d'achat pour le programme de plantation étatique avec des fournisseurs hors wilaya, le ministère préférant centraliser les achats de plants et

passer les commandes à un nombre limité de pépinières quand il ne procède pas à l'importation des plants avant de les distribuer aux différentes directions des services agricoles des wilayas, ce qui pénalise la production locale.

3.4 La pépinière de statut public

Cette pépinière constitue l'unité principale de production de plants oléicoles au niveau de la wilaya ; ces capacités théoriques annuelles sont affichées à 140 000 plants produits en deux phases, soit 70 000 plants par opération.

Compte tenu de notre problématique de travail portant sur la valorisation du potentiel oléicole local, les informations recherchées au niveau de ces pépinières se focalisent principalement sur les éléments suivants :

- les variétés cultivées et le taux de réussite (rendement)
- la capacité de production
- l'estimation des coûts de production pour chaque variété
- les contraintes freinant le développement de l'activité pour la couverture des besoins des oléiculteurs en variétés oléicoles performantes ayant des rendements plus élevés.

Les données de l'enquête sont illustrées dans le tableau suivant :

Tableau n° 7 : Estimation des coûts unitaires des principales variétés cultivées

Variété	Al Hamra	Chemlal	Ferkani
Objectif Annuel (Nb)	140 000	140 000	140 000
Taux de réussite théorique %	35	45-60	80
Taux de réussite effectif %	10	35	40
Charges totales (DA)	1633200,00	1633200,00	1633200,00
Coût d'un plant produit (DA)	116,65	33,33	29,16

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016 ;

D'après les données de tableau ci-dessus, nous remarquons que la nature de la variété a un effet capital et déterminant sur les niveaux de rendement ainsi que sur la rentabilité de l'activité. Pourtant, nous constatons la continuité de la production de certaines variétés malgré leur faible rendement telle Al Hamra dont le taux de réussite actuel ne dépasse pas les 10% et qui a, en conséquence, le coût unitaire le plus élevé (116,65 Dinars). Deux raisons expliquent le maintien de la reproduction de cette variété : la volonté de la préserver et d'assurer sa disponibilité puisqu'elle est considérée comme locale et porteuse de facteurs d'adaptabilité.

La variété *Chemlal* est cultivée fréquemment ; son taux de réussite effectif est de 35% pour un coût unitaire de 33,33 dinars, inférieur d'environ 35% à celui d'Al Hamra. Mais, des difficultés sont rencontrées pour sa reproduction, notamment dans son identification, dans la mesure où la pépinière ne dispose pas d'un parc à bois certifié. La fourniture des boutures est très aléatoire à partir de quelques arbres ayant des caractères morphologiques proches.

Par contre, il y a quelques variétés à fort rendement comme *Ferkani* pour laquelle le taux de réussite théorique atteint les 80% dans les conditions techniques adéquates. Dans la pratique et compte tenu des conditions réelles de production de la pépinière, le taux de réussite réel peut atteindre les 40%. Elle permet d'atteindre le niveau de rendement le plus rentable et le plus économique pour un coût unitaire estimé à 29,16 dinars. Cette variété est

jugée par les pépiniéristes comme performante et capable d'un rendement en huile d'olive qui peut atteindre jusqu'à 36 litres par quintal.

Nous remarquons que la nature de la variété joue un rôle primordial dans l'amélioration des rendements et des coûts de production. Nous noterons que les responsables de la pépinière affirment la possibilité de réaliser annuellement quatre opérations de reproduction si les conditions s'améliorent notamment pour la serre de nébulisation.

Cependant, plusieurs problèmes et contraintes handicapent la réalisation de bons résultats, à savoir :

- L'absence d'investissements pour moderniser les équipements notamment la serre de nébulisation ;
- Les problèmes d'entretien de la serre de nébulisation, élément central dans la reproduction, qui est devenue obsolète et ne permet pas un bon contrôle du microclimat dans la serre ;
- L'absence d'un parc à bois certifié ;
- L'absence d'une stratégie de commercialisation permettant la vente des plants à des prix raisonnables couvrant les charges de l'exploitation ;
- L'absence d'un transfert de résultats de recherche en matière de sélection variétale.

3.5 L'évolution des superficies en rapport

Pour la superficie en rapport, nous constatons une tendance générale à la hausse, elle est passée de 9361 ha en 2001 à 13760 ha en 2014, soit une augmentation d'environ 50%. Cette augmentation renvoie à l'entrée progressive en production des oliviers plantés antérieurement. Certaines années ont connu une baisse, notamment pour la campagne 2007-2008, baisse justifiée par le passage d'une vague de feux intenses pendant l'été, qui a brûlé les vergers limitrophes aux forêts incendiées.

L'analyse de l'évolution de la production oléicole de la région, illustrée dans la figure n°22, met en évidence des fluctuations importantes formant des cycles. Chaque cycle est composé d'une ou deux années de faible production entre deux campagnes à forte production, les chutes de production allant de 30 à 60% par rapport aux pics de chaque période. Ainsi, l'analyse des niveaux de production annuels pour la période étudiée, montre que depuis 2001, la production n'a pas dépassé la barre des 250 000 quintaux, exception faite pour l'année 2009 avec une différence de 9 638 quintaux.

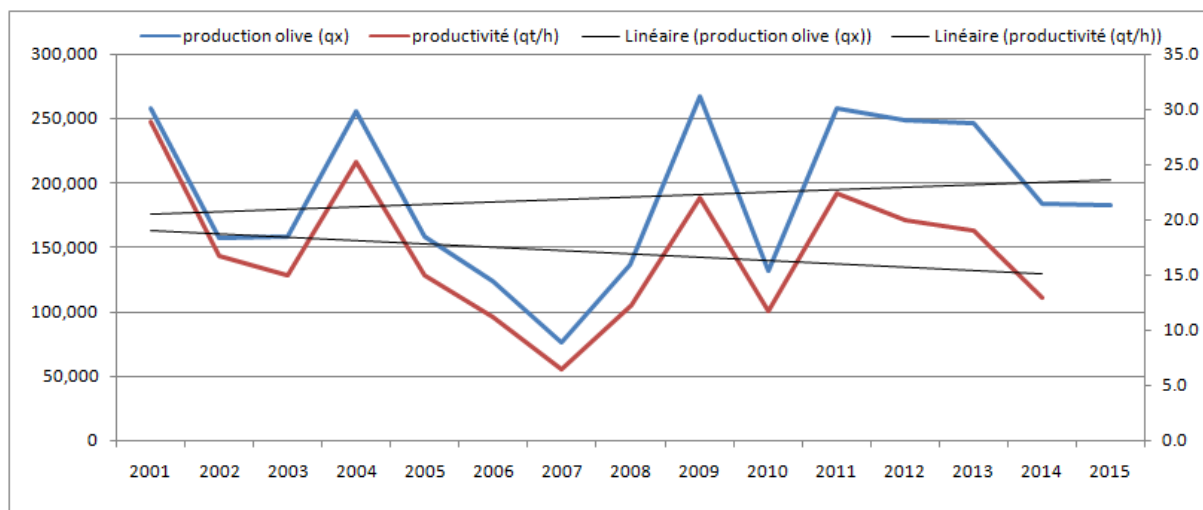


Figure n°22 : l'évolution de la production oléicole de la région
Source fait par nous à partir des données de la DSA de Jijel, 2016.

Bien que la tendance générale de la production d'olives soit à la hausse, constituant un signe fort de la croissance du niveau de l'offre du potentiel oléicole, l'analyse en termes de productivité, indicateur le plus pertinent dans l'appréciation de l'efficacité du système de production, renseigne sur la faiblesse de cette dernière et sur la tendance à la régression qui la marque durant la période 2001-2014. La productivité passe, en effet, de 28,9 Q/h en 2001 à 12,9 en 2014, soit une régression de plus de 60%. De plus, cette régression est aussi flagrante depuis 2001, année de démarrage de la politique d'extension du verger oléicole, puisque la productivité a évolué en sens inverse par rapport à l'évolution des superficies plantées annuellement et de la production qui en découle.

Cette situation inquiétante de la filière oléicole, nous amène à nous poser la question de recherche suivante : pourquoi l'offre des exploitations oléicoles en olives reste-t-elle faible ? Quelles seraient les pratiques appropriées pour une meilleure valorisation de ce potentiel ?

Afin de répondre à cette question, nous procéderons à une étude au niveau des exploitations oléicoles de la wilaya en ciblant :

- L'analyse des systèmes de production existants : cette analyse visera à identifier une typologie des systèmes de production au niveau des exploitations oléicoles étudiées.
- L'analyse des principales pratiques culturales au niveau de l'exploitation oléicole locale.
- L'identification des trajectoires de valorisation possibles en combinant les différentes forces présentes au sein du segment agricole.

3.6 Les systèmes de culture oléicole et les contraintes de valorisation

Afin d'arriver à identifier un sentier de valorisation approprié à la filière oléicole locale, il est important de connaître préalablement les contraintes affectant la productivité de l'exploitation oléicole et inhérentes au système local puisque le niveau de valorisation obtenu dans le produit final issu de l'activité, est conditionné principalement par la nature des liens existants entre l'exploitation et l'exploitant.

Généralement, les contraintes qui sont le plus fréquemment évoquées dans ce type de problématique, sont d'ordre naturel (sécheresse, maladies), technique et/ou socioéconomique et concernent toutes les exploitations à des degrés différents selon le type de système de production existant. « L'analyse typologique est une technique d'analyse statistique multivariée qui a pour objectif de regrouper des sujets entre eux, de telle sorte que chaque groupe de sujets soit le plus homogène possible pour les variables utilisées et différent des autres groupes pour ces mêmes caractéristiques » (Jolibert et Jourdan, 2006). Là où l'analyse factorielle regroupait des variables, l'analyse typologique regroupe des observations. La démarche suppose implicitement qu'un système de classement existe au sein de la population étudiée. Toutefois, l'utilisateur doit être vigilant au fait qu'il n'y a pas une mais des typologies que l'on peut constituer à partir du même ensemble d'objets en utilisant des techniques de regroupement différentes». (Evrard et al, 2009).

3.6.1 Caractérisation et évaluation des exploitations oléicoles

L'analyse des différentes structures des exploitations étudiées selon des critères appropriés permet une compréhension de leur réalité structurelle ; les principaux systèmes de production pratiqués sont comparés avec les systèmes de production oléicole standards ainsi que des facteurs sous-jacents qui contribuent implicitement à affiner l'analyse et à créer des points de différenciation entre ces systèmes.

Aussi, pour établir cette caractérisation, nous procéderons au choix de critères qui permettent la différenciation et la construction de typologies. Ces critères sont les suivants :

Tableau n°8 : Critères de caractérisation et d'identification des systèmes de culture

Critères recherchés	Objectif
Superficie oléicole totale, superficie en rapport,	Caractérisation structurelle
Nombre de plants, intensité pente, mode d'irrigation	Système de culture
Variété cultivée	Déterminants du choix de la variété plantée, niveau de rendement

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

A partir du tableau ci-dessus agrégeant et regroupant les principaux critères d'évaluation, nous ferons une analyse approfondie pour identifier les réalités de l'agro-système étudié et les contraintes rencontrées par les oléiculteurs.

a) La taille des exploitations et leur distribution

L'analyse de la part de la superficie oléicole dans la superficie totale de l'exploitation permet d'évaluer le degré de spécialisation de ces exploitations et l'importance donnée à cette culture dans le système de cultures adopté. Le tableau suivant illustre la répartition des exploitations selon leurs tailles.

Tableau n° 9 : Répartition des exploitations enquêtées selon leurs tailles (ha)

sup oléicole Sup EXP	Moins de 5	De 5 à 20	20 et plus	TOTAL
De 3 à 5	90.0% (27)	10.0% (3)	0.0% (0)	100% (30)
De 5 à 10	42.1% (8)	57.9% (11)	0.0% (0)	100% (19)
De 10 à 20	37.5% (3)	62.5% (5)	0.0% (0)	100% (8)
20 et plus	16.7% (1)	50.0% (3)	33.3% (2)	100% (6)
TOTAL	61.9% (39)	34.9% (22)	3.2% (2)	100% (63)

Source : Fait par nous à partir des données de l'enquête ,2016.

D'après le tableau ci-dessus, nous remarquons que l'oléiculture se pratique en grande partie dans des exploitations de taille réduite, et que plus la taille de l'exploitation est petite plus la part de l'oléiculture est importante. Généralement, elle est pratiquée à hauteur de 90% dans les exploitations de 3 à 5 hectares mais sa part diminue jusqu'à 16% dans les exploitations dépassant les 20 hectares. En outre, les superficies oléicoles inférieures à 5 hectares représentent 61,9% de la superficie totale des exploitations.

Pour la classe de 5 à 10 hectares, les superficies de l'oléiculture allant de 5 à 10 hectares représentent 57,9% ; dans la classe de 10 à 20 hectares, elles atteignent 62,5% et 50% pour la classe d'exploitations de plus de 20 hectares. Pour l'ensemble des quatre classes, les parcelles oléicoles de 5 à 10 hectares représentent 34,9% du total. Dans la classe des exploitations de plus de 20 hectares, l'oléiculture ne couvre plus de 20 hectares que dans 33,3% des exploitations.

L'analyse de ces données nous permet de dire que la superficie consacrée à l'oléiculture est relativement faible et que sa répartition n'est pas proportionnelle à la superficie de l'exploitation. Bien au contraire, plus la taille de l'exploitation est grande, plus la part de l'oléiculture est faible.

b) La superficie en rapport

La superficie en rapport constitue la partie de l'olivieraie donnant lieu à une récolte. Plus les oliviers concernés par la récolte sont nombreux, plus la productivité et la rentabilité sont importantes. Plusieurs facteurs déterminent le volume de récolte annuel des vergers oléicoles dont les principaux sont : les conditions climatiques de l'année, la méthode de récolte utilisée lors de l'année précédente, les travaux culturaux, la qualification des récolteurs, l'état sanitaire des arbres, le nombre d'arbres en production. Le tableau suivant présente la situation des superficies en rapport.

Tableau n° 10: Superficies en rapport (ha)

Sup en rapport Sup oléicole	Moins de 4 h	De 4 à 6h	6 à 8 h	De 8 à 10 h	De 10 à 12 h	De 12 à 14 h	14 et plus	total
Moins de 5	89.7%	10.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100%
De 5 à 20	22.7%	36.4%	18.2%	9.1%	4.5%	4.5%	4.5%	100%
De 20 à 30	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	100%
TOTAL	63.5%	19.0%	6.3%	3.2%	1.6%	3.2%	3.2%	100%

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

D'après les données de tableau ci-dessus, nous constatons que plus la superficie des exploitations est de petite taille, plus la superficie en rapport est grande. Les superficies en rapport de moins de 4 hectares représentent 89,7% dans la classe des exploitations de moins

de 5 hectares et 63,5% de l'ensemble des superficies. Exception faite pour quelques exploitations ayant des superficies dépassant les 20 hectares où les superficies en rapport atteignent 50%, ces exploitations étant des EAC ayant plus de 50 hectares mais qui ne représentent que 3,2 % du total des exploitations.

A travers ces deux éléments d'analyse, nous pouvons conclure que l'oléiculture dans la région demeure pratiquée à une échelle réduite et malgré la présence d'exploitations possédant des superficies importantes, l'oléiculture n'en occupe qu'une faible partie.

c) La densité oléicole des exploitations

L'évolution du potentiel oléicole enregistré depuis le début du programme de développement était censée avoir un impact positif sur la production en valorisant à l'optimum le potentiel existant à travers l'extension des vergers et la densification des plantations. Le résultat obtenu est loin des objectifs assignés à ce programme puisque la production n'a pas dépassé la barre atteinte lors des années deux mille (cf. figure n°23).

La densité des plantations est un facteur déterminant dans l'équation de l'offre des exploitations oléicoles et pour l'appréciation du niveau de développement de l'oléiculture locale.

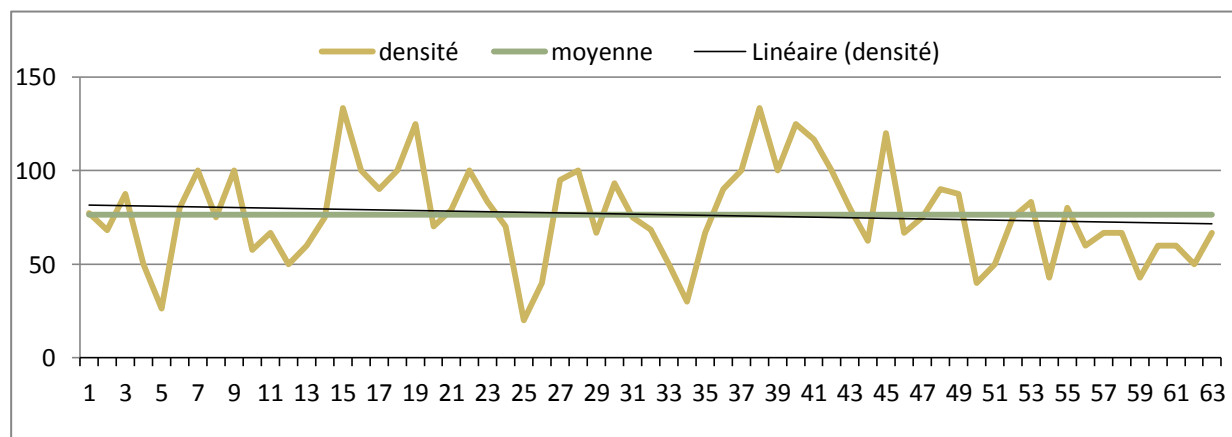


Figure n° 23: Évolution de la densité des exploitations oléicoles
Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

D'après les données du graphe relatif à la densité, nous constatons que le système oléicole dominant au niveau de la région est un système extensif à faible densité. La moyenne de l'ensemble de l'échantillon est de 76,5 arbres/hectare et aucune des exploitations enquêtées n'a atteint le nombre de 200 plants/hectare qui peut permettre de qualifier le système de semi-intensif, malgré la disponibilité de surfaces propices au développement d'un tel système. En outre, nous remarquons que pour plus de 75% des exploitations, la densité ne dépasse pas les 100 plants/hectare, certaines enregistrant même une densité de seulement 20 plants par hectare.

Alors que la région bénéficie de conditions agro-climatiques très favorables au développement de la culture, notamment de précipitations annuelles suffisantes de l'ordre de 1200mm et que des soutiens étatiques multiples ciblent l'amélioration de la production du

potentiel oléicole national, les résultats sur le terrain sont loin des objectifs assignés dès le début au programme visant l'extension et l'intensification de la culture.

d) La structure des exploitations

La nature des terrains agricoles réservés à l'oléiculture ainsi que les travaux d'entretien et d'amélioration revêtent une importance cruciale pour le niveau d'intensification et de valorisation du potentiel oléicole. S'agissant d'une zone montagneuse, l'analyse de la pente des différentes exploitations permet la mise en évidence d'une classification différenciant les conditions physiques propres à chaque classe.

Tableau n° 11: Répartition des exploitations selon la pente

Pente%	Réponse	Moins de 20%	Plus de 20%	Total
Plat	20,6	0,0	0,0	13
Pente	0,0	28,6	50,8	50
Total	13	18	32	63

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016

Sur la base des déclarations des exploitants, la répartition spatiale des exploitations nous montre qu'environ 80% se trouvent dans la classe des pentes supérieures à 12,5%, et même que 50,8% d'eux ont des pentes fortes supérieures à 20%. On constate aussi que 28,6% des exploitations sont en pentes modérées mais ces terrains sont généralement accidentés, difficiles à travailler notamment quand il s'agit de travaux de labour et d'irrigation. Les exploitations situées en terrain plat ne représentent que 20,6% de l'ensemble.

L'analyse de la répartition de la densité des oliveraies (cf. tableau n° 12) permet de relever l'absence d'une spécificité ou d'une densification plus importante dans les exploitations positionnées sur des terrains plats favorables au développement de systèmes intensifs ou semi-intensifs. Ce constat indique la dominance de l'aspect traditionnel et le faible effort fait en faveur du potentiel oléicole pour le porter à des niveaux de valorisation standards.

Nous remarquons ainsi que, malgré la présence de terrains favorables à l'intensification, les zones de fortes pentes enregistrent plus d'efforts d'amélioration de la densité que les zones en plaine.

Tableau n° 12: Répartition des densités selon les classes de pente

Classe densité pente%	Moins de 39 h	De 39 à 58h	De 58 à 77h	De 77 à 96h	De 96 à 114h	De 114 à 133h	133h et plus	TOTAL
Non réponse	1.6% (1)	1.6% (1)	1.6% (1)	9.5% (6)	6.3% (4)	0.0% (0)	0.0% (0)	20.6% (13)
Moins de 20%	1.6% (1)	4.8% (3)	4.8% (3)	7.9% (5)	4.8% (3)	1.6% (1)	3.2% (2)	28.6% (18)
Plus de 20%	1.6% (1)	9.5% (6)	27.0% (17)	4.8% (3)	3.2% (2)	4.8% (3)	0.0% (0)	50.8% (32)
TOTAL	- (3)	- (10)	- (21)	- (14)	- (9)	- (4)	- (2)	

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

e) Les nouvelles plantations

La valorisation du potentiel oléicole constitue une fin ultime pour les différents acteurs de la filière oléicole. En amont, une bonne occupation de la surface est la base de la valorisation, ses résultats ayant un impact direct sur le niveau de valorisation global de la filière.

Or, le développement physique des plantations oléicoles se focalise sur les principales actions suivantes :

- L'extension,
- La densification,
- La régénération.

Tableau n°13 : Classification des exploitations selon le mode de développement des vergers

Extension	Nb. Cit.	Fréq.
Non réponse	11	17,5%
Parties non exploitées	40	63.5%
Arrachage des vieux oliviers	0	0.0%
Nouvelles parcelles	12	19.0%
Total Observations.	63	

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016

Il est clair que l'augmentation des superficies oléicoles est l'une des principales formes à l'origine de la croissance de la production oléicole au niveau des exploitations et par conséquent de l'obtention d'une rentabilité économique acceptable rendant l'activité oléicole durable.

L'analyse de l'évolution de l'état des oliveraies selon les données du tableau ci-dessus, permet de constater que la majorité des exploitants, soit 82,5% de l'ensemble, ont opté pour l'extension des superficies ; parmi eux 63,5% ont réalisé cette extension sur des parties antérieurement non exploitées et 19% sur de nouvelles parcelles.

Les extensions réalisées par ces exploitants s'expliquent par divers facteurs dont les principaux sont :

- **Le soutien étatique** justifié par la volonté des pouvoirs publics d'hisser cette filière à des niveaux de production plus importants, reflétant réellement les avantages naturels, et de la mettre dans un positionnement adéquat sur le marché mondial oléicole à l'instar des autres pays de la Méditerranée. Ce soutien s'est matérialisé par le programme de développement oléicole lancé en 2000 avec un encadrement technique et financier important.

Les oléiculteurs bénéficiaires du soutien en plants oléicoles ont été suivis par deux organes administratifs chargés de la mission : la direction des services agricoles de la wilaya et la conservation des forêts appliquant des procédures d'exécution un peu différentes. Parmi les exploitants enquêtés, 47,5% ont bénéficié de ce programme dont 69% auprès de la DSA et 32% auprès de la conservation des forêts.

- **La disponibilité des terres** : la présence de superficies exploitables, que ce soit au niveau de l'exploitation elle-même ou en dehors d'elle, est un facteur déterminant dans les décisions d'extension. C'est pour cela que les extensions sont plus fréquentes dans les régions de montagne et de collines fortement favorables à l'arboriculture.
- **Le marché** : la forte demande constatée ces deux dernières décennies pour les produits oléicoles, notamment pour l'huile d'olive avec des prix très rémunérateurs, a incité les agriculteurs à planter des oliviers afin d'augmenter leur revenu agricole.

Selon les déclarations des oléiculteurs qui commercialisent une partie de leurs huiles, les prix de vente appliqués sont élevés puisque 98% des prix atteignent plus de 700 dinars le litre et que, dans certains cas, ils ont atteint la barre de 1000 dinars le litre. Le tableau suivant illustre les différents prix de vente appliqués par les oléiculteurs.

Tableau n° 14 : Prix de vente au niveau des huileries.

Prix de vente 2015 (DA/L)	Nbr.cit	Fréquence
600	1	2.0%
700	35	68.6%
800	10	19.6%
750	3	5.9%
1000	2	3.9%
TOTAL	51	100.0%

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

- **Les conditions sociales** : l'huile d'olive est un produit ancré dans les habitudes alimentaires des populations locales notamment celles des zones rurales dont les écosystèmes fragiles et accidentés ne sont favorables qu'à l'oléiculture. D'où l'importance de la part de cette culture dans l'activité agricole à caractère familial de ces régions.

Cependant, la densification de la culture est complètement absente dans la stratégie d'amélioration de la production oléicole chez les oléiculteurs de la région, malgré la faiblesse constatée du nombre de plants à l'hectare, nombre inférieur à l'objectif de 100 plants par hectare au minimum souhaité par le programme dans les zones défavorables.

La faiblesse du niveau de densification des parcelles de la région renvoie à des considérations telles que :

- la disponibilité de terres : la présence de terres non exploitées favorise l'extension au détriment de la densification des peuplements existants ;
- l'absence d'une tradition de densification des oliveraies chez les oléiculteurs, que ce soit intensif ou semi intensif, malgré les avantages économiques qui peuvent être escomptés ;
- le manque de volonté chez les agriculteurs locaux pour porter leur oléiculture à des niveaux de rentabilité élevés en adoptant des systèmes plus denses et plus rentables. Cette attitude est constatée même au niveau du programme de soutien oléicole avec un nombre de plants octroyés oscillant entre 15 à 100 plants (plafonné), malgré la présence d'exploitations ayant des superficies favorables à ce genre de système (plus de 3 hectares) ;
- l'état du foncier agricole : les problèmes de foncier agricole notamment la forte parcellisation des exploitations avec des tailles très réduites non favorables au développement des systèmes de cultures améliorés ;
- l'absence de travaux d'amélioration et d'aménagement des terrains difficiles et accidentés pour amoindrir les difficultés de plantation et permettre la valorisation des surfaces disponibles.

Pour la régénération qui se réalise par deux types de travaux - l'arrachage d'oliviers ou la coupe des branches - nous constatons que la coupe, complète ou partielle, est la technique la plus utilisée par les oléiculteurs, notamment pour les plus vieux arbres ou pour les jeunes plantations constatées comme non productives. Par contre, l'arrachage des vieux arbres à

faible production est considéré non praticable, malgré la volonté affichée par les exploitants à les remplacer par des jeunes plantations. En effet, le principal obstacle de cette forme de renouvellement de ces oliveraies est le manque des moyens financiers.

f) Les pratiques agricoles

La conduite et l'entretien des vergers oléicoles ont une importance cruciale pour la rentabilité et la durabilité de l'activité. Le type d'irrigation et les travaux culturels pratiqués au niveau de l'exploitation constituent des pratiques essentielles et déterminent les niveaux de la rentabilité de chaque système. Ces pratiques constituent dans ce système des variables clés et le volume de la production leur est fortement ajusté.

Aussi, nous essayerons à travers les données de l'enquête d'évaluer le niveau de ces paramètres par les oléiculteurs et l'impact de chaque comportement sur la production oléicole de l'exploitation. Nous essayerons également de connaître le niveau d'application des pratiques supplémentaires qui permettent à certains oléiculteurs d'obtenir des gains de production et de productivité.

Pour cela nous étudions trois pratiques clés qui sont :

- L'irrigation,
- La taille,
- Le labour.

1. La taille

La taille constitue une pratique essentielle pour l'amélioration de la productivité des oliviers ; elle est conseillée chaque année parallèlement ou juste après la récolte des olives mais elle diffère d'une région à une autre, selon les conditions climatiques et l'état du verger.

Tableau n°15 : Niveau de pratique de la taille par les oléiculteurs

<i>Taille</i>	<i>Nb. cit.</i>	<i>Fréq.</i>
Oui	60	95,2%
Non	3	4,8%
TOTAL OBS.	63	100%

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que la plupart des oléiculteurs pratiquent la taille des oliviers, soit 95,2% des exploitants, parce qu'ils la considèrent comme importante parce qu'elle permet :

- Une bonne aération de l'arbre permettant la réception de l'énergie solaire par l'ensemble des organes foliaires de l'arbre ;
- Un développement équilibré de l'espace foliaire ;
- Une augmentation de la capacité productive de l'arbre en stimulant plus la production de fruits que le développement du bois.

Concernant le type de taille réalisé, nous constatons que la taille pour fructification est celle qui est la plus pratiquée par les oléiculteurs locaux à hauteur de 79,4%. Pour la taille de régénération, elle représente environ 31,7% des pratiques et elle est adoptée pour renouveler les oliveraies âgées et à faible rendement en procédant à la coupe des branches au niveau du tronc ou au déracinement complet de l'arbre qui sera remplacé par un jeune plant. Le tableau suivant illustre la répartition des types de taille réalisés par les oléiculteurs de la région.

Tableau n°16 : Répartition des types de taille par exploitation

Type de taille	Nb. cit.	Fréquence
Non réponse	3	4.8%
Taille pour fructification	60	79.4%
Taille pour régénération	20	31.7%
Autres types de taille	5	7.9%
TOTAL OBS.	63	

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016

N.B : Le nombre de réponses est supérieur au nombre d'observations du fait des réponses multiples.

2. Le labour

Le labour est une pratique importante et primordiale dans l'itinéraire technique du système oléicole ; plusieurs effets positifs lui sont reconnus, à savoir :

- une bonne aération du sol ;
- une bonne perméabilité à l'eau, ce qui permet une bonne rétention notamment en eaux pluviales ;
- la facilitation d'une alimentation suffisante en fertilisants.

Ces éléments aident considérablement à l'augmentations de la productivité des arbres. Dans les exploitations enquêtées, le degré d'utilisation de cette technique par les oléiculteurs est présenté dans le tableau suivant :

Tableau n°17 : Pratique du labour au niveau des exploitations

Labour	Nb. cit.	Fréquence
Oui	19	30.2%
Non	44	69.8%
TOTAL OBS.	63	100%

Source : fait par nous-même partir des données de l'enquête, 2016

D'après les données du tableau ci-dessus, nous constatons que la pratique du labour est faible au niveau des exploitations oléicoles de la région puisqu'elle ne concerne que 30,2% d'entre eux et que 95% de ces derniers labourent une fois par an alors que 5% ne le font qu'une fois tous les deux ans. Par contre, 69.8% des oléiculteurs ne labourent jamais. La faiblesse de la pratique des labours des parcelles renvoie à plusieurs raisons dont les principales sont :

- la nature des terrains : comme nous l'avons évoqué ci-dessus, la majorité des exploitations oléicoles se situent dans des zones défavorables, à fortes pentes et accidentées, où il est très difficile de faire des labours appropriés ;
- le coût de l'opération : le prix de labour est considéré comme élevé par les oléiculteurs dépourvus de tracteurs ;
- l'abandon de l'exploitation : la majorité des exploitations sont pratiquement abandonnées, l'activité se restreignant à la cueillette des olives.

3. L'irrigation

L'irrigation est une technique importante pour l'oléiculture ; elle détermine fortement les niveaux de production de chaque système. Son importance réside principalement dans les éléments suivants :

- mettre les oliviers à l'abri du risque de sécheresse compromettant une récolte qui s'annoncerait excellente,
- lutter contre l'alternance en permettant aux oliviers de produire à la fois les fruits et le bois qui portera les fruits de l'année suivante,
- augmenter la production en quantité et en qualité, particulièrement en permettant à l'arbre de produire un maximum de fleurs parfaites et d'assurer leur nouaison,
- mettre à la disposition de l'olivier, directement au niveau de ses racines, l'engrais qu'on aura mélangé à l'eau d'arrosage et ce, en le dosant de manière très précise,
- accélérer la croissance des jeunes plants d'oliviers et obtenir une récolte en 5 ou 6 ans au lieu de 10 à 15 ans lorsqu'on les laisse livré à eux-mêmes.

Cependant l'efficacité de cette technique dépend aussi de la présence de certains facteurs notamment :

- le type de la technique d'irrigation ;
- le volume d'eau apporté ;
- l'application des autres pratiques culturales comme la taille et le labour.

Avant de connaître l'impact de cette technique sur la production, nous présentons en premier lieu le niveau de l'adoption de la technique par les oléiculteurs locaux dans le tableau suivant.

Tableau n°18 : Niveau d'adoption de l'irrigation chez les oléiculteurs

Irrigation	Nb. cit.	Fréquence
Oui	32	50.8%
Non	31	49.2%
TOTAL OBS.	63	100%

Source : fait par nous-même partir des données de l'enquête, 2016.

Alors que 68,3% des oléiculteurs enquêtés possèdent une source d'eau (un puits, une retenue collinaire, une connexion à un réseau d'irrigation, etc.), seuls 50,8% d'entre eux irriguent effectivement leurs parcelles via ces sources. Par contre, pour les autres, la seule source d'alimentation de leurs plants reste les eaux pluviales.

Les oléiculteurs possédant une source d'eau et qui irriguent leurs oliviers adoptent deux types d'irrigation :

1. L'irrigation localisée est la plus fréquente chez ces oléiculteurs et elle est présente chez 75,9% des irrigants, l'irrigation par tuyauterie étant dominante. On note que, au sein de ce groupe, on peut distinguer, suivant les zones de plantation et l'origine de l'eau, deux sous-groupes ;

- **Les exploitants des zones de montagne** qui utilisent principalement les eaux de pompage à partir des sources, des puits et d'oueds, l'irrigation s'effectuant généralement pendant la période d'été, particulièrement pour les jeunes plantations. Cependant, certains agriculteurs recourent à l'achat de volumes d'eau durant les périodes de sécheresse pour irriguer leurs oliviers parce qu'ils considèrent cette pratique comme essentielle pour assurer des rendements importants.

- **Les exploitants des zones de plaine** qui utilisent principalement les eaux des retenues et les puits.

Tableau n°19 : Type d'irrigation pratiqué

Type d'irrigation		%
Pluviale	23	57,5
Localisée	17	42,5
Total	40	100 %

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

2. L'irrigation gravitaire pratiquée par 24,1% des irrigants qui utilisent les eaux du barrage et des retenues dans les plaines dans le souci de minimiser les coûts d'irrigation.

Nous constatons l'absence de l'utilisation des techniques d'irrigation modernes comme le goutte à goutte chez ces oléiculteurs malgré l'importance de leurs superficies oléicoles et le soutien de l'Etat pour le développement de cette technique.

Tableau n°20 : Techniques d'irrigation

Tuyauterie	22	75,9%
Gravitaire	7	24,1%
Goutte à goutte	0	0%
Total	29	100%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

La faiblesse enregistrée dans l'irrigation des oliviers renvoie à plusieurs facteurs dont les principaux sont :

- la rareté de l'eau dans certaines zones ;
- la difficulté d'accès aux sources d'eau ;
- les problèmes de plus en plus accentués du foncier agricole ;
- l'abondance des vergers oléicoles;
- la faible importance donnée à l'oléiculture ;
- l'absence de la culture d'investissement chez les oléiculteurs ;
- le manque de main d'œuvre.

3. La fertilisation

La fertilisation est une composante essentielle pour améliorer la productivité des arbres. Le niveau d'adoption de cette pratique par les oléiculteurs locaux est présenté dans le tableau n°14 ; la nature des fertilisants utilisés est indiquée dans le tableau 15.

Tableau n°21 : Utilisation des fertilisants par les oléiculteurs.

Oui	10	15,9%
Non	53	84,1%
Total	63	100%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Selon les dires des oléiculteurs, nous constatons que la pratique de la fertilisation au niveau des parcelles est faible, puisque plus de 84% d'entre eux ne la pratiquent pas. Deux types de

fertilisants sont utilisés au niveau de leurs parcelles : des fumures organiques qui sont les plus fréquentes, à hauteur de 70%, ou des fumures minérales pour les autres.

Tableau n°22: Types de fertilisants utilisés

Fumure organique	7	70%
Fumure minérale	3	30%
Total	10	100%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Le faible recours des oléiculteurs à la fertilisation de leurs cultures s'explique selon eux par plusieurs causes, dont les principales sont :

- La disponibilité des engrais : le marché des engrais est sous le contrôle des services agricoles, leur achat étant soumis à de lourdes procédures administratives, pour des raisons sécuritaires, pour des quantités limitées, ce qui conduit à une réticence chez les agriculteurs ;
- La cherté des produits : l'ensemble des oléiculteurs considèrent que les fertilisants, notamment les engrais minéraux, sont trop coûteux ;
- La méconnaissance de l'importance des fertilisants pour l'amélioration de la production et de la productivité des cultures. Cette situation est observée chez les agriculteurs qui enregistrent de faibles niveaux de production malgré la réalisation des autres pratiques culturales ;
- Une faible importance économique : la prédominance de la conduite traditionnelle de la culture avec des rendements faibles sans intervention de correction et d'amélioration de la part des oléiculteurs révèle qu'elle n'a pas une place de choix dans la valorisation du potentiel agricole existant ;
- Un faible effort de vulgarisation pour sensibiliser les oléiculteurs à l'importance d'une telle pratique pour la productivité en olives et pour minimiser le phénomène de l'alternance que connaît la culture ;
- les problèmes du foncier agricole, notamment dans le cas des E.A.C où le partage du foncier et des cultures a créé des conflits et des malentendus entre les membres, ce qui a eu un effet négatif sur les travaux culturaux.

3.7 Les systèmes de culture

3.7.1 Analyse des systèmes de culture :

L'olivier est une culture méditerranéenne ; il demande beaucoup de soleil, est sensible au gel, utilise très efficacement l'eau et peut pousser sur des sols pauvres, rocailleux qui sont difficilement valorisables par une autre culture. Les oliveraies sont souvent cultivées sur des collines ou montagnes. Sur certaines terres marginales, c'est même parfois la seule culture possible pour limiter la désertification. Si les oliviers peuvent être cultivés avec peu d'entretien, ils répondent néanmoins très positivement à une amélioration des pratiques, notamment l'irrigation. Une autre particularité de la culture des oliviers est que la pointe de travail nécessaire se situe pendant l'hiver, ce qui rend compatibles d'autres activités agricoles et non agricoles, tourisme notamment (Foto Poulos et al., 1997 in Mili et Mahlau, 2005).

A partir de la bibliographie et des études de cas (annexe1, figure1), on peut distinguer de manière simplificatrice quatre grands types de systèmes de production d'olives :

- **Système traditionnel à faible rendement** : oliveraies à faible densité de plantation (voire arbres dispersés), souvent anciennes (les arbres peuvent être pluri centenaires), non irriguées, non mécanisées, faisant l'objet d'un minimum d'interventions culturales. Ce type de système se trouve en général dans des zones de collines ou de montagne ainsi que dans des zones de plaine marginales,
- **Système traditionnel à rendement plus élevé** : oliveraies à faible densité de plantation mais avec des interventions culturales plus importantes (travail du sol, fertilisation, traitement phytosanitaires), souvent avec irrigation. Ces oliveraies peuvent être situées en zone de collines ou de plaines vallonnées
- **Système intensif** : oliveraies à densité de plantation élevée (supérieure à 140 arbres/ha), irriguées (même si en Espagne on observe aussi des systèmes intensifs non irrigués), avec des interventions culturales importantes et une mécanisation accrue (récolte, voire taille). La mécanisation permet de réduire de façon significative les coûts de production. Ces oliveraies sont en général localisées en plaine,
- **Système super intensif** : développé en Espagne depuis une dizaine d'années, ce type de système est apparu récemment au Portugal. Ces nouveaux systèmes sont très différents des autres. Les oliviers sont très rapprochés (entre 1000 et 3000 arbres/ha) et de petite taille. Ils sont conduits en haies pour faciliter la mécanisation (de la taille et de la récolte notamment à l'aide de machines à vendanger adaptées de la viticulture) et optimiser la distribution d'eau. Les variétés utilisées sont des variétés précoces. En l'état actuel des techniques, il semble que la durée de vie moyenne de ces plantations soit courte, 10 à 20 ans environ. Ces oliveraies sont localisées en plaine. (Rapport final Evaluation des instruments du secteur oléicole dans le cadre de la PAC) (Agrosynergie, 2009).

Certaines publications, notamment celles du projet Olivero, considèrent les exploitations biologiques comme une catégorie à part.

Cependant, et après avoir analysé la structure et les principales pratiques culturales appliquées dans l'oléiculture locale, et en se référant aux définitions des systèmes présentées plus haut, nous pouvons identifier les principaux groupes de systèmes de culture caractérisant l'oléiculture locale :

1. Système traditionnel avec de faibles pratiques culturales : oliveraies à faible densité de plantation, inférieure à 80 plants par hectare, dispersées et souvent anciennes (les arbres peuvent être pluri centenaires), non irriguées, non mécanisées, faisant l'objet d'un minimum d'interventions culturales. Ce type de système se trouve dans des zones de montagne à forte pente, généralement supérieure à 20%.

2. Système traditionnel avec réalisation des principales pratiques culturales : ce système est caractérisé par une densité de plantation qui dépasse les 80 plants par hectare et par des pentes inférieures à 20% ; ce système comprend les nouvelles plantations qui sont généralement plafonnées à 100 plants par hectare, où les labours sont mécanisés mais où l'irrigation est rare.

3. Système traditionnel amélioré : ce système est pratiqué dans des zones ayant des pentes inférieures à 12% ; la densité oscille généralement entre 100 et 140 plants à l'hectare ; ce système est considéré comme la forme la plus moderne dans la région. Il concerne de nouvelles plantations réalisées sur des parcelles d'un hectare ou d'anciennes oliveraies densifiées irriguées, labourées ce qui constitue le minimum d'intervention culturales.

En considérant les trois pratiques essentielles dans l'équation globale de la production oléicole, plusieurs critères et facteurs sous-jacents liés directement ou indirectement à l'activité influent sur l'offre oléicole de l'exploitation. Donc, nous pouvons dire que le niveau de valorisation de chaque système dépend étroitement du degré d'application de ces trois pratiques dans l'itinéraire technique.

3.8 Facteurs ajustant les niveaux de valorisation

Afin d'identifier les contraintes propres à chaque niveau de valorisation et qui constituent des handicaps majeurs à la hausse de la production et de la rentabilité, nous étudions les principaux paramètres de l'activité ayant des degrés d'influence et d'impact palpables en combinaison avec les principales pratiques évoquées plus haut, à savoir les facteurs :

- Liés à l'exploitant ;
- Liés aux pratiques culturales ;
- Naturels.

On notera que ces trois facteurs ne constituent pas, en définitive, l'ensemble des facteurs ayant un effet sur le système de production oléicole mais ceux qui sont reconnus pour leur importance dans la création de différenciations dans l'offre des exploitations.

3.8.1 Les aspects liés à l'exploitant

L'exploitant est l'acteur principal dans la valorisation du potentiel oléicole existant. Ses capacités professionnelles et son comportement constituent des critères déterminants pour le niveau de l'offre de l'exploitation. C'est pour cela qu'il nous a paru nécessaire d'étudier les critères suivants :

d) l'âge de l'exploitant :

La capacité physique de l'exploitant à mener les travaux agricoles appropriés est un facteur capital pour l'amélioration de la productivité de son verger ; cette capacité est tributaire d'un ensemble de facteurs parmi lesquels l'âge est le plus déterminant. Les différentes classes d'âge des exploitants enquêtés sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau n°23 : Répartition des exploitants par classe d'âge

Moins de 36 ans	4	6.3%
De 36 à 44 ans	3	4.8%
De 45 à 53 ans	10	15.9%
De 54 à 62 ans	16	25.4%
De 63 à 71 ans	15	23.8%
72 ans et plus	15	23.8%
Total	63	100.0%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

D'après les données du tableau ci-dessus, nous constatons que plus de 50% des oléiculteurs sont âgés de plus de 60 ans et que la classe d'âge de 44 ans à 62 ans rassemble 40% de l'effectif, alors que celle des moins de 44 ans représente environ 10 %. On notera aussi que 28,8% des oléiculteurs dépassent l'âge de 72 ans.

b) Le niveau d'instruction

Le niveau d'instruction constitue un facteur important dans la capacité d'assimilation et de compréhension des différents besoins de l'arbre pour l'amélioration et le développement de la production oléicole. Pour arriver à s'adapter aux changements techniques et scientifiques, il est nécessaire de disposer de connaissances et d'aptitudes cognitives permettant de bien se conformer aux exigences professionnelles de l'activité. Les niveaux d'instruction des oléiculteurs sont illustrés dans le tableau suivant :

Tableau n°24: Répartition des oléiculteurs selon le niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Nb. cit.	Fréq.
Analphabètes	35	55.6%
Primaire	15	23.8%
Secondaire	12	19.0%
Universitaire	1	1.6%
Total.	63	100%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Les données de tableau ci-dessus nous montre que 55,6% des oléiculteurs enquêtés n'ont aucun niveau d'instruction et qu'ils sont âgés de plus de 50 ans ; en deuxième et troisième position viennent ceux ayant le niveau du primaire pour 23,8% et le secondaire pour 19% ; par contre, les oléiculteurs passés par l'université ne représentent que 1,6% de l'ensemble des enquêtés.

Bien que le niveau d'instruction soit important pour le degré d'assimilation des avancées techniques et scientifiques, le développement continu de ces dernières a rendu les formations agricoles continues indispensables pour la mise à niveau des connaissances.

Donc, l'apprentissage continu des acteurs constitue une méthode idéale pour remédier au problème de faible niveau technique et scientifique d'une partie importante des oléiculteurs, soit plus de 80% possédant un niveau d'instruction inférieur au primaire, alors qu'ils accaparent des superficies oléicoles importantes et que l'Etat veut conduire une politique ambitieuse de développement oléicole. Le niveau d'expérience des oléiculteurs dans l'activité est illustré dans le tableau suivant :

Tableau n°25: Répartition des oléiculteurs selon l'expérience professionnelle

Expérience	Nb.cit	Fréq
Moins de 5 ans	1	1,6 %
De 5 à 20 ans	10	15,9 %
De 20 à 30 ans	17	27,0 %
30 ans et plus	35	55,6 %
Total OBS	63	100 %

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Nous constatons, d'après les données du tableau ci-dessus, que 82,6% des oléiculteurs enquêtés ont plus de 20 ans d'expérience dans l'activité, et 15,9% ont une expérience de 5 à 20 ans et que seulement 1,6% possèdent une expérience inférieure à 5 ans. Vu la vocation agricole de la région, les oléiculteurs possèdent un capital expérience important constituant un facteur de durabilité de l'activité. En contrepartie, nous remarquons la faiblesse des taux de

participation à une formation agricole dans le domaine : seulement 14,3% ont pu bénéficier d'une formation liée à l'activité oléicole (cf. tableau n°26), principalement à propos de la taille et du greffage de l'olivier. Aussi, plusieurs oléiculteurs soulignent les carences constatées pour ces deux pratiques à leur niveau ou chez les ouvriers qu'ils recrutent.

Tableau n°26: Répartition des exploitants selon la participation à des formations professionnelles

Formation agricole	NB.cit	Fréquence
Oui	9	14,3%
Non	54	85,7%
TOTAL OBS	63	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016

c) La spécialisation

Le caractère multifonctionnel de l'agriculture est reconnu notamment dans des conditions favorables où l'agriculteur éprouve le besoin d'accroître son revenu. Vu l'importance de la superficie oléicole dont dispose ces oléiculteurs, nous avons essayé de comprendre leur place dans l'activité agricole de l'exploitant. A cet effet, il fallait d'abord vérifier que le travail au niveau de l'exploitation constituait bien la principale source de revenu.

Tableau n°27: Les exploitations et l'agriculture comme principale source de revenu

Réponses	Nb. Cit	Fréq
Oui	16	25,4%
Non	47	74,6%
Total	63	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016

D'après les informations recueillies auprès des oléiculteurs, nous constatons que pour plus de 74,6% des exploitants, leurs revenus n'ont pas été obtenus uniquement à partir de l'activité oléicole mais aussi à partir d'autres sources en dehors de l'oléiculture. Par contre, il y a seulement 25,4% pour lesquels la provenance de leurs revenus est principalement l'exploitation et 12,7% des exploitants dont les revenus proviennent uniquement de l'activité oléicole.

Tableau n°28 : Répartition des exploitants selon la place de l'activité oléicole dans le revenu

Seule source	Nb. Cit	Fréquence
Oui	8	12%
Non	55	87,3%
Total	63	100 %

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Cependant, 87,3% des oléiculteurs possèdent d'autres sources de revenu complémentaires. Ces revenus sont obtenus à partir de plusieurs sources, à savoir :

- des activités agricoles, principalement l'élevage bovin, l'apiculture, le maraichage ;
- des activités libérales : le commerce et l'artisanat ;
- des emplois administratifs : fonctionnaires des établissements publics ;

Cette situation diffère d'un oléiculteur à l'autre et nous renseigne sur le degré d'importance donnée à la culture et sur l'environnement socioéconomique dans lequel est placé chacun d'eux.

Tableau n°29 : Répartition des exploitants ayant l'oléiculture pour principale source de revenu selon le niveau de suffisance du revenu oléicole

Revenu oléicole suffisant	Nb. Cit	Fréq
Oui	8	50%
Non	8	50%
Total	16	100%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

3.9 La Part des cultures

Le niveau de valorisation oléicole est tributaire de sa part dans la superficie totale de l'exploitation ; le tableau suivant indique la proportion des exploitations associant d'autres cultures à l'oléiculture.

Tableau n°30: Part des exploitations associant d'autres cultures avec l'oléiculture

Réponses	Nb. Cit	Fréq
Oui	19	30.2%
Non	44	69.8%
Total	63	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016

Nous constatons que 69.8% des exploitants associent d'autres cultures à l'oléiculture. Les autres 30.2% sont spécialisés uniquement dans l'oléiculture.

Le tableau ci-dessous présente les différentes cultures associées, par ordre d'importance :

Tableau n°31: Spéculations associées à l'oléiculture

Spéculations pratiquées	Nb.cit	Fréq
Maraichage	18	38,3%
Fourrage	16	34,0%
Arboriculture	10	21,3%
Céréales	2	4,3%
Légumineuses	1	2,1%
Total	47	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Parmi les spéculations pratiquées avec l'oléiculture, les cultures maraichères sont en première place avec 38,3% ; cette culture se pratique particulièrement dans les zones de plaines. Les fourrages arrivent en deuxième position avec 34% notamment pour les exploitations de grande taille associant l'élevage. Suivent l'arboriculture avec 21,3%, les céréales avec 4,3%, les légumineuses, à la dernière place, avec 2,1% de l'ensemble.

L'examen de la part des spéculations pratiquées au niveau des exploitations oléicoles, nous permet de connaître le niveau d'exploitation du patrimoine ainsi que le degré de spécialisation. La part de l'oléiculture dans chaque exploitation est reprise et classée par ordre d'importance dans le tableau suivant.

Tableau n°32 : Parts de l'oléiculture dans les exploitations diversifiées

Superficies dédiées à l'oléiculture %	Cit
70	1
60	2
50	7
40	7
30	7
25	1
20	14
10	4
7	1
4	1
2	1
TOTAL	46

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

L'analyse des données de ce tableau nous permet de dire que, dans les exploitations diversifiées, les superficies réservées aux autres cultures peuvent être importantes. Ainsi, pour près de 50% des cultures occupent plus de 30% des surfaces de l'exploitation et que 20 % occupent plus de 50% de la superficie de l'exploitation. Ainsi pour les parts de 20% à 30%, elles occupent environ 32 % de l'ensemble. Par contre les cultures qui occupent moins de 10 hectares représentent moins de 15%.

Et afin de montrer le niveau d'exploitation de potentiel- superficie et mettre le point sur le contexte de développement de l'oléiculture au niveau de ces exploitations considérées de spécialité, la partie non exploitée dans ces unités, et en référence aux éléments analysés ci-dessus, constituent des éléments d'analyse de la situation de valorisation

A partir des données représentées dans le graphe suivant, on constate l'importance des superficies non cultivées au niveau de ces exploitations puisqu'elles sont supérieures à 20% de la superficie totale dans plus de 90% des exploitations. Il y a donc clairement un constat de sous-valorisation de l'espace agricole pourtant potentiellement favorable au développement de l'oléiculture locale.

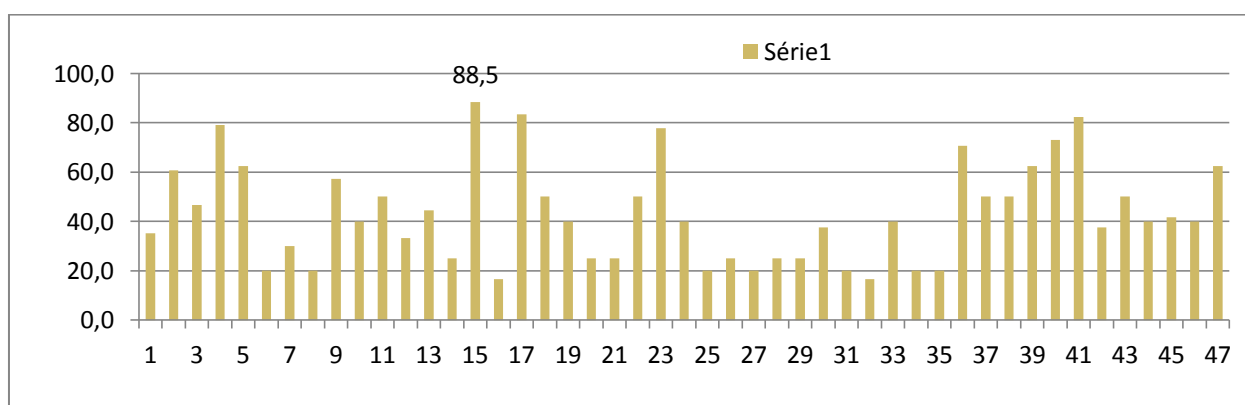


Figure n°24: Parts de l'oléiculture dans les exploitations
Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête.

La sous exploitation de ce potentiel s'explique par plusieurs facteurs dont les principaux sont :

- La faiblesse des moyens financiers : les investissements agricoles nécessitent des moyens financiers importants, que ce soit pour les intrants ou les équipements agricoles ; la majorité des exploitants affichent leurs besoins en moyens financiers pour investir efficacement dans le développement de la culture notamment pour l'extension ;
- La faible disponibilité de la main d'œuvre : le secteur agricole local connaît une très faible disponibilité de la main d'œuvre agricole permanente ou saisonnière, simple ou qualifiée ; cette faiblesse a engendré une réduction du volume des travaux agricoles exécutés ainsi que des moyens humains pour la récolte des olives. Cette situation a conduit à une mutation dans l'organisation de la campagne de récolte, une part importante de ces récoltes se faisant désormais sur la base de contrats de quote-part entre les propriétaires et des tiers ;
- Le problème de foncier agricole : ce problème constitue l'élément le plus handicapant pour le développement de l'oléiculture puisque, culture permanente, elle est destinée à occuper des surfaces importantes pendant des dizaines d'années. Les problèmes d'indivision et d'absence de titres de propriété bien sécurisés rendent l'investissement difficile et lent, pénalisant l'extension de la culture.
- L'absence d'une tradition de développement et d'investissement chez les exploitants oléicoles, une grande partie d'entre eux étant devenus plutôt des cueilleurs d'olive ne fournissant aucun autre travail durant toute la campagne.
- L'âge des exploitants : un grand nombre d'oléiculteurs sont âgés et incapables de mener des travaux d'entretien et de récolte qui demandent une habilité physique considérable.

3.10 Le choix de la variété

Avec le développement des biotechnologies, notamment celles qui permettent l'amélioration de la capacité productive des plants et leur meilleure adaptation aux écosystèmes, la qualité des plants est devenue une composante capitale pour la valorisation de la production agricole.

Donc, la perception, par les oléiculteurs de la qualité des plants oléicoles cultivés localement, est importante pour identifier correctement et résoudre les problèmes de production liés à la qualité des plants.

Les oléiculteurs interrogés pouvaient préciser l'origine des variétés cultivées comme l'indique le tableau suivant :

Tableau n°33 : Connaissance de l'origine de la variété

Origine de la variété	Nb.	Fréquence
De la région	33	52,4%
Hors région	30	47,6%
Total	64	100%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

La connaissance de la variété cultivée et de son potentiel de production dans un écosystème donné est importante dans la mesure où le niveau de la récolte dépend étroitement de critères liés aux caractéristiques de la variété, et en particulier le rendement, l'adaptation au

milieu physique, la résistance aux maladies. Les enquêtés ont donc été interrogés sur leur connaissance des caractéristiques des variétés qu'ils ont plantés et plus de 90% d'entre eux ont affirmé les connaître comme l'indique le tableau suivant.

Tableau n°34 : Connaissance des variétés cultivées

Connaissance de la variété	Nb.cit	Fréquence
Oui	57	90,5
Non	6	9,5
Total	63	100

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Parmi les facteurs qui conditionnent la productivité, on citera le facteur variétal et les conditions pédoclimatiques. Pour cela, l'emploi de variétés plus adaptées dans les zones à vocation oléicole est l'une des premières conditions pour obtenir de plus grandes productions (COI, 2007). La connaissance de la variété par l'oléiculteur se matérialise au travers de la vérification des éléments prouvant cette connaissance à savoir :

- Lors de l'achat des plants, généralement, le nom de la variété est la première information demandée par l'acheteur et fournie par le vendeur,
- La présence d'un certificat de qualité se présentant sous la forme d'une étiquette placée sur le plant, mentionnant le nom de la variété et de la pépinière de production ;
- L'origine de la variété notamment dans le cas de plants transféré à partir d'une autre exploitation.

La connaissance de la variété oléicole par les exploitants enquêtés a permis de préciser la nature des différentes variétés présentes dans les exploitations comme le montre le tableau ci-dessous :

Tableau n°35: Variétés cultivées au niveau des exploitations

Variétés	Nb.cit	Fréq
Al Hamra	32	45,7%
Chemlal	18	25,7%
Rougette d'El Emir	5	7,1%
Al Kahla	4	5,7%
Sigoise	3	4,3%
Azaradj	2	2,9%
Espagnole	2	2,9%
Bouchouka	1	1,4%
Chamlal Tunisienne	1	1,4%
Chouagri	1	1,4%
Jarazia	1	1,4%
Total	70	100%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

De ces données, il ressort que les variétés oléicoles Al Hamra et Chemlal sont les plus reconnues et les plus présentes dans les exploitations oléicoles locales, Al Hamra représentant 45,7% de l'ensemble, parce qu'elle est considérée comme originaire de la région ; en deuxième position, il y a la Chemlal avec 25,7% qui n'est pas considérée comme de la région mais qui est la plus disponible sur le marché, notamment depuis le démarrage des soutiens à l'oléiculture grâce auxquels elle était presque la seule variété livrée par le programme.

La Rougette d'El Emir et Al Kahla sont des variétés issues de la région et représentent respectivement 7,1% et 5,7% des déclarations ; elles sont généralement plantées dans les anciennes exploitations ou héritées de la période coloniale.

La Sigoise est une variété nouvellement introduite par le dispositif de soutien pour diversifier la production, notamment dans les zones de montagne. Variété originaire de l'Ouest, elle s'adapterait difficilement aux conditions pédoclimatiques de la région selon les oléiculteurs. L'introduction de cette espèce dans ces zones a engendré, toujours selon les oléiculteurs, des conséquences non prévues à savoir :

- Une faible production d'olives : les zones de plantation de cette variété sont situées à des altitudes supérieures à 700 mètres, non adéquates au régime productif de l'espèce ;
- L'occupation des sols par une espèce non rentable sur le plan économique, même si son acquisition a été gratuite ;
- L'absence d'unités de conservation des olives alors qu'il s'agit d'une variété destinée à la conserve plutôt qu'à la production d'huile. La production insuffisante est incapable d'attirer des investissements ;
- Le recours à la trituration de ces olives de table malgré leur faible teneur en huile.

D'autres variétés sont aussi présentes mais la place qu'elles occupent est très faible par rapport aux deux premières ; parmi elles, les variétés Bouchouka, Chouagri et Jarazia sont considérées comme locales et implantées uniquement dans des zones bien identifiées. Par contre, Azeradj et la Chemlal Tunisienne sont des variétés externes à la région.

3.10.1 Les caractéristiques des variétés

La qualité recherchée, selon notre démarche méthodologique, est bien la productivité de la variété dans l'écosystème local. La perception de l'oléiculteur est importante dans la mesure où il fait la distinction entre les variétés et qu'il a des connaissances acquises tout au long de ses années d'expérience. Une synthèse des déclarations des oléiculteurs est faite, à travers certains paramètres essentiels, pour la détermination de la qualité recherchée des plants :

Tableau n°36 : Évaluation de la qualité des variétés cultivées localement

Variété	Origine de la variété	Productivité	Adaptation Climatique	Résistance aux maladies	Facilité des pratiques	Rendement en huile
Al Hamra	région	+++	+++	+++	+	+++
Chemlal	hors région	+++	++	+	+++	++/+
Rougette	région	+++	+++	+++	+	+++
Al Kahla	région	+++	+++	+++	+	+++
Sigoise	hors région	-	-	-	++	-
Azeradj	hors région	++	+++	+++	++	++
Espagnole	hors région		++	++	++	+++
Bouchouka	région	+++	+++	+++	+	+++
Chemlal tunisienne	hors région	+++	++	++	+++	++
Chouagri	région	+++	++	+++	+	+++

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

+++ : très bien ++ : Bien + : assez bien - : faible

Il est évident que la perception de la qualité de la variété sur le plan productivité est capitale, mais en termes de performance globale, plusieurs critères peuvent préciser la distinction entre ces variétés. A partir du tableau ci-dessus, les principaux constats sont les suivants :

a. Les variétés dites de la région : les principales par ordre d'importance sont :

- **Al Hamra :** éparpillée dans la majorité des exploitations de la région, considérée comme la plus productive chez plus de 70% des oléiculteurs, résistante aux maladies, avec en plus l'aspect vigoureux de l'arbre, elle s'adapte à tous les étages agro-écologiques de la région. Un seul inconvénient a été évoqué ; celui de sa taille volumineuse qui engendre des difficultés lors des travaux d'entretien et lors de la récolte.
- **Al Kahla :** de même capacité productive qu'Al Hamra, sa présence dans l'assiette oléicole de la région est faible par rapport à la précédente. Elle est surtout rencontrée dans les communes d'El Amir et de Texana.
- **La Rougette d'El Amir :** elle s'adapte mieux aux étages agro-écologiques inférieurs à 500 mètres d'altitude ; elle est moins productive que les deux précédentes mais résistante aux maladies.

Les variétés Bouchouka et Chouagri sont également locales et obtiennent des niveaux de production comparables avec les autres variétés, mais elles sont bien plus faiblement présentes dans la région.

b. Les variétés dites hors région : Ce sont des variétés qui non pas un ancrage local, mais qui ont été introduites récemment par le marché ou par le dispositif de soutien. Celles qui sont cultivées actuellement sont :

- **La Chemlal:** sa présence dans le verger oléicole local ne cesse d'augmenter et elle occupe aujourd'hui une part importante des superficies la plaçant en deuxième position après Al Hamra, notamment parce que l'essentiel des soutiens accordés à l'oléiculture a reposé sur cette variété. Les oléiculteurs ayant des exploitations situées à des altitudes inférieures à 600 mètres l'apprécient pour sa productivité, son adaptation et la facilité remarquée lors des travaux d'entretien et de récolte. Par contre, elle est peu appréciée par les oléiculteurs ayant des exploitations situées à des altitudes supérieures à 600 mètres et tous ceux qui n'ont pas suffisamment de connaissances sur les conditions requises pour cultiver cette variété qu'ils déclarent autostérile. Ils la considèrent comme peu productive et fortement vulnérable aux maladies ce qui les amène à désirer l'arracher pour la remplacer par des variétés locales, notamment Al Hamra et Al Kahla.
- **La Chemlal tunisienne :** variété d'origine tunisienne, de bonne qualité sur le plan productivité en olives ainsi que sur le plan adaptation et facilité des travaux d'entretien et de récolte. Méconnue au niveau de la région et présente chez un nombre limité d'oléiculteurs, elle est peu demandée.
- **Azeradj :** Azeradj : elle ressemble, sur le plan morphologique, aux variétés locales, mais elle est moins productive et présente des difficultés lors de la récolte. Par contre, dans la région de Béjaia et d'après (Lamani et Ilbert, 2016), cette variété a l'avantage d'être la seule à assurer un rendement en huile allant de 24 à 28 %, qui est meilleur

que les autres variétés pour lequel ce rendement est d'environ 16 à 24 %. Le second atout de cette variété est sa résistance à la sécheresse.

C'est là les principales appréciations des oléiculteurs sur la qualité des différentes variétés oléicoles cultivées dans la région, basées notamment sur deux critères : le niveau de productivité et leurs performances apparentes de chacune d'entre elles.

3.11 Contraintes naturelles et stratégies

Plusieurs facteurs et phénomènes naturels agissent sur le cycle productif des espèces agricoles, d'où l'intervention de l'homme à travers des pratiques appropriées renforçant leur capacité productive et leur durabilité. Outre les facteurs naturels et l'intervention de l'oléiculteur par ses pratiques culturales, l'action d'autres acteurs peut également influencer le développement de la filière locale.

Dans un premier temps, nous essayons de mettre en évidence le degré d'influence des cycles reproductifs des variétés en lien avec les facteurs naturels et les principales actions des oléiculteurs pour diminuer l'effet négatif de ces facteurs et valoriser durablement leurs vergers oléicoles. Le tableau suivant présente la répartition des exploitations oléicoles selon les classes d'altitude :

Tableau n° 37 : Répartition des exploitations oléicoles selon l'altitude

Classe d'altitude (m)	Nb.cit	%
Moins de 200	19	30.2%
De 200 à 399	4	6.3%
De 400 à 599	14	22.2%
De 600 à 799	17	27.0%
De 800 à 1000	9	14.3%
Total	63	100.0%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Nous constatons que 30,2% des exploitations se situent à une altitude inférieure à 200 mètres bénéficiant des conditions climatiques du littoral et que 28,5% se situent dans un intervalle favorable de 200 à 600 mètres. Par contre, 41,3% se situent à des hauteurs supérieures à 600 mètres d'altitude.

Le tableau suivant est établi pour classer, par rapport à l'altitude, la productivité de chaque variété et pour présenter parallèlement les stratégies des oléiculteurs dans ces différentes situations.

Tableau n°38 : Altitude, variétés et stratégies des oléiculteurs

Altitude	Variétés	Variété préférée	critères	Stratégie	contraintes
Inférieure 600 mètres	Toutes les variétés	Al Hamra, Chemlal	Productivité, facilité des travaux	-Adopter Chemlal pour les nouvelles plantations Et le greffage -Adopter la taille annuellement pour les jaunes arbres locaux -Arrachage des anciens arbres	.Faible moyen d'investissement .Problèmes de foncier .Absence d'une main d'œuvre qualifiée : greffeurs, tailleurs Absence de pépinières produisant les plants souhaités .Faible vulgarisation oléicole
Supérieure à 600 mètres	- Al Hamra; Al Kahla - Chemlal; Sigoise	Al Hamra ; Al Kahla	Productivité, résistance aux maladies et aux aléas climatiques	- planter les variétés de la région -arrachage des plants de soutien -renouveler les vergers âgés en partie pour assurer une production annuelle - densifier les vergers - exploitations spécialisées de tailles importantes	- faible adaptabilité des variétés dites hors région : vents, neige, - fréquence des maladies fréquence du caractère mono sexuel - absence de marché notamment pour les olives de table - développement au détriment de la variété locale - faible outillage -méfiance vis-à-vis des plants provenant du programme de soutien

Source : fait par nous-mêmes

3.12 Récolte annuelle

La récolte des olives est une activité qui se fait périodiquement chaque année dans les conditions standards de la production, exception faite, dans certaines conditions, des oliviers qui connaissent l'alternance, phénomène qui se manifeste largement au niveau local et qui engendre une baisse considérable de la production oléicole de la région.

Le volume de la récolte dépend de la participation directe des exploitants, participation illustrée dans le tableau suivant :

Tableau n° 39 : Exploitants participant à la récolte

Participation	Nb.cit	Fréquence
Oui	55	87.3%
Non	8	12.7%
Total	63	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous constatons que la campagne de récolte des olives n'enregistre pas systématiquement la participation de tous les exploitants et que 12,7% des enquêtés étaient dans ce cas. Plusieurs raisons ont été données par ces exploitants dans les principales sont les suivantes :

- Le constat d'une faible production d'olives, jugée non rentable sur le plan économique constitue un motif pour certains de renoncer à la récolte de l'année.
- Les habitudes inhérentes à l'activité : selon certains oléiculteurs, l'exploitation des oliveraies est cyclique, et une année de forte production sera toujours suivie d'une année de faible production, égale au plus à 20 % de la précédente, ce qui les conduit à renoncer à la récolte ;
- L'incapacité physique de certains exploitants âgés, notamment dans les zones à reliefs difficiles ainsi que les difficultés rencontrées lors de la récolte des oliviers de grande taille, dépassant en moyenne les douze mètres de hauteur, en l'absence de moyens appropriés ;
- Les conditions sécuritaires : la persistance de l'insécurité dans certaines zones de production a rendu l'accès aux plantations très risqué, voire impossible dans le cas où les autorités locales l'interdisent ;
- Les accidents climatiques, les maladies et les incendies : les variations climatiques que connaît la région ces dernières décennies se manifestent souvent par des gelées sévères survenant au moment de la floraison empêchant et conduisant à des baisses importantes dans la production. Plusieurs maladies ont infecté les oliveraies, notamment la mouche de l'olivier, causant des dégâts importants. La proximité de la majorité des exploitations oléicoles aux forêts les a fortement exposées aux nombreux incendies forestiers dans la région durant ces dernières décennies, et a été à l'origine de gros dégâts pour le patrimoine oléicole.

3.12.1 La variation annuelle de la production des exploitations oléicoles

Le volume de la production oléicole et son évolution constituent les premiers indicateurs de l'évaluation de la performance des exploitations. Les avis des exploitants sur les niveaux de la production de leurs oliveraies par rapport à l'année précédente sont illustrés dans le tableau suivant :

Tableau n°40: Avis des exploitants sur la variation de la production

Variation de la production	Nb.cit	Fréquence
Oui	60	95.2%
Non	3	4.8%
Total	63	100.0%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous constatons que 95,2% des exploitants affirment l'instabilité de la production annuelle de leurs oliveraies et que seulement 4,8% d'entre eux considèrent que celle-ci est relativement stable. Selon les enquêtés, la variation de la récolte est jugée plus ou moins forte comme l'indique le tableau suivant :

Tableau n°41 : Avis des exploitants sur le niveau de variation de la production

Variation annuelle		
Faible	8	12.7%
Moyenne	18	28.6%
Forte	37	58.7%
Total	63	100.0%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

D'après les données de ce tableau, la comparaison des niveaux de production de la campagne par rapport à la précédente, indiquerait l'instabilité générale de la production, puisque 58,7% des exploitants déclarent avoir un fort décalage entre les deux campagnes, alors que 28,6% le qualifie de moyen et que 12,7% seulement constatent une faible variation.

En réalité, les différents niveaux de variation constatés renvoient principalement aux différences constatées dans les pratiques culturales et la variété cultivée.

Ainsi, l'analyse des réponses à la question portant sur la réalisation de la récolte sur l'ensemble des oliviers ou sur une partie seulement permet de constater que 79,4% des exploitants récoltent l'ensemble alors que les autres (20,6%) déclarent ne récolter qu'une partie. Le tableau ci-dessous illustre cette situation.

Tableau n°42 : niveau des récoltes des exploitations oléicoles

Récolte totale		
Oui	50	79.4%
Non	13	20.6%
Total	63	100.0%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Cependant, dans les cas d'exploitation partielle, nous constatons que 61,5% des exploitants récoltent 70% des oliveraies et que 38,5% récoltent 60% comme le montre le tableau suivant.

Tableau n°43: Niveau de récolte dans les oliveraies exploitées partiellement

Niveau de récolte		
60	5	38.5%
70	8	61.5%
Total	13	100.0%

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016

Une récolte partielle engendre un manque à gagner pour l'oléiculteur ; ce dernier la justifie par :

- L'absence de travaux d'entretien sur des parties importantes de l'exploitation qui sont devenues inaccessibles ou difficiles à exploiter ;
- Manque de moyens de récolte adaptés surtout pour les arbres de grande taille ;
- L'âge des exploitants qui est devenu un facteur limitant.

3.13 Les rendements : réalité et déterminants

Les rendements constituent des indicateurs capitaux pour l'évaluation des niveaux de valorisation du potentiel oléicole de la région. L'analyse des rendements des exploitations

oléicoles porte généralement sur deux aspects : les rendements en olives et en huile et les pratiques des oléiculteurs. Les principaux indicateurs sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau n° 44: Indicateurs des rendements en huile d'olive

Rendement (L/Q)	Nbre	%	Rendement moyen de la wilaya	Écart de productivité (L)
28	2	3.3%	20	+8
26	5	8.2%	20	+6
25	1	1.6%	20	+5
24	7	11.5%	20	+4
23	2	3.3%	20	+3
22	6	9.8%	20	+2
20	12	19.7%	20	0
19	3	4.9%	20	-1
18	9	14.8%	20	-2
17	5	8.2%	20	-3
16	5	8.2%	20	-4
15	3	4.9%	20	-5
14	1	1.6%	20	-6
TOTAL	61	100.0%	20	

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016,

Les données de ce tableau permettent de conclure qu'il y a une forte hétérogénéité entre les rendements en huile d'olive des oléiculteurs et même entre les zones de production. Compte tenu de la moyenne de la région affichée à 20 litres/quintal, nous constatons que 37,70 % des exploitations produisent des olives ayant un rendement plus élevé, atteignant même 28 litres/quintal pour deux exploitants, soit un écart positif de 8 litres par rapport à la moyenne et de 14 litres par rapport au plus mauvais résultat. La classe des rendements inférieurs à la moyenne regroupe 42.60 % des exploitants alors que la classe des rendements moyens représente 19,7 % de l'ensemble des enquêtés.

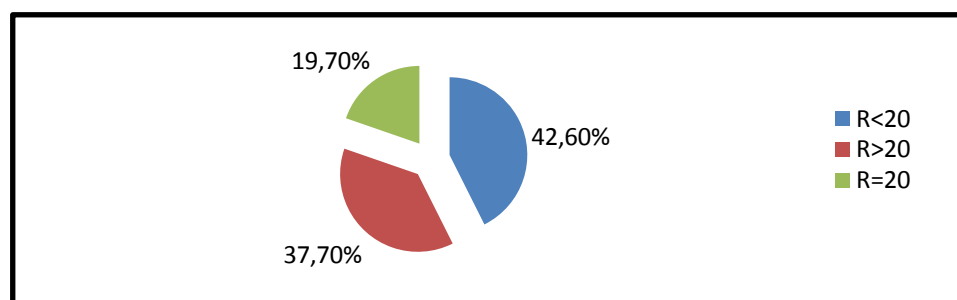


Figure n°25: Classes des rendements des exploitations oléicoles

Source : fait par nous-mêmes

Cependant, les rendements en huile d'olive sont, en grande partie, conditionnés par les facteurs ajustant la production d'olives mais aussi par quelques facteurs supplémentaires déterminant les niveaux d'extraction d'huile.

Compte tenu de la réalité locale et des caractéristiques des systèmes de production de la région et afin de mesurer l'impact des facteurs qualitatifs sur les rendements en huile d'olive, nous procédons à une analyse statistique mettant en relief leurs effets ainsi que les meilleures pistes d'amélioration au niveau de l'amont de la filière.

Pour cela, nous nous intéresserons aux principales variables qualitatives qui ont des effets apparents sur les rendements, sur la base des appréciations des oléiculteurs, ce qui suppose qu'il n'y a pas une mesure fiable du degré de contribution de chaque variable à l'amélioration de rendement dans les stades agro-écologiques caractérisant la région.

Les principales variables sélectionnées pour analyser cette réalité sont les suivantes :

- L'origine de la variété ;
- L'adaptation ;
- Les principales pratiques culturales : la taille, le labour, l'irrigation
- L'âge des arbres ;
- L'altitude.

L'analyse statistique, à l'aide du logiciel *Statistica*, nous a fourni les résultats suivants :

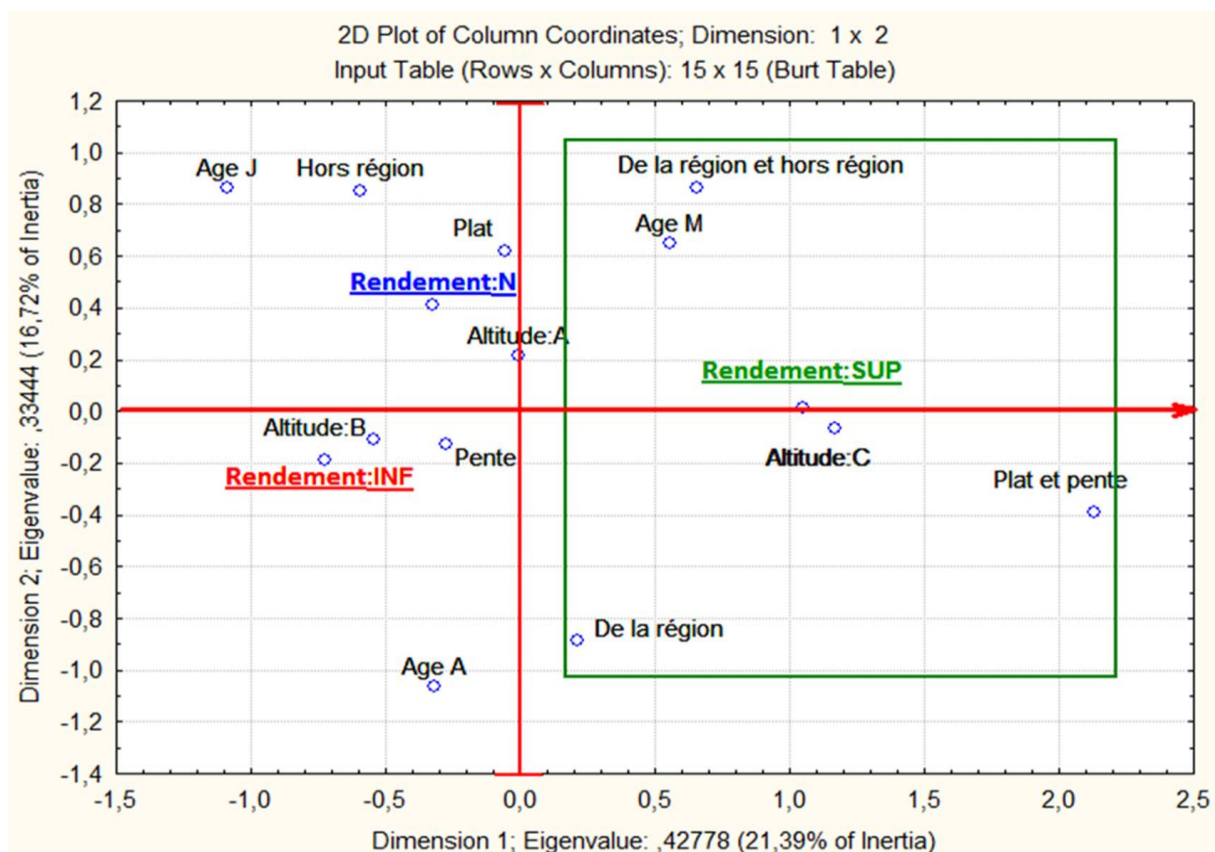


Figure n°26 : analyse factorielle

TR : taux rendement SUP : supérieur INF : inférieur EGL : égale Age J : jeune Age M ; moyen Age A : âgé

Après avoir identifié les variables qualitatives qui ont un effet sur les rendements, nous constatons que ses effets différent d'une variable à l'autre et que les plus influents sont les suivants :

1. **La variété** : variable qui a un impact déterminant sur les rendements en huile d'olive. Les exploitations qui ont pu mélanger avec les variétés locales des variétés hors région (mixte) ont enregistré des rendements moyens supérieurs à la moyenne de la wilaya qui est de 20 litres/quintal. Ainsi, l'effet des variétés

locales est très significatif puisque le groupe concerné rejoint celui des variétés mixtes (région et hors région). Par contre, l'effet des variétés hors région est faible et le rendement moyen de ce groupe est inférieur à la moyenne.

Tableau n°45: Analyse de l'effet de l'origine de la variété sur le rendement

LSD test; variable rendement (Feuil1 in données 3) Homogenous Groups, alpha = ,05000				
Error: Between MS = 11,270, df = 60,000				
Origine de la variété		rendement - Mean	1	2
3	hors région	18,63636		****
1	de la région	20,83871	****	
2	de la région et hors région (mixte)	21,90000	****	

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

2. L'âge des plants : les résultats présentés dans le tableau ci-dessous, nous montrent que l'âge a un effet significatif sur les rendements. Ainsi, le groupe des exploitations ayant des oliveraies d'âge moyen enregistre un rendement supérieur à la moyenne, soit 22,36 litres/quintal ; le douzième groupe des exploitations ayant des oliveraies d'âge avancé enregistre un rendement inférieur à la moyenne ; par contre, le troisième groupe des exploitations ayant de jeunes plantations enregistre un faible rendement de 16,12 litres/quintal.

Tableau n°46 : Analyse de l'effet de l'âge des oliviers sur le rendement (L/Q)

LSD test; variable rendement (Feuil1 in données 3) Homogenous Groups, alpha = ,050					
Age arb		rendement – Mean	1	2	3
3	Age J	16,12500	****		
1	Age A	19,00000		****	
2	Age M	22,36667			****

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

Ces deux variables ; l'origine de la variété et l'âge, qui ont un effet significatif sur les rendements se sont des variables liées à la qualité intrinsèque de la variété, parallèlement en ça, deux variables liée à l'environnement de variété sont constatées avoir un effet significatif (explicatifs) sur les rendements en présence des autres variables (modérées), les effets de ces variables sont présenté come suit :

3. L'altitude :

L'analyse de l'effet de l'altitude nous fait ressortir deux groupes : le premier est constitué des exploitations qui sont situées dans un intervalle d'altitude de 0 à 600 mètres, pour lesquelles l'effet d'altitude n'est pas fortement significatif ; par contre, le deuxième groupe des exploitations qui se localisent à une altitude supérieure à 600 mètres enregistre un rendement moyen supérieur à la moyenne, soit 22,71 litres/quintal.

Tableau n°47: Analyse de l'effet de l'altitude sur le rendement (L/Q)

LSD test; variable rendement (Feuil1 in données 3) Homogenous Groups, alpha = ,050				
Altitude		rendement - Mean	1	2
2	B	19,16667	****	
1	A	20,10526	****	
3	C	22,71429		****

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

4. La pente : L'analyse de tableau ci-dessous fait ressortir que la variable pente a un effet significatif sur les rendements des exploitations. On distingue deux groupes de rendements relatifs à cette variable : le premier a un rendement moyen ou proche de celui des exploitations qui se situent dans des terrains plats ou à pente faible ; le deuxième groupe des exploitations situées sur des terrains à pentes modérées ou à niveau mixte (pentes modérées et fortes) enregistre un effet très significatif, le rendement moyen étant de 24,50 litres/quintal. Généralement, cette seconde classe de pente se manifeste dans les zones d'extension de la culture.

Tableau n°48 : Analyse de l'effet de la pente sur le rendement(L/Q)

LSD test; variable rendement (Feuil1 in données 3) Homogenous Groups, alpha = ,050				
	Pente	rendement - Mean	1	2
2	Pente	19,45455	****	
1	plat	20,92308	****	
3	Plat- pente	24,50000		****

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

3.14 Identification des forces et faiblesses de l'amont de la filière

L'analyse de l'amont de la filière locale nous permet d'inventorier les principales forces et faiblesses qui la caractérisent. Le tableau suivant résume ces principaux éléments :

Tableau n°49 : Analyse des forces et des faiblesses caractérisant l'amont de la filière locale

Niveau de la filière	Forces	Faiblesses
-Amont	<ul style="list-style-type: none"> - Présence d'un potentiel oléicole important - Diversité variétale - Conditions agro-écologiques très favorables au développement de la culture - Existence du soutien de l'Etat -Produit rémunérateur. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inexistence de pépinières locales pour l'approvisionnement des agriculteurs en plants locaux ou de forte productivité. - Espace existant très réduit - Faible exploitation des surfaces disponibles (densité très faible : 75/ha) - 75% du potentiel oléicole se situe en zones de montagne et piémont (relief accidenté) - 70% du potentiel est situé sur des terres de nature MELK non titré posant des problèmes pour l'investissement - 40% du potentiel est vieux (50 à 100 ans) - Non-respect des bonnes pratiques de récolte et absence de mécanisation - Faiblesse dans les travaux culturaux due principalement à l'ancrage de l'esprit de rente chez les oléiculteurs - Méconnaissance de la qualité des variétés et de leur capacité d'adaptation aux milieux

Source : fait par nous-mêmes

Conclusion du chapitre

La wilaya de Jijel, région des plus arrosées d'Algérie avec ses 1200mm/an, avec son relief montagneux, renferme d'assez fortes potentialités pour le développement de l'oléiculture, particulièrement à des fins de production d'huile d'olive,

L'analyse de l'évolution de la production oléicole de la région fait ressortir la faiblesse de l'offre des exploitations et son instabilité dans le temps, malgré la présence d'un programme de soutien pour la filière. L'analyse et l'identification des systèmes de production ont montré la faiblesse dans les pratiques culturales avec une très faible densité à l'hectare. De plus, plusieurs contraintes et défaillances ont été relevées au niveau de ce segment.

L'analyse approfondie de ces facteurs, notamment le couple exploitant – variété, a montré des défaillances dans la réalisation de l'itinéraire technique de la culture et une méconnaissance des variétés et de leurs exigences agro-écologiques, ce qui affecte les niveaux de production de la culture.

Cette mauvaise maîtrise rend le soutien en plants oléicoles peu efficace et pénalise l'avenir de la filière. Cela est confirmé par le comportement des plants ne provenant pas de la région et acquis dans le cadre du programme de soutien : tous affichent des faiblesses dans l'adaptation aux conditions agro-écologiques de la région.

Les faiblesses constatées au niveau du rendement en olives sont répercutées au niveau des rendements en huile qui sont conditionnés par des facteurs spécifiques supplémentaires. Le premier type regroupe les critères d'âge et de l'origine de la variété. Les rendements sont plus élevés quand la variété est locale et d'âge moyen. Le deuxième type regroupe des critères liés à l'environnement de la variété, en particulier l'altitude et la pente.

L'analyse des systèmes de culture dans l'amont de la filière, en mettant en évidence les lacunes et contraintes majeures expliquant la sous-exploitation du potentiel du verger, constitue une étape primordiale pour effectuer des corrections et des investissements à long terme efficaces susceptibles de permettre une augmentation conséquente de la production et de la productivité en huile d'olive.

Chapitre IV: la valorisation industrielle du potentiel oléicole

Introduction

L'industrie oléicole constitue le maillon le plus important dans la chaîne de valorisation des olives faisant passer ces dernières de l'état générique de faible valeur marchande à un état spécifique de valeur marchande plus élevée. Bien que le niveau de production de cette industrie dépend étroitement des disponibilités en olives pendant la période d'activité.

La valorisation de l'olive, premier produit agricole dans la wilaya de Jijel, est assurée par un tissu industriel important, comprenant 157 unités éparpillées au sein de la wilaya, avec des capacités de transformation importantes notamment avec l'installation d'unités modernes augmentant le volume de trituration journalier.

L'instabilité et la faiblesse de la production oléicole des exploitations locales engendrent des impacts négatifs sur le fonctionnement et la rentabilité économique de ces unités mettant en péril leur continuité dans l'activité. S'ajoutent à cela des lacunes dans l'organisation et des défaillances au sein du système de commercialisation des produits de la filière qui limitent les possibilités pour les oléiculteurs de développer leur activité de façon durable.

Pourtant, le développement durable de l'activité de transformation constitue une fin recherchée car elle garantit un gain économique appréciable pour tous les acteurs de la filière et permet d'assurer un emploi rural stable. Aussi, nous essayerons à travers ce que suit de mieux connaître l'état de cette industrie, ses contraintes et la stratégie des oléifacteurs pour maintenir le fonctionnement de leurs huileries dans cet environnement difficile.

4.1 Évolution de la capacité des unités de transformation

L'évolution du parc industriel est un indicateur probant du développement de la filière locale. Les données relatives à l'évolution du nombre d'huileries de la région sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau n°50 : Évolution de l'effectif des huileries

Années	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nbr d'unités	132	--	145	152	156	157

Source : fait par nous à partir des données de la DSA, 2016.

D'après ces données, nous remarquons que le nombre d'unités de transformation des olives au niveau de la wilaya a connu une progression durant la période 2009-2014, et qu'il est passé de 132 unités à 157 unités, soit une augmentation de 18%.

On constate l'importance des nouveaux entrants (24) au cours des années 2009-2013. Ces nouvelles huileries sont des unités modernes acquises dans le cadre du programme de soutien étatique ou des unités semi-automatiques ou traditionnelles rénovées pour devenir à presse. Cette progression se ralentit nettement en fin de période puisque l'année 2014 enregistre la création d'une seule unité.

Plusieurs facteurs ont contribué à l'installation de ces unités durant la période :

- L'abondance de la production oléicole au niveau de tous les territoires de la wilaya et l'asphyxie des unités existantes, notamment dans les périodes de forte production ;
- Le souci d'accompagner la politique d'extension de l'oléiculture prévoyant de fortes productions oléicoles par la création d'unités industrielles modernes capables d'absorber cette production ;
- Le souhait de développer l'investissement rural autour de produits agricoles spécifiques et de minimiser l'exode rural ;
- La volonté politique de rendre disponible un produit alimentaire à forte valeur nutritive très demandé sur le marché local et qui a pris une part grandissante dans le régime alimentaire des consommateurs locaux ;
- L'objectif de mettre à niveau l'aval de l'oléiculture en le hissant à des niveaux de compétitivité élevés pour qu'il soit capable de pénétrer le marché mondial de l'huile d'olive qui est très porteur, à l'instar des autres pays méditerranéens.

L'analyse de la fréquence des unités de transformation par décennie depuis les années 1940 (cf. graphe n°18), montre l'ancrage de cette activité dans la région où enregistrait l'activité de 8 unités durant la période coloniale, et qui ont perduré dans l'activité jusqu'à nos jours sans compter celles qui ont cessé toute activité.

Cependant, le pic enregistré dans la création d'huileries a bien été atteint durant la décennie 2000-2009 caractérisée par le programme du PNDA qui a permis à plusieurs investisseurs de bénéficier d'équipements pour la création ou la rénovation de 50 unités. Une baisse remarquable s'opère depuis 2010 et les créations ne concernent plus que 21 unités en 2013, et seulement une en 2014.

Des raisons ont été données à cette faiblesse enregistrée à savoir :

- L'instauration d'un cahier des charges obligeant l'investisseur à respecter les conditions environnementales et techniques imposées, ce qui a constitué chez plusieurs postulants un handicap pour un tel investissement ;
- L'insuffisance de la production oléicole locale pour approvisionner un nombre élevé d'unités de trituration en concurrence, dont certaines ne fonctionnent qu'au tiers de leurs capacités ce qui constitue un motif de méfiance.

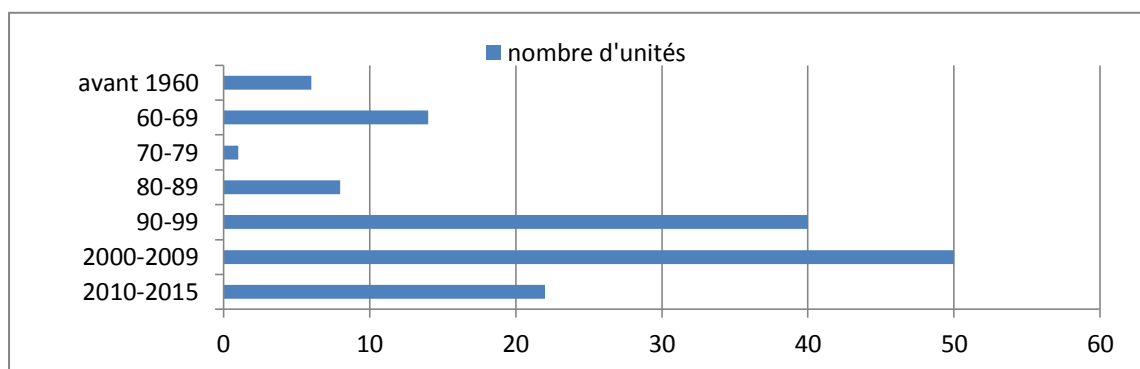


Figure n°27 : Evolution du nombre d'huileries selon la décennie
Source : fait par nous-même à partir des données de la DSA, 2016.

En effet, l'exigence par les autorités compétentes de la signature d'un cahier des charges pour avoir un certificat de conformité qui autorise l'exercice légal de l'activité, vise au respect de

conditions qui sont principalement axées sur des exigences techniques et le respect de l'environnement. Cela a engendré la présence d'oléifacteurs activant d'une manière informelle .

4.2 Capacité de trituration et besoins en matières premières

L'augmentation de l'effectif des huileries est un phénomène économique qui est créé par un besoin observé sur le marché, le volume de l'offre en olives des exploitations de la région et la capacité des acteurs à investir. La capacité installée actuelle des unités de transformation est illustrée dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°51 : Capacités de trituration

Nombre unités	Capacité journalière (Q)	Capacité saisonnière (Q)/ 3 mois	Production d'olives Q/an
157	7 918	712620	182 812

Source : fait par nous-même à partir des données de la DSA, 2016.

L'analyse des données de ce tableau montre l'importance de la capacité de trituration installée dans la wilaya, alors que la production des exploitations de la région ne peut satisfaire que 25 jours de travail de cette industrie. La capacité de transformation totale de ces unités est environ quatre fois supérieure à l'offre des exploitations, celle-ci ne couvrant donc que 25% des besoins. Pourtant, ces besoins ont été calculés sur la base de l'hypothèse que chaque unité ne fonctionne qu'avec une seule équipe à raison de huit heures par jour. En réalité, certaines unités fonctionnent avec deux équipes par jour, ce qui baisse d'autant le niveau réel de couverture des besoins des huileries par l'offre locale en olives.

En conséquence, on doit se demander pourquoi et comment autant d'huileries peuvent continuer à fonctionner en exploitant à un aussi bas niveau leurs capacités de production. Et quelles stratégies sont donc développées par les oléifacteurs pour assurer la continuité de leur activité.

Afin de tenter de répondre à ces questions, nous avons réalisé des enquêtes auprès d'un échantillon d'oléifacteurs de la région, ces derniers étant sélectionnés d'une manière raisonnée comme nous l'avons expliqué dans la méthodologie générale.

4.3 Les types d'huileries

L'analyse des types de technologie utilisés par les oléifacteurs de la région permet de voir le degré de technicité et de mécanisation de la filière locale, pour répondre aux besoins et défis socioéconomiques de la filière. Elle montre la capacité des acteurs locaux à investir pour mieux valoriser les produits agricoles à faible valeur ajoutée. Le tableau ci-dessous illustre cette situation :

Tableau n°52:Types d'huileries

Types d'huileries	Nbre	%
Traditionnelle motorisée	7	25%
A presse (pression < 400 kg/cm ²)	6	21.42%
A presse (pression > 400 kg/cm ²)	1	3.57%
Chaîne continue de 2 phases	7	25%
Chaîne continue de 3 phases	6	21.42%
Chaîne continue de 4 phases	1	3.57%
Total	28	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons d'après les données du tableau ci-dessus qu'environ 50% des huileries sont technologiquement dépassées puisque 25% sont traditionnelles motorisées et 24,99 % sont des huileries à presse. Pour toutes ces huileries, il s'agit, en fait, d'huileries anciennes qui ont été rénovées.

Par contre, les huileries dites modernes, représentent environ 49.99% des huileries enquêtées. Ce sont des chaînes continues de trois modèles : 2 ,3 ou 4 phases. La seule chaîne continue à quatre phases est entrée en activité seulement en 2014 ; elle est respectueuse des conditions environnementales contrairement à la chaîne continue à 3 phases dont son processus de production n'est bien adapté aux exigences environnementales.

4.4 Capacités de trituration

Le volume des olives triturées durant la saison oléicole constitue le principal facteur de la rentabilité et de la durabilité de l'activité, ainsi que du niveau des disponibilités en huile d'olive, celle-ci ayant une importance économique grandissante.

Sur la base des données fournies par les oléificateurs enquêtés, nous présentons dans le tableau suivant la capacité de l'offre des exploitations locales à satisfaire les besoins de l'industrie locale :

Tableau n°53 : Niveau de couverture des besoins industriels par les olives locales

	Capacité T q/J	Capacité réelle Q/J	%
Traditionnelle non motorisée	-	-	
Traditionnelle motorisée	27.60	22.70	78%
A presse (pression < 200 kg /cm ²)	-	-	
A A presse (pression < 400 kg/cm ²)	37.00	35.00	95%
A presse (pression > 400 kg/cm ²)	45.00	30.00	67%
Chaîne continue de 2 phases	64.00	50.00	78%
Chaîne continue de 3 phases	76.67	51.67	67%
Chaîne continue de 4 phases	160.00	80.00	50%
TOTAL	51.64	38.29	74%

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

L'analyse de ces données permet de confirmer que les capacités journalières de trituration des huileries enquêtées ne sont pas totalement utilisées, le taux moyen d'utilisation de ces capacités étant à hauteur de 74%. Mais, comme on le constate aussi, ce taux se varie d'un type d'huile à un autre, et, plus la capacité de trituration est importante, plus le taux d'utilisation est faible. Cette situation affecte donc particulièrement les unités modernes alors que les

huileries à faible capacité, traditionnelles et à presse, arrivent à un meilleur taux d'utilisation de leurs capacités journalières.

Le faible taux d'utilisation des capacités des unités enquêtées renvoie, selon les oléificateurs, à :

- a) L'effectif élevé des unités de trituration dépassant largement les capacités de l'offre naturelle des exploitations locales, notamment avec l'introduction des équipements modernes à grande capacité de trituration soutenus par l'Etat. Ces investissements sont destinés principalement pour absorber une production sensée importante après l'entrée en production des oliveraies du programme oléicole appliqué depuis l'an deux mille, objectif qui n'est pas encore atteint.
- b) La faiblesse de la production des olives : une faible production oléicole constatée ces dernières années a engendré une baisse importante des approvisionnements au niveau des unités de trituration ce qui a rendu leur fonctionnement partiel ;
- c) Les habitudes de consommation : l'huile d'olive locale est ancrée dans le régime alimentaire des citoyens ce qui rend difficile la trituration d'autres olives vu le risque de mévente totale du produit et de l'apparition d'une défiance vis-à-vis de tous les produits de l'unité.

Durant notre enquête, il a été demandé aux oléificateurs s'ils considéraient que leur approvisionnement en olives était suffisant. A cette question, 96,4% des oléificateurs de la région ont répondu que leur approvisionnement en olives locales était insuffisant comme le résume le tableau suivant.

Tableau n°54: Appréciation sur les approvisionnements

Réponse	Nbre.	%
Oui	1	3.6%
Non	27	96.4%
Total	28	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016

4.5 Taux de couverture en olives locales

Par principe, le niveau de fonctionnement des huileries et leur rentabilité sont fortement liés au volume de la production des exploitations locales ; le taux de couverture des différents types d'huileries est illustré dans le tableau suivant :

Tableau n°55: taux de couverture des huilerie par la production locale

	Nbr Jours avec olives locales	Taux de couverture	Nbre heures /J
Traditionnelle motorisée	36.90	41%	8.60
A presse (pression < 200 kg /cm2)	-	-	-
A presse (pression < 400 kg/cm2)	45.00	50%	11.60
A presse (pression > 400 kg/cm2)	45.00	50%	8.00
Chaîne continue de 2 phases	44.00	49%	11.40
Chaîne continue de 3 phases	46.67	52%	8.17
Chaîne continue de 4 phases	8.00	9%	16.00
TOTAL	40.96	46%	9.79

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016

Les données du tableau ci-dessus nous montrent l'incapacité des exploitations oléicoles locales à couvrir les besoins des huileries en olives pour toute la saison oléicole. La

production locale d'olives ne fait fonctionner ces unités que durant **40,96 jours** seulement en moyenne. Cependant, les taux de couverture varient d'une huilerie à une autre, le taux le plus élevé est à hauteur de 52% pour le groupe des huileries à chaîne continue de 3 phases alors que le groupe des huileries traditionnelles enregistre le taux le plus faible de 41%, si l'on excepte le cas d'une huilerie à chaîne continue. Celle-ci a dû s'arrêter après huit jours d'activité suite à l'injonction des services compétents pour le non respect de la réglementation.

On doit, cependant, tenir compte du fait que le volume horaire journalier de trituration diffère d'un oléifacteur à un autre comme le montre le tableau :

Tableau n°56: Volume horaire de trituration par jour

Type huilerie	Nbr heures /j
Traditionnelle non motorisée	-
Traditionnelle motorisée	8.60
A presse (pression < 200 kg /cm²)	-
A presse (pression < 400 kg/cm²)	11.60
A presse (pression > 400 kg/cm²)	8.00
Chaîne continue de 2 phases	11.40
Chaîne continue de 3 phases	8.17
Chaîne continue de 4 phases	16.00
TOTAL	9.79

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Il est clair que les quantités triturées dépendent étroitement des capacités de production de l'huilerie ainsi que du volume horaire affecté par jour. Généralement, dans des conditions normales, ce dernier est réglementé à huit heures par équipe. L'analyse du nombre d'heures de trituration par jour des différents types d'huileries montre une variation importante. On constate que certaines huileries fonctionnent 16 heures par jour, soit avec deux équipes d'ouvriers ; ce cas est enregistré dans les huileries modernes à 4 phases ayant une capacité de trituration importante de 160 quintaux par jour, soit huit fois la capacité d'une huilerie traditionnelle motorisée. Les autres enregistrent un volume horaire journalier qui oscille entre 8 et 11 heures.

Le volume horaire constitue un facteur important pour la rentabilité des huileries, mais il dépend de plusieurs conditions telles que :

- 1) Les faibles quantités livrées constituent une contrainte majeure pour accomplir les objectifs journaliers, dans la mesure où chaque tour de trituration est conditionné par un volume horaire fixe et un rendement fixe ; les quantités faibles de 0,5, 1 ou 2 quintaux consomment un temps important et ne sont pas rentables, ce qui conduit les oléifacteurs à essayer d'obtenir des arrangements entre les oléiculteurs pour qu'ils regroupent leurs livraisons afin d'atteindre une quantité importante, ces arrangements n'étant pas toujours acceptés.
- 2) L'état des équipements : l'ancienneté du matériel, notamment dans les unités traditionnelles, diminue les performances et il est à l'origine de pannes fréquentes en pleine activité. Cela se traduit par une augmentation du temps de trituration pour une même quantité d'olives ;
- 3) Les pannes liées aux pièces de rechange : les oléifacteurs se plaignent de l'absence de pièces de rechange ce qui les contraint à recourir à des modifications de leurs

équipements pour les huileries traditionnelles ou à des achats payés en devises auprès de fournisseurs à l'étranger, notamment pour les unités modernes.

Selon les déclarations des oléifacteurs, comme le montre le tableau n°58, il existe une différenciation entre eux dans l'appréciation du taux de fonctionnement de leurs huileries : 78,6% considèrent que leur activité est faible, 14,3% la considère moyenne et 7,1% affirment qu'elles fonctionnent à plein régime.

Tableau°57 : Appréciation du taux de fonctionnement

	Nbre	Taux de fonctionnement
Faible	22	78.6%
Moyen	4	14.3%
Plein régime	2	7.1%
Total	28	100.0%

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016

4.6 L'expérience des oléifacteurs

L'expérience dans le domaine joue un rôle important dans l'acquisition d'un savoir-faire et d'une habilité à faire face aux différentes contraintes et enjeux concurrentiels au sein de la filière. Le tableau suivant détaille l'expérience acquise, en fonction de l'ancienneté dans le métier de la trituration des olives, par les oléifacteurs de la région.

Tableau n°58 : Expérience des oléifacteurs dans le métier

date acquisition	Nb. cit.	Fréq.
Avant 1960	2	7.1%
De 1960 à 1970	3	10.7%
De 1970 à 1980	0	0.0%
De 1980 à 1990	3	10.7%
De 1990 à 2000	7	25.0%
De 2000 à 2010	6	21.4%
Depuis 2011	7	25.0%
TOTAL OBS.	28	100%

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016

Nous vérifions que l'activité de trituration était présente depuis longtemps dans la région et qu'elle existait même durant la période coloniale. On remarque que 75% des oléifacteurs ont une expérience supérieure à 6 ans et que pour 56 % d'entre eux, est supérieure à 15 ans, certains ayant même une expérience de plus de 50 ans.

Cependant, la continuité constatée dans ce métier durant des dizaines d'années renvoie principalement au caractère familial de l'activité, le savoir-faire étant transmis de père aux fils. Cette expérience a eu un effet positif sur la durabilité de l'activité pour certains oléifacteurs qui en recense les principaux impacts positifs :

- ❖ Connaissance parfaite du fonctionnement des équipements et de leur mode d'entretien, du marché de la pièce détachée, éléments essentiels pour faire face aux pannes fréquentes qui peuvent engendrer des pertes économiques importantes.
- ❖ Connaissance de la qualité des olives acquises hors de la région et particulièrement capacité à évaluer correctement leur taux en rendement qui est déterminant pour la rentabilité de l'activité ;
- ❖ Création d'un réseau de fournisseurs fiables pour l'approvisionnement en olives ;

- ❖ Une bonne organisation des activités au sein de l'huilerie ;
- ❖ Tissage de relations fiables avec les oléiculteurs de la région, basées sur la qualité du service fourni et la transparence.

4.7 Niveau d'instruction et d'apprentissage des oléifacteurs

L'industrie agroalimentaire est un domaine complexe et évolutif où le savoir et le savoir-faire sont les principaux déterminants de la réussite concurrentielle. Le niveau d'instruction des oléifacteurs locaux est un critère important dans la mesure où il permet à l'acteur d'assimiler aux mieux les exigences techniques de l'industrie et lui donne une capacité à suivre les progrès au sein du marché. Les niveaux d'instruction des oléifacteurs enquêtés sont illustrés dans le tableau suivant :

Tableau n°59 : Niveau d'instruction des oléifacteurs

Niveau d'instruction	Nbre.	%
aucun	6	21.4%
primaire	13	46.4%
secondaire	6	21.4%
universitaire	3	10.7%
Total	28	100.0%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016

Les données du tableau ci-dessus nous montrent la faiblesse générale des niveaux d'instruction des oléifacteurs locaux. En effet, on constate que 68,8% ont un niveau d'instruction inférieur au secondaire et que même 21,4% n'ont aucun niveau d'instruction. Le niveau secondaire est représenté par 21,4% ; par contre le niveau universitaire est le moins présent dans l'ensemble des oléiculteurs enquêtés avec 10,7%.

Cependant, la nature technique et scientifique du domaine nécessite une mise à jour continue des connaissances des oléifacteurs afin qu'ils puissent améliorer leurs performances et le niveau de valorisation de leur produit. Aussi, l'apprentissage continu est devenu un moyen fortement apprécié pour améliorer les compétences des acteurs malgré leur faible niveau d'instruction. Or, le nombre d'oléifacteurs ayant suivi une formation dans le domaine est très faible comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°60 : Nombre d'oléifacteurs ayant suivi une formation

Formation	Nbre	%
Oui	3	10,72%
Non	25	89,28%
Total	28	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Cette faiblesse de la participation à des formations des oléiculteurs locaux, malgré leur longue présence dans le domaine de la trituration des olives, est évidente puisque **89,28%** d'entre eux n'ont jamais effectué une formation en relation avec l'activité. Parmi les **10,72%** qui ont pu en bénéficier, deux ont suivi une formation pour le montage des huileries et un sur les processus de trituration d'olives (cf. tableau n°61).

Tableau n°61 : Type de formation suivie par les oléifacteurs

Type de formation	Nbre	%
Processus de transformation	1	33.3%
Montage d'huileries	2	66.7%
Autres	0	0.0%
Total	3	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

La capacité d'investissement des acteurs ainsi que l'accès aux ressources financières auprès des institutions bancaires sont des éléments capitaux dans la dynamique de la valorisation des ressources agricoles locales. La forme d'acquisition des équipements par les oléifacteurs de la région est présentée dans le tableau suivant :

Tableau n°62 : Formes d'acquisition des équipements

Formes d'acquisition	Nbre	%
Achat	23	82.1%
Soutien	05	17.9%
Total	28	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que 82,1% des unités sont acquises par achat ; ces unités sont généralement d'occasion ou rénovées. Par contre, 17,9% des unités sont acquises au travers d'un financement bancaire et d'une subvention étatique pouvant atteindre quatre millions de dinars ; ces huileries sont des unités modernes à chaîne continue.

Les oléifacteurs possédant des huileries modernes considèrent leur investissement comme très lourd et affirment qu'ils rencontrent de sérieuses difficultés pour rembourser leurs crédits bancaires notamment à cause de la baisse de la production oléicole et de la présence de plusieurs huileries activant clandestinement sans aucun contrôle, ce qui affecte leur propre rentabilité.

En effet, nous remarquons que, malgré la faiblesse du niveau de l'activité des huileries affecté principalement par la faiblesse de la production des exploitations locales, la trituration se poursuivait à chaque campagne et l'effectif des huileries est en augmentation. Il s'agit donc d'essayer d'identifier les raisons qui ont permis à ces oléifacteurs de maintenir cette activité et d'identifier les stratégies adoptées à cet effet.

4.8 Les profils des oléiculteurs

Afin de comprendre les raisons de la persistance de ces oléifacteurs dans l'activité malgré des taux de fonctionnement faibles, nous essayons de vérifier la place qu'occupe la trituration des olives dans les activités de l'oléifacteur pour nous assurer, en particulier, si elle constitue pour chacun d'eux une activité unique. Les réponses obtenues sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau n°63 : Trituration, activité unique de l'oléifacteur

Réponse	Nb. cit.	Fréq.
Oui	1	3.6%
Non	27	96.4%
TOTAL OBS.	28	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

D'après les données du tableau ci-dessus, nous constatons que la presque totalité (96,4%) des oléifacteurs déclarent que cette activité n'est ni leur unique activité ni leur unique source de revenu. Ces oléifacteurs considèrent qu'ils pratiquent cette activité secondaire et saisonnière juste pour augmenter leur revenu annuel, leurs principales sources de revenus provenant d'autres activités telles que l'agriculture, les activités libérales ou le commerce, ce qui explique leur continuité dans l'activité malgré le faible taux de fonctionnement qui ne dépasse pas, dans certains cas, 15 jours de travail. Il s'agit le plus souvent d'oléifacteurs qui interviennent comme prestataires de services, payés selon les quantités livrées par les oléiculteurs de la zone.

Concernant l'oléifacteur pour lequel la trituration des olives est une activité unique, il considère que le prix appliqué au service qui est de 1000 DA/ quintal trituré ainsi que le prix de vente de l'huile qui a atteint 800 DA/litre comme des prix très rémunérateurs dans les conditions actuelles. En effet, le marché local d'huile d'olive est protégé par des barrières douanières et des restrictions mettant la production locale à l'abri de la concurrence internationale ce qui transforme ces oléifacteurs en rentiers profitant de la protection aux frontières et de la forte demande sur le marché national.

4.9 Stratégies adoptées par les oléifacteurs

Bien que le taux de fonctionnement et de rentabilité de l'industrie oléicole soient liés principalement aux quantités produites par les exploitations oléicoles de la région, le constat de la faiblesse et de l'instabilité de l'offre locale a conduit beaucoup d'oléifacteurs à adopter des stratégies appropriées pour réussir à alimenter leurs unités et à allonger au maximum la période d'activité. Ces stratégies se résument en diverses formules pour développer un approvisionnement en olives provenant d'autres régions.

Notre enquête nous a permis d'abord d'identifier les oléifacteurs qui continuent à travailler après que la production locale soit épuisée.

Tableau n°64: Oléifacteurs actifs après épuisement des olives locales

Continuité	Nbr	%
Oui	20	71,4%
Non	08	28,6%
Total	28	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

D'après les données du tableau ci-dessus, nous constatons que 71,4% des oléifacteurs enquêtés continuent à travailler après la fin de l'approvisionnement de leurs unités en olives locales contre 28,6% qui cessent toute activité.

Ceux qui continuent à travailler recourent, pour alimenter leur huilerie, à l'achat d'olives produites dans d'autres régions du pays ou importées, voire un mélange des deux provenances selon la disponibilité du produit sur le marché. Le tableau ci-dessous présente l'importance des diverses origines.

Tableau n°65 : Origine des olives non locales

Origine des olives	Fréquence	%
Non réponse	8	28.6%
Hors régions	20	71,4%
Total	28	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Les principales raisons évoquées par les oléifacteurs locaux qui recourent à l'approvisionnement de leurs huileries en olives provenant d'en dehors de la région sont :

- Assurer une production d'huile suffisante pour répondre à la demande grandissante des clients, surtout que la majorité des oléiculteurs de la région règlent la prestation de service de trituration en espèces, ce qui pousse les oléifacteurs à chercher des olives dans d'autres régions du pays ;
- Augmenter leur revenu en profitant de la forte demande durant les années où la production locale est faible ;
- Faire démarrer leurs huileries à l'aide de ces olives pour bien roder leur équipement avant le début de la campagne et garder une bonne réputation auprès des oléiculteurs de la zone.

4.9.2 Le choix des régions d'approvisionnement

Les oléiculteurs qui utilisent les olives d'autres régions pour la production d'huile ciblent des régions particulières, le rapport prix-qualité étant le plus déterminant dans l'opération. Le circuit d'approvisionnement est large et varié, les wilayas sources d'approvisionnement sont énumérées dans le tableau suivant :

Tableau n°66 : Les principales wilayas sources d'approvisionnement

Skikda	14	56.0%
Guelma	3	12.0%
Mostaganem	3	12.0%
Tlemcen	3	12.0%
Chélif	1	4.0%
Toutes les régions	1	4.0%
Total	25	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

L'analyse des données fait ressortir que les réalités socioéconomiques diffèrent d'une région à une autre. Ainsi, alors qu'il n'y a pas de marché pour les olives locales, on constate que ce type de marché existe dans de nombreuses autres wilayas. Les wilayas les plus proches sont les plus concernées par ces achats. Ainsi, 56 % des oléifacteurs réalisent des achats dans la wilaya de Skikda qui est limitrophe. Par contre, les wilayas plus éloignées sont moins représentées comme Guelma, Mostaganem et Tlemcen avec 12%, et Chlef ou d'autres wilayas avec 4%. On doit noter, cependant, que ces taux ne permettent que de signaler la fréquence des zones d'achat, les quantités acquises dans chacune d'elles différant d'un oléifacteur à un autre, selon leurs capacités. Cette stratégie des oléifacteurs s'appuie principalement sur les facteurs suivants :

- ❖ **La vente des olives** : dans certaines régions du pays, les oléiculteurs commercialisent leurs olives après la récolte, particulièrement dans les régions où il n'y a pas une forte consommation d'huile d'olive ;
- ❖ **Présence d'un marché d'olive** : certaines régions possèdent un marché de gros réglementé pour les olives où des mandataires assurent la collecte et l'achat d'olives auprès des oléiculteurs locaux permettant ainsi aux oléifacteurs de s'approvisionner directement auprès d'eux en quantités suffisantes et à prix raisonnables ;
- ❖ Le développement de circuits de distribution ces dernières années par des fournisseurs proposant des olives aux oléifacteurs locaux, ce qui les a poussé à utiliser ces olives

pour combler leurs besoins en huile, notamment durant les périodes de faible production ;

- ❖ Les bas prix pratiqués relativement à ceux des olives locales, ce qui leur permet de tirer des marges importantes.

Deux types de stratégie peuvent être adoptés par les oléifacteurs lors de l'achat d'olives dans d'autres régions :

1. Stratégie de prix : adoptée par les oléiculteurs qui mettent en marché des huiles à bas prix par rapport aux prix des huiles locales, sans grand souci de la qualité. Ils ne ciblent pas une catégorie particulière de consommateurs mais le grand public, leurs huileries étant implantées généralement au bord des routes nationales ou communales.

2. Stratégie d'un bon rapport qualité- prix : elle est adoptée par les oléifacteurs qui ont des clients fidèles préférant l'huile de la région ou une huile qui lui ressemble, notamment pour le goût et la viscosité. Ces oléifacteurs sont des anciens, possédant une connaissance parfaite des régions et des zones où les olives ont une similitude avec le produit local sur le plan de la qualité et du rendement.

Cependant, certains oléiculteurs choisissent des olives d'origine étrangère. Cette pratique est confirmée par les oléiculteurs eux-mêmes comme le montre le tableau ci-dessus : 28.6% d'entre eux déclarent avoir utilisé des olives étrangères, notamment tunisiennes.

4. 9.3 Pays d'origine des olives acquises à l'étranger

Les oléifacteurs locaux recourent à l'utilisation des olives hors région, généralement disponibles sur les sites de production ou sur les marchés. L'approvisionnement de leur huilerie avec des olives provenant de l'étranger est devenu chez certains une question de choix, puisque leur présence dans les huileries locales est clairement affichée par les oléifacteurs, l'unique source d'approvisionnement étant la Tunisie comme l'indique le tableau suivant :

Tableau n°67 : Pays d'origine des olives importées

Pays d'origine des olives	Nb. cit.	Fréq.
Tunisie	8	100%
Autre	0	0.0%
Total.	8	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Selon les oléifacteurs enquêtés, les principales raisons de l'achat des olives tunisiennes pour alimenter leurs huileries sont les suivantes:

- ❖ **La disponibilité :** les olives tunisiennes sont livrées généralement sur le marché national avant le début de la récolte en Algérie avec des quantités importantes permettant aux huileries locales de démarrer la trituration par ces olives ;
- ❖ **Le prix :** les prix des olives provenant de la Tunisie sont moins élevés que ceux des olives locales ce qui attire les oléifacteurs pour rentabiliser au mieux leur activité ;
- ❖ **Les rendements :** les oléiculteurs affirment que les rendements des olives tunisiennes sont plus élevés que ceux espérés des olives nationales acquises sur les marchés.

4.9.4 L'ancienneté dans les achats des olives hors région

Afin de connaître l'historique et l'ancienneté des oléifacteurs locaux dans l'achat des olives hors région ainsi que leur taux d'intégration dans l'activité, les différentes dates des premières opérations d'achat de ces olives sont indiquées dans le tableau suivant :

Tableau n°68 : Expérience des oléifacteurs dans l'achat des olives hors région

2014	2	10.5%
2013	2	10.5%
2011	2	10.5%
2003	1	5.3%
2002	1	5.3%
2000	1	5.3%
1997	2	10.5%
1995	2	10.5%
1994	1	5.3%
1990	2	10.5%
1989	1	5.3%
1983	1	5.3%
1970	1	5.3%
Total	19	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous constatons d'après les réponses des oléifacteurs enquêtés que leur recours aux olives hors région pour alimenter leurs huileries est une pratique reconnue, habituelle et ancienne, puisqu'on note que 50% des achats ont débuté avant les années deux mille. Certains oléifacteurs déclarent avoir utilisé ces olives dès la première année de démarrage de leur huilerie.

4.9.5 Le taux d'intégration des olives hors région

Le recours des oléifacteurs à l'approvisionnement en olives hors région est considéré comme stratégie pour augmenter la rentabilité et assurer la continuité de leur activité en réponse à la faiblesse et aux perturbations dans la production de la région. La part des olives hors région dans l'ensemble des olives triturées est illustrée dans le tableau suivant :

Tableau n°69: Taux d'intégration des olives hors région

Taux	Nbre	%
80%	1	5.0%
70%	1	5.0%
60%	1	5.0%
50%	3	15.0%
30%	4	20.0%
20%	5	25.0%
10%	3	15.0%
5%	2	10.0%
Total	20	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

D'après les données de ce tableau, nous constatons que les olives hors région occupent dans certains cas des parts importantes dans le volume de trituration des huileries. Pour 30 % des oléifacteurs, cette part dépasse 50% du total des olives triturées. Les taux d'intégration de 20% et 30% représentent les taux d'intégration les plus importants puisqu'ils concernent respectivement 25% et 20% de l'ensemble des oléifacteurs.

L'ensemble de ces données apportent une vision totalement différente de l'image courante d'une huile typique provenant exclusivement de la production oléicole d'un terroir à fort potentiel.

4.9.6 Les prix d'achat

La diversité des lieux d'approvisionnement en olives explique la variabilité de leur prix d'achat comme l'indique le tableau suivant :

Tableau n°70 : Variabilité des prix d'achat des olives

DA/Q	Nbre	%
11000	1	5%
9000	8	40%
8500	3	15%
8000	4	20%
7500	2	10%
5500	1	5%
1000	1	5%
Total	20	100.0%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que la variation dans certains cas est très grande atteignant jusqu'à 4000 dinars, le prix le plus bas est affiché à 5500 dinars alors que le plus élevé est de 11000 dinars.

Le prix de 9000 dinars est le plus fréquemment par les oléificateurs ; il représente 40 % de l'ensemble. Cette hétérogénéité dans les prix des olives renvoie à quatre facteurs principaux :

- ❖ **L'offre de chaque région** : bien que le potentiel de production soit différent d'une région à une autre, les bas prix sont affichés dans les régions enregistrant de bonnes récoltes ;
- ❖ **Présence d'un marché de gros** : généralement, les régions qui disposent d'un marché de gros des olives constituent une destination préférée pour les oléiculteurs car les prix y sont équilibrés et ajustés par l'offre et la demande. Cela donne une sorte d'assurance aux oléificateurs que les prix n'y seront pas excessifs. D'où la fréquence des achats à 9000 dinars le quintal, prix qui est optimisé sur le marché des gros ;
- ❖ **L'offre de la région** : plus l'offre des oléiculteurs locaux est élevée, plus les besoins et la demande des oléificateurs en olives hors région sont moindres, ce qui tendra à infléchir les prix ;
- ❖ **L'expérience et la connaissance des marchés** : les oléificateurs ayant une expérience et une bonne connaissance des marchés et des zones de production potentielles ont de plus grandes chances d'acquiescer des produits de qualité et à des prix avantageux.

4.9.7 Stratégies d'approvisionnement

L'approvisionnement des huileries en olives est capital dans l'activité de trituration et avec l'augmentation de l'effectif des huileries au niveau local et la baisse de la production engendrant une sérieuse concurrence sur les olives, ces oléificateurs recourent à deux types de stratégies pour s'assurer un approvisionnement maximum en olives, selon qu'il s'agisse d'olives locales ou d'olives hors région.

4.9.7.1 Stratégie pour les olives locales

1. Assurer le transport des olives

Le mode d'approvisionnement des huileries connaît un changement dans la mesure où la plupart des oléifacteurs assurent le transport des olives récoltées de l'exploitation à l'huilerie, en mettant à la disposition des oléiculteurs des moyens de transport. Cette méthode permet, selon les oléifacteurs, de rendre un service aux oléiculteurs qui ont des difficultés de transport ou d'accès à leurs exploitations tout en garantissant à l'huilerie des quantités d'olives considérables.

Cette stratégie a permis aux oléifacteurs ayant des moyens de transport adéquats de prendre des parts importantes de marché contrairement à ceux qui n'ont pas bien investi dans ce créneau et qui ont perdu des clients potentiels, ce qui a entraîné une baisse de leur niveau de production.

1.2 Assurer la transparence et gagner la confiance des oléiculteurs : des comportements se déploient au fur et à mesure du développement de l'activité pour s'assurer de la confiance et de l'assiduité des oléiculteurs, principalement par :

1.2.1 La restriction de la trituration aux seules olives locales : cette stratégie est observée chez certains oléifacteurs qui ne procèdent pas à l'achat d'olives hors région malgré la faiblesse de leur taux de trituration parce qu'ils considèrent que l'utilisation d'olives acquises hors de la région peut engendrer la perte de la confiance des clients qui sont très sensibles à ce genre de comportement.

1.2.2. La séparation des procédés de transformation : trois types de méthodes peuvent être adoptées pour atteindre cet objectif. La première consiste à réserver une période de temps uniquement pour les olives acquises hors région, soit au début, soit à la fin de la campagne, en fonction de l'intensité de l'activité. La seconde consiste à recruter une deuxième équipe qui travaille à la suite de la journée consacrée aux olives locales par une première équipe. La troisième consiste à engager deux chaînes de trituration en même temps, l'une consacrée aux olives hors région et la seconde aux olives locales.

1.2.3. Prix du service fourni : la modulation des prix du service de trituration constitue aussi une stratégie pour attirer les oléiculteurs. On peut ainsi vérifier que différents prix sont appliqués au niveau des huileries de la région et que ces prix varient entre 700 DA et 1200 DA le quintal.

4. 9.7.2 Les olives hors région

Les olives acquises en dehors de la région occupent des parts importantes dans le volume de trituration des huileries de la wilaya, Des stratégies sont adoptées par les oléifacteurs pour s'assurer les quantités souhaitées ; elles se différencient principalement par le canal choisi pour leur achat comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°71 : Canaux d'approvisionnement en olives hors région

Approvisionnement	Nbre	%
Fournisseurs	18	58,1%
Producteurs	11	35,5%
Marché	2	6,5%
Total	31	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Selon les oléifacteurs, l'approvisionnement en olives hors région se fait au travers de l'un ou l'autre des trois canaux potentiels : les fournisseurs, les oléiculteurs ou les marchés.

- 1) **Les fournisseurs** : 58,1% des oléifacteurs déclarent que leurs transactions sont assurées par ce groupe d'acteurs qui sont des distributeurs d'olives à l'échelle nationale. Ils procèdent à l'achat sur pied des oliveraies dans différentes régions de production puis à la cueillette des olives qu'ils revendent ensuite aux oléifacteurs.
- 2) **Les oléiculteurs** : 35,5 % recourent l'achat d'olives auprès des oléiculteurs. Ils procèdent eux-mêmes à la cueillette et au ramassage de la récolte au sein de l'exploitation après avoir négocié le prix directement avec les oléiculteurs. Ce comportement leur permet de s'assurer de la qualité des olives achetées et de les obtenir à des prix inférieurs. Cette possibilité a amené certains oléifacteurs à rechercher la location d'oliveraies entières auprès des propriétaires et de les exploiter pour alimenter leurs huileries à bas prix.
- 3) **Le marché** : le recours direct aux marchés pour l'approvisionnement reste faible et ne concerne que 6.5% des oléifacteurs. Les transactions au sein de ces marchés sont effectuées via des mandataires qui collectent les olives des oléiculteurs avant de les revendre aux oléifacteurs.

4.10 La commercialisation : contraintes et stratégies

La commercialisation de l'huile d'olive est une pratique reconnue dans l'activité. Elle permet aux oléiculteurs et aux oléifacteurs de tirer un revenu appréciable. C'est une pratique généralisée comme le montre le tableau suivant :

Tableau n°72 : Oléifacteurs vendeurs d'huile d'olive

Ventes d'huile	Nbre	%	%
Oui	27		96,42%
Non	1		3,58%
Total	28		100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Les données de l'enquête indiquent que 96,42% des oléifacteurs procèdent à la vente des huiles d'olive qui sont à leur disposition. Selon l'origine des huiles, on a constaté deux types de vente :

1. **Vente des huiles propres à l'oléifacteur** : Ce sont des huiles issues des olives propres à l'oléifacteur ou celles issues de la trituration pour son compte et qui ont servi au règlement en nature de la prestation fournie à l'oléiculteur ;
2. **Vente des huiles des oléiculteurs** : Ce sont des huiles qui appartiennent aux oléiculteurs et qui sont confiées aux oléifacteurs afin qu'ils les vendent au niveau de l'huilerie avec une marge négociée.

4.10.1 Les prix de vente

Les prix de vente des huiles d'olive diffèrent d'un oléifacteur à un autre ; plusieurs facteurs ajustent la fixation des prix à savoir :

- **L'origine des olives ;**
- **La qualité de l'huile ;**
- **La quantité offerte.**

Les prix de vente d'un litre d'huile d'olive de la région sont indiqués dans le tableau suivant :

Tableau n°73 : Prix de vente d'huile d'olive de la région

Prix de vente	Nbr.cit	%
7500	1	3,7%
1000	2	7,4%
900	1	3,7%
800	6	22,2%
750	1	3,7%
700	15	55,6%
650	1	3,7%
Total	27	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que les prix appliqués au niveau des huileries ne sont pas identiques et accusent des différences importantes. Nous constatons que certains prix atteignent la barre de 1000 dinars le litre et les plus bas 650 dinars, soit une différence de 350 dinars.

Les prix les plus souvent affichés au niveau des huileries enquêtées sont ceux de 700 et 800 dinars, qui représentent respectivement 55,6% et 22,2% des fréquences.

Par contre, les prix de vente des huiles issues des autres régions sont constatés inférieurs à ceux des huiles de la région (tableau n°24), le prix le plus élevé est de 700 dinars et le plus bas est de 600 dinars.

Tableau n°74 : Prix de vente de l'huile d'olive issue des olives hors région

DA/L	fréquence	%
650	1	5%
700	9	45%
650	8	40%
600	2	10%
Total	20	100%

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Les différences de prix entre les deux huiles varient d'un oléifacteur à un autre ; certains appliquent un même prix quelle que soit l'origine des olives ; par contre, certains font une distinction et appliquent des prix supérieurs pour l'huile locale, la différence variant de 50 DA à 300 DA. (figure n°28)

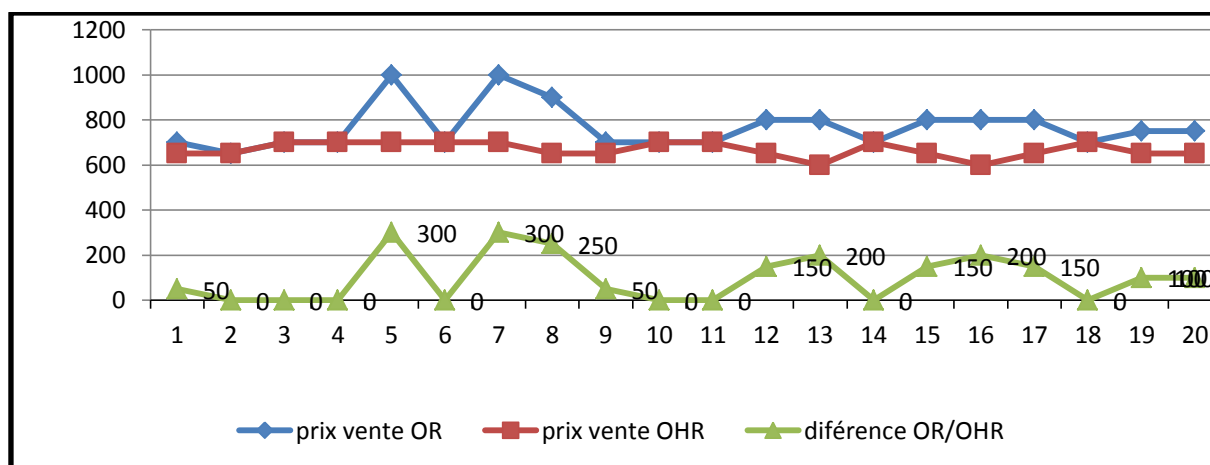


Figure n°28 : Les différences des prix de vente (DA)

4.11 Les pratiques commerciales

Comme nous avons indiqué en haut que la majorité des oléifacteurs exercent la vente des huiles au niveau de leurs huileries à de degrés différents selon la stratégie et la vision de chacun. A cet effet, nous essayons à identifier le niveau de développement des pratiques commerciales au tour de ce produit et les stratégies de commercialisation adoptées par ces oléifacteurs.

4.11.1 L'état de la demande

Les huileries constituent le point le plus formel lequel se font les transactions en huile d'olive, l'estimation des oléifacteurs de la demande en huile à leur niveau est illustré dans le tableau suivant

Tableau n°75: estimation de la demande en huile d'olive

Estimation de la demande	Fréquence	%
Forte	22	78,57
moyenne	4	14,28
faible	2	7,14

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête , 2016.

Nous remarquons que **78,57** des oléifacteurs enquêtés ont déclaré la forte demande en huile d'olive notamment ces dernières années par contre 14,28% d'eux l'estiment moyenne et seulement 7,14% d'eux l'estiment faible.

De se fait, l'analyse de l'argument des oléifacteurs déclarant la faiblesse de la demande sur le marché fait apparaitre que ces derniers possèdent des huileries automatiques ayant des difficultés dans l'écoulement de leurs produits et qui produisaient des quantités importantes en huiles d'olives.

Généralement, et selon les oléifacteurs, la faiblesse de l'écoulement des huiles de certains oléifacteurs-vendeurs se renvoie à la présence de l'un des facteurs suivants :

- **Absence d'un marché organisé d'huile d'olive** : avec l'absence d'un marché réglementé et organisé d'huile d'olive capable d'absorbé des volumes importante, les huileries à capacité de production importante, produisant des huiles à leur compte, rencontraient chaque année des difficultés d'écouler leurs produits, ce qui a crée une contrainte majeure pour fixer des objectifs annuels de productions très économique malgré la présence des moyens financiers et managériaux pour les accomplir ;
- **Qualité d'huile d'olive** : généralement les huiles issues des olives hors région connaissent une faible demande auprès les consommateurs de la région même si le prix est moins chère aux prix des huiles locales ;
- La présence d'un nombre important d'oléiculteurs dans la zone d'activité assurant leur autoconsommation annuelle ;
- La méfiance des consommateurs locaux aux huileries qui vendent des huiles issues des olives hors région ;
- **L'emplacement de l'huilerie** : les huileries qui se retrouvent dans des endroits loin des réseaux routiers mouvementés enregistraient une faible commercialisation de leur

produit, par contre les huileries qui se trouve au bord des routes ou il ya des passagers enregistraient un bon écoulement de leurs produits.

4.11.2 L'origine des clients

L'origine des clients de l'huile d'olive produite au niveau des huileries locales est illustrée dans le tableau suivant :

Tableau n°76 : l'origine des clients

Origines des clients	Fréquence	%
De la région	23	65,71
Hors région	12	34,28
Total	35	100%

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que 65,71 % des clients appartient à la région et 34,28% en dehors de la région, cette situation donne l'idée que la consommation locale des huiles d'olives est importante et qu'il y a une bonne réputation auprès des consommateurs des régions limitrophes ou les régions où se retrouve une masse importante des originaires de la région de Jijel.

A cet effet, nous avons constaté deux facteurs qui ont un effet significatif sur l'attractivité des clients hors région ; **la réputation de la qualité de produit de l'huilerie et l'importance de l'emplacement routier de l'huilerie.**

4.11.4 Type de clients

Les différents clients de l'huile d'olive issue des huileries enquêtées sont illustrés dans le tableau suivant :

Tableau n°77: type de clients

	Chaines(C)	Super-presse(S)	Traditionnelles motorisées (TM)
Consommateurs	14	7	7
Commerçant-détail	1	-	-
grossistes	-	-	-

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

L'analyse des données de tableau ci-dessus nous montre la majorité des clients des huileries locales se sont des consommateurs ordinaires soit 28 sur 29 modalités. Par contre les autres types de clients, commerçants et grossistes, ne sont pas apparus dans l'affaire commerciale, exception faite pour un oléifacteur qui enregistrait des transactions avec un commerçant.

4.11.5 Formes de vente des huiles

Les produits agroalimentaires possèdent une particularité dans leur façon de commercialisation, puisque elle est destinée à la consommation humaine. Elle est entourée par des normes liées à l'aspect technique de transformation et à la qualité du produit.

Donc, et à fin d'évaluer le niveau de développement de la commercialisation de l'huile d'olive au niveau de la région d'étude, nous avons précédé à évaluer les types de

conditionnement de produit vendu, en posant la question suivante : sur quelle forme le produit est vendu ?

Les réponses sur la question sont illustrées dans le tableau suivant :

Tableau n°78: les formes de stockage

Type de conditionnement	fréquence	%
En vrac	28	96,55%
Conditionner	1	3,44%
Total	29	100%

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que 96,55% des huiles vendues au niveau des huileries sont en vrac sans conditionnement commercial. Généralement chaque oléifacteur ou client assuraient le moyen pour conserver l'huile achetée, situation qui marquait la façon à laquelle se vend ce produit.

A cet effet, nous avons constaté la présence d'une tentative d'améliorer le mode de vente de l'huile chez un oléifacteur, BOUCENA, qui a procédé à mettre l'huile à des bidons de plastiques de cinq litres. Selon cet oléifacteur, l'idée est d'essayer d'améliorer les conditions de vente d'un produit alimentaire, dont les conditions de vente actuelles traditionnelles et ne répond pas aux exigences d'hygiène et de santé.

Et selon cet oléifacteur, l'opération de conditionner leurs huiles a rencontré des difficultés et des obstacles lui poussera à abandonner ce mode à l'avenir, dont les principaux sont :

- Difficulté rencontrée pour assurer les quantités voulues en bidons sur le marché ;
- Méfiance des clients à ce mode de conditionnement non habitué à la région ;
- Manque de culture nutritive chez la majorité des consommateurs, dont la mesure où les efforts de vendre un produit alimentaire dans des conditions garantissant les normes de la qualité n'est pas encore reconnaissable et récompensable par le marché local, constitue à leur niveau un manque à gagner.
- Présence des vendeurs d'huile non conforme aux normes, fabriquée illicitement sans aucun contrôle à des prix bas pénalisant le développement du conditionnement de l'huile d'olive produite légalement.
- Présence de plusieurs huileries activant illicitement sans autorisation administrative et sans contrôle a émergé l'informel dans l'activité.

4.11.6 Les durées moyennes de stockage

Les huileries constituent le point repère de la vente et de la disponibilité d'huile d'olive. Leur disponibilité se varie d'une huilerie à une autre, les durées de disponibilité des huiles au niveau des huileries enquêtées après la fin de la trituration sont illustrées dans le graphe suivant :

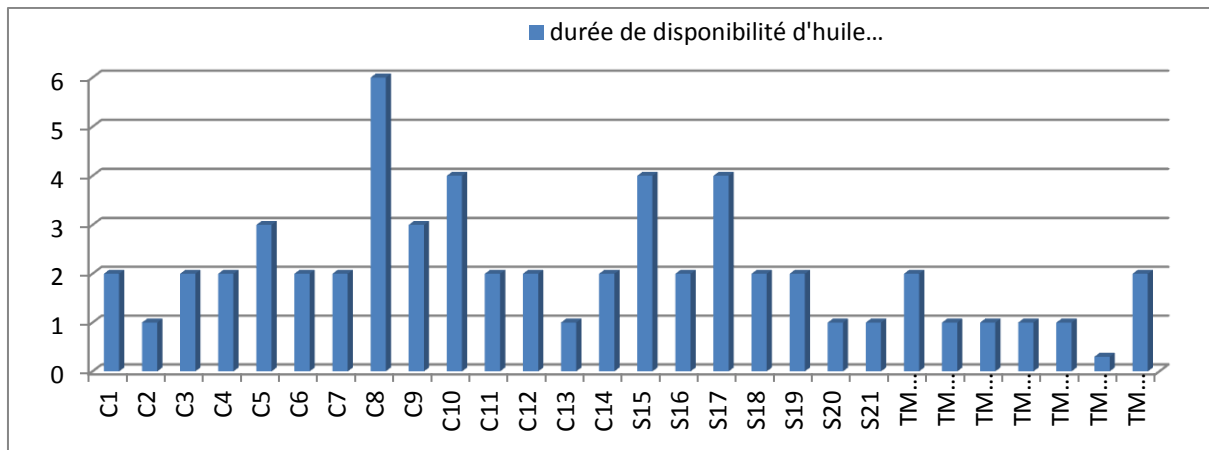


Figure n°29 : la durée de disponibilité des huiles d'olive au niveau des huileries (mois)
 Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que l'intervalle de la disponibilité d'huile d'olive destiné à la vente n'est pas de la même durée. A cet effet nous pouvons identifier trois classes distinctives :

Classe 1 : ce sont les huileries qui arrivaient à écouler leurs huiles rapidement à un temps inférieur à un mois, généralement ces huileries ayant une bonne réputation chez les clients en offrant des quantités entre moyennes et faibles selon l'année. Ce temps découlement de cette classe est le plus fréquent et représente en grande partie la réserve commerciale que le marché local peu l'offrir, soit 82% des oléifacteurs leur écoulement se fait dans cette intervalle.

Classe 2 : ce sont les huileries qui enregistrent un temps d'écoulement de leurs huiles moyen qui balance entre deux à quatre mois, cette classe est spécifique pour les oléifacteurs possédant des huileries automatiques et super-presses, les oléifacteurs de cette classe représente 17,85% de l'ensemble.

Classe 3 : comprend les huileries enregistrant un temps d'écoulement plus que quatre mois. Cette classe enregistre une seule huilerie qui est la plus grande en capacité, 160 quintaux par jour. Cet oléifacteurs déclare avoir des difficultés dans ses ventes dont dans certaines années a enregistré des méventes d'une année.

4.11.7 Moyens de stockage de l'huile d'olive

L'huile d'olive est un produit agroalimentaire spécifique qui nécessite un conditionnement spécifique, le mode de stockage de ce genre de produit reflète en grande partie la capacité de la filière à retenir le surplus ainsi l'importance donnée à la qualité des moyens de stockage du produit.

Cependant, l'identification de la qualité des moyens de stockage de l'huile d'olive nous permet de tester et d'évaluer la capacité des oléifacteurs locaux à répondre aux attentes d'un marché local à la porte d'un marché mondial très porteur et plus compétitif.

Les moyens de conditionnement des huiles et leur qualité par les oléifacteurs enquêtés sont illustrés dans le tableau suivant :

Tableau n°79 : Les moyens de stockages de l'huile d'olive

	Nombre	Fréquence	Nature
Bidons	28	46,66%	Plastique 100%
Barils	28	46,66%	Plastique 100%
citernes	4	06,66%	inox 100%
total	60	100%	

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons d'après les données du tableau ci-dessus qu'environ 93% des oléifacteurs stockent leurs huiles dans des moyens à faibles capacités ; bidons de 20 à 30 litres, Barils de 200 litres, qui sont totalement en plastique, matière qui n'est pas conforme au conditionnement de ce genre de produit.

Par contre, nous remarquons que seulement 6,66% de déclarations des oléifacteurs indiquent la présence au niveau de leurs huileries des citernes de stockage en inoxydable, qui est le plus approprié au stockage des huiles d'olive. La faiblesse constatée des dotations des huileries à ce genre d'équipement renvoi principalement à la cherté des produits en inox, absence totale de contrôle des équipements de stockage par les services compétents exigeants ce genre d'équipement, l'absence de la culture d'hygiène et de qualité chez un nombre important d'oléifacteur tant qu'il n'y a pas des exigences auprès les clients et les services étatiques.

A cet effet, le conditionnement de l'huile d'olive au niveau de la région est restait dans des moyens non appropriés et qui ne correspond pas à la valeur marchande d'huile.

4.11.8 La main d'œuvre

L'activité de trituration est une activité saisonnière intense durant laquelle les oléifacteurs enregistrent des difficultés pour employer des ouvriers capables d'accomplir les tâches qu'ils leur confient. La nature de la main d'œuvre utilisée dans les huileries de la région est illustrée dans le tableau suivant :

Tableau n°80 : Types de la main d'œuvre employée

Type de main d'œuvre	Nbre	%
Salariés permanents	0	0
Ouvriers occasionnels	14	46.7 %
Familiale	16	53.3 %
Total	30	100. %

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous constatons que la main d'œuvre familiale occupe une place de choix dans l'activité des huileries de la région où elle représente 53,3 % du total des employés. Elle est suivie des ouvriers occasionnels avec 46,7%. Par contre la main d'œuvre permanente salariée n'est pas présente dans l'activité.

Les difficultés rencontrées par les oléifacteurs dans l'emploi des ouvriers de la région tiennent principalement à la nature du travail qui demande une habileté physique appréciable, la disponibilité au démarrage de la campagne et une connaissance générale des procédés techniques. Cette situation pousse les oléifacteurs à se baser principalement sur une main d'œuvre familiale qui s'est familiarisée avec l'activité.

4.11.9 Les coûts de trituration : constat et stratégies de réduction des charges

Après avoir analysé des éléments essentiels à la compréhension de fonctionnement du processus de trituration des olives et les principaux indicateurs socioéconomiques liés au segment, et à fin d'analyser le niveau de la valeur créée par les oléifacteurs de la région qui

explique en partie les raisons de leur continuité en activité malgré la faiblesse de la production et la présence d'une concentration en huileries importante. L'analyse des coûts de trituration respective constitue une étape incontournable, puisqu'elle permet d'identifier les différents postes de charges et les principales actions menées pour minimiser les charges et augmenter le niveau de profitabilité de l'activité.

Nôtre analyse des coûts de trituration des oléifacteurs de la région sera structurée en fonction de type d'huilerie.

1.11.9.1 Les coûts de trituration pour les huileries en chaines continues

Les huileries à chaines continues sont des huileries modernes à capacité de production journalière importante, en effet le recours à ce genre d'équipement, selon les oléifacteurs, se renvoie à plusieurs raisons, dont les principaux sont :

- Un gain important en termes de quantités de transformation journalières qui dépassent largement les huileries traditionnelles et sem-automatiques ;
- Augmenter le taux de satisfaction des oléiculteurs en réglant un nombre journalier plus important et parallèlement en diminuant le taux de chômage des olives ;
- Minimiser le coût de la main d'œuvre : généralement le procédé technologique des chaines ne nécessite pas un nombre d'ouvriers important par rapport aux traditionnelles ou les super-presses ;
- Un gain économique important dont la rentabilité est liée aux quantités triturées par agriculteurs ;
- Équipement normalisé garantissant les conditions légales d'extraction d'huile : température, nombre de tours... etc ;
- Plus d'hygiène et de propreté.

Cependant, les différents coûts de triturations d'un quintal d'olive pour les chaines sont illustrés dans le tableau suivant :

Tableau n°81 : les coûts de trituration des chaines continues

Chaîne	CT/J	Quantité/J	Coût trit/Q
C1	20250	70	289,29
C2	21250	70	303,57
C3	25666,66	60	427,78
C4	33966,66	40	849,17
C5	23411,11	70	334,44
C6	18683,33	70	266,90
C7	17800	50	356,00
C8	29500	160	184,38
C9	27500	50	550,00
C10	16833,33	60	280,56
C11	39250	70	560,71
C12	18916,66	60	315,28
C13	32863,63	70	469,48
C14	18555,55	60	371,11
C. Tri huileries automatique			397,04

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

L'analyse des coûts de trituration des huileries automatiques enquêtées fait ressortir qu'une différenciation importante constatée entre eux, dont l'activité des huileries automatiques

gènèrent un coût moyen le plus faible qui est 397,04 DA par rapport à 733.75 des super-presses et 460,73 des traditionnelles motorisées, soit inférieur respectivement environ 50% et 34%.

Pour les chaine, nous constatons une forte variabilité entre les coûts de trituration dont le coût le plus bas est 184,38 DA et le plus élevé est 849,17 DA soit différence de 650 dinars et que 53% des coûts sont inférieur à la moyenne du groupe. Dans ce raisonnement et à l'aide de la structure des coûts qu'on a établie et les entretiens effectués avec les concernés, plusieurs facteurs expliquant cette différenciation dans les coûts pour le même groupe dans les principaux sont les suivant :

- **La capacité de trituration installée** : cette réalité est constatée au niveau des huileries possédant des capacités de trituration un peu élevée en basant sur la production d'échelle à fin de minimiser les coûts de trituration. A cet effet l'huilerie à chaine continue 4 à capacité de trituration de 160 quintaux par jours engendrant des coûts les plus faibles, soit 184,38 DA/quintal.
- **L'état des équipements** : nous remarquons que la majorité des huileries installées sont achetées en occasion ce qui a engendré des pannes fréquentes ajoutant la cherté des pièces des rechanges qui sont rares est sur commande induisant des frais d'entretiens élevés par compagnes. Par contre les huileries automatiques enregistraient des charges d'amortissements élevées qui se réduisent énormément avec une capacité de trituration importante rendant le coût unitaire bas (production d'échelle).
- **La zone d'implantation** : le choix de la zone dans la décision d'investissement requiert une importance cruciale, puisque les parts la plus importantes des approvisionnements se font auprès les oléiculteurs de la zone. Cette réalité s'est constatée au niveau des huileries se localisant dans des zones de forte production et au bord des routes communales ou nationales.
- **La capacité financière** : généralement les oléifacteurs disposant des moyens financiers affichent une grande habilité à accomplir les besoins de l'activité et les exigences de la concurrence, dont les principaux usages actuels de cet avantage résident dans les opérations suivantes : avoir les moyens de transport pour le ramassage des olives des oléiculteurs de la zone, l'achat des olives en dehors de la région en assurant le maximum de fonctionnement de l'huilerie.

En effet, le recours des oléifacteurs à investir dans des équipements modernes à grande capacité de trituration est une stratégie adoptée, dont les principaux objectifs sont les suivant :

- 1) **Augmenter le gain** : en assurant la trituration des quantités importantes par jours pour un nombre aussi important des oléiculteurs préférant généralement une trituration rapide de leurs olives dont l'opération n'est pas possible qu'avec ce type d'huilerie. Ce genre d'huilerie génère des coûts moindres ;
- 2) **Éviter les pannes fréquents** : les huileries sophistiquée enregistraient des faibles taux d'en panne qui constituent un sérieux problème pour les oliéfacteurs vu le caractère saisonnier de l'activité. Cette logique se vérifiée au niveau des huileries anciennes où les panes sont fréquents et pèse sur la rentabilité de l'activité.
- 3) **Faible utilisation de la main d'ouvre** : les huileries automatiques ne demandent pas un nombre important en main d'ouvre par rapport aux traditionnelles ou les super-presses,

dont on a constaté que l'effectif à leur niveau est environ la moitié d'eaux et que les charges relatives sont ainsi moindres constituant un point essentiel dans la stratégie de minimisation des coûts de trituration.

- 4) **Aspect qualité supérieur** : la qualité des équipements des huileries automatiques est constitué en inox matériaux anti oxydable et plus propre, ainsi la qualité d'huile produite est appréciable est conditionnée par le procédé technologique en place en donnant un produit selon les normes internationales.
- 5) **Possibilité de développement de l'activité** et saisir les opportunités offertes par le marché notamment le conditionnement des produits.

4.11.9.2 Les huileries super-presses

L'analyse des coûts de trituration relatives aux huileries dites super-presses est illustrée dans le tableau suivant :

Tableau n°82 : les coûts de trituration des super-presses

	CT/J	Qt/J	Coût trit DA/Q
S15	4978	40	1244.58
S16	2989	40	996.29
S17	2558	40	639.58
S18	1945	30	648.33
S19	12250	20	612.5
S20	11283	20	564.16
S21	8617	20	430.83
Coût moyen			733.75

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que les coûts relatifs aux huileries super-presses sont différents avec des écarts importants, dont le coût le plus faible est de 430,83 DA et le plus élevé est de 124458 DA soit un écart de 813,75 DA, et le moyen du groupe est de 733,75 DA. A cet effet, nous constatons que les coûts de cette catégorie des oléifacteurs sont élevés par rapport aux autres types d'huileries, automatiques et traditionnelles.

A cette effet, et selon les oléofacteurs du groupe, ces huileries sont anciennes ou achetées en occasion et rénovées avec des capacités de trituration journalières limitées allant de 20 à 40 quintaux par jour.

Plusieurs raisons et facteurs justifiant la hausse générale des coûts de triturations de cette catégorie d'huileries, dont les principalement sont :

- ❖ **La cherté des pièces de rechange** : un grand problème soulevé par les oléifacteurs en matière de la disponibilité de la pièce détachée qui est devenue rare et très chère sur le marché national. Cependant, la fréquence des pannes est liée principalement à la façon à laquelle se fait fonctionner les équipements notamment dans les périodes de pleine activité car certains oléifacteurs ne respectent pas les normes et la capacité de triturations en forçant les machines (nombre de tours, températures, triage ...) en détruisant le

fonctionnement normal des pièces notamment les roulements ce qui engendre des pertes en quantités et en qualité d'huile extraite.

- ❖ **La hausses des prix des consommables** : le mode d'extraction de ce genre d'huileries est basé sur des scourtins jetables rechargeables chaque deux ans ou trois ans, actuellement la qualité s'est diminuer est se sont devenus plus déchirable qu'avant au point que chaque année aura lieu l'achat d'une tiers des quantités.
- ❖ **Exigence de la main d'ouvre** : ces huileries se caractérisent par un mode de fonctionnement mécanique dont certaines taches demeuraient manuelles ce qui laisse ces huileries dépendantes d'un nombre un peu élevé de la main d'ouvre par rapport aux autres types d'huileries, dont les charges de la main d'ouvre occupe une part importante oscillant entre 20% à 35% du coût de la trituration.
- ❖ **Faible volume de trituration** : la faiblesse de la production de la région en olive et la présence de plusieurs huileries activant dans le domaine a diminué fortement les quoteparts en olives locaux et la durée de trituration saisonnière induisant des coûts par quintaux élevés.

4.11.9.3 Les huileries traditionnelles-motorisées

Ces huileries se sont des unités traditionnelles qui ont connu des modifications pour une partie de leur processus de fonctionnement, qui est manuel ou à attraction animale, en le mécanisant à l'aide des pompes à croix ou des pièces convenables. Cette modification engendrait un gain en temps et en productivité.

L'analyse des coûts de productivité en détaille est illustrée dans le tableau suivant :

Tableau n°83 : les coûts de trituration des huileries traditionnelles-motorisées

	Charges T/J	Qt/J	Coût tri DA/Q
TM22	12264	20	613.18
TM23	16550	40	413.75
TM24	8444	20	422.22
TM25	8083	25	323.33
TM26	7778	20	388.89
TM27	5800	12	483.33
TM28	13417	20	670.83
Moyenne			460,73

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

Après avoir analysé les couts des deux types d'huileries, l'analyse des coûts de trituration des huileries traditionnelles motorisées montre que ces coûts sont relativement moyens et plus avantageux que ceux dites super-presses, dont la moyenne de l'ensemble de groupe est 460,73 DA, inférieur au super à 242,17 Da et supérieur au chaines à 101.94 DA.

Nous remarquons que 60% des coûts sont inférieurs à la moyenne du groupe, dont le plus faible est enregistré auprès l'oléifacteurs TM 25 à 323.33 DA le quintal et le plus élevé est enregistré auprès l'oléifacteurs TM 28 à 670.83 DA le quintal.

Cependant, les faibles coûts de trituration que génèrent ces huileries, selon nos constatations, se renvoient principalement à des facteurs et considérations à savoir :

- **Faibles charges** : nous remarquons que ces huileries enregistraient des faibles charges par rapport aux autres, notamment pour les postes, amortissement, entretien et frais personnels qui sont des postes alourdissant les charges totales.
- **L'expérience** : l'expérience des oléifacteurs dans le domaine a rendu la réparation des équipements et le changement de pièces se font personnellement avec une connaissance parfaite de leur qualité, ce qui réduit sensiblement les coûts.
- **Une main d'œuvre familiale** : avec la saisonnalité de l'activité et les difficultés rencontrées pour maintenir les ouvriers le long de la saison, les oléifacteurs recourent à la main d'œuvre familiale pour garantir la continuité de l'activité. En effet, Ce problème est devenu une grande contrainte pour l'activité.
- **Adaptation aux conditions de production locales** : Ces huileries sont dotées de faibles capacités de trituration destinées principalement pour la trituration des olives des oléifacteurs de la zone généralement de faibles quantités convenables à ces installations. Généralement les problèmes rencontrés des autres huileries avec les petites quantités, un et deux quintaux, ne se pose pas avec ces huileries puisqu'elles fonctionnent de nature avec leurs ce qui devenu cette situation, dans les conditions actuelles, un avantage concurrentiel très appréciable.

Cependant, l'analyse des coûts de trituration de l'ensemble des oléifacteurs enquêtés fait apparaître une grande hétérogénéité entre eux, dont on a remarqué, d'après nos entretiens et diagnostics, que ceux qui ont réalisé des coûts de triturations les plus faibles et avantageux ayant des comportements et des stratégies appropriées à fin de baisser les coûts de trituration dont les principaux sont :

- **Une bonne localisation de l'huilerie** : les huileries qui sont installées dans des zones de forte production enregistraient un volume de production important en gagnant le maximum du temps de la saison, ce qui leur permet de réduire en maximum les charges fixes en unité. cette situation s'est constatée davantage pour certaines huileries automatiques de grande capacité de production.
- **L'ancienneté** : les oléifacteurs qui ont une expérience dans le domaine ont construit un avantage relationnel et commercial importants avec les oléiculteurs de la zone, ces derniers sont devenus des clients fideles assurant des quantités importantes pour l'huilerie. cette approche s'est tenue avec les fournisseurs de pièces ou d'olives en dehors la région.
- **Le développement des services** : l'accroissement du nombre d'huileries et la baisse relative de la production de la région en olives a conduit certaines oléifacteurs de développer des services en assurant le transport des olives récoltés de l'exploitation. Ce comportement adopté par ces oléifacteurs constitue une stratégie pour assurer l'approvisionnement en olives en profitant des conditions difficiles que rencontrent oléiculteur pour acheminer leurs olives ; manque de moyens, accès difficiles pour les véhicules, l'âge des oléiculteur, les risques de vole etc., Ainsi le manque des moyens pour les autres oléifacteurs, créant un avantage concurrentiel important. A cet effet, les oléifacteurs adoptant cette stratégie sont illustrés dans le tableau suivant

Tableau n°84 : nombre d'oléifacteurs assurant le transport des olives

Type d'huilerie	Nombre d'oléifacteurs	Part/groupe	Part / ensemble
T. Motorisée	02	28,57%	7,14%
S.Presse	03	42,85%	10,71%
Automatique	13	92,85%	46,42%
Total	18	---	64,28%

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

Donc, d'après les données de tableau ci-dessus, nous remarquons que plus les capacités de trituration sont importantes plus le nombre des oléifacteurs assurant le transport des olive est important. Les huileries automatiques sont les plus adoptant de ce genre de service à hauteur de 92,85% du groupe et 46,42% de l'ensemble des huileries enquêtées, les huileries de types super-presse en deuxième position avec 42,85% du groupe et 10,71% de l'ensemble. Par contre les huileries traditionnelles motorisées en troisième position avec seulement deux oléifacteurs qui représentent 7,14% de l'ensemble.

4.11.10 L'estimation d'huile produite par les oléifacteurs enquêtés

L'estimation de la production d'huile au niveau de l'huilerie enquêtée est illustrée dans le graphe suivant :

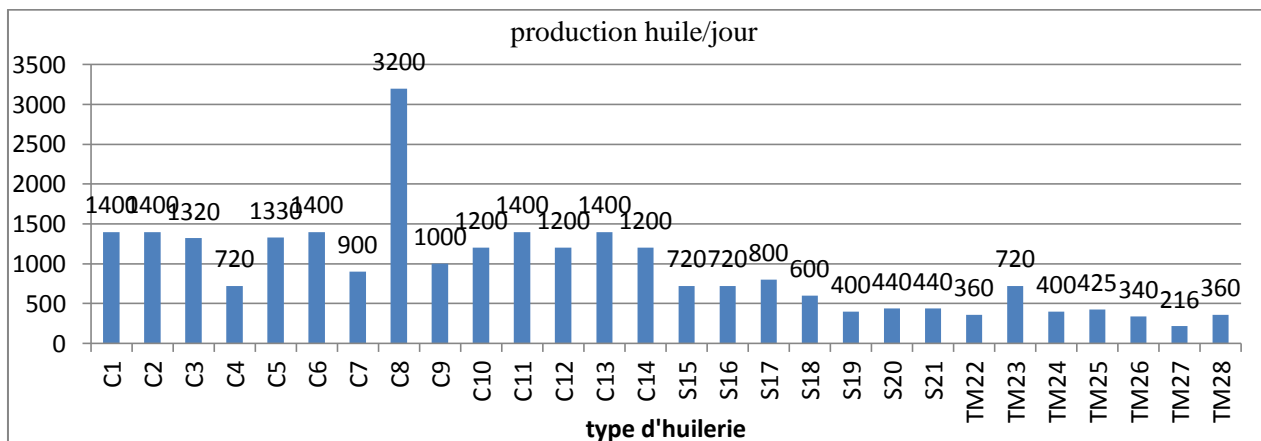


Figure n°30 : L'estimation d'huile produite par les oléifacteurs
Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons, d'après les données du graphe ci-dessus, que la production journalière d'huile est différente d'un oléifacteurs à un autre même au sein du même groupe. Nous remarquons ainsi que la production la plus importante est enregistrée par l'huilerie Automatique C8 avec 3200 litres extraite par jour, cette unité la plus importante en capacité de trituration au niveau de la wilaya et qui se positionne dans une zone de forte production avec un rendement moyen de la zone de 20 litres par quintal.

La plus faible production d'huile des huileries automatiques est celles de l'huilerie C4 avec 720 litres par jour, cette faiblesse se renvoie principalement à la capacité de trituration qui est la plus faible au groupe avec 40 quintaux par jour, et le faible rendement en huile qui est de 18 litre par quintal.

4.11.11 Les rendements au niveau des huileries

Le rendement est un indicateur capital dans l'évaluation de la rentabilité économique de l'activité. Bien que les conditions naturelles et humaines conditionnent les niveaux de rendement des oliveraies, les conditions techniques et les pratiques au niveau des huileries constituent ainsi des facteurs clés ayant un impact direct sur la quantité et la qualité des huiles issues de la trituration des olives.

Et selon nos constatations et remarques nous pouvons dire que le rendement final en huile est conditionné par des facteurs dont les plus importants sont :

- La qualité des plants ;
- Les pratiques culturales ;
- L'état des équipements ;
- Le respect des procédés de trituration.

Les données des rendements moyens au niveau des huileries enquêtées sont illustrées dans la figure suivante:

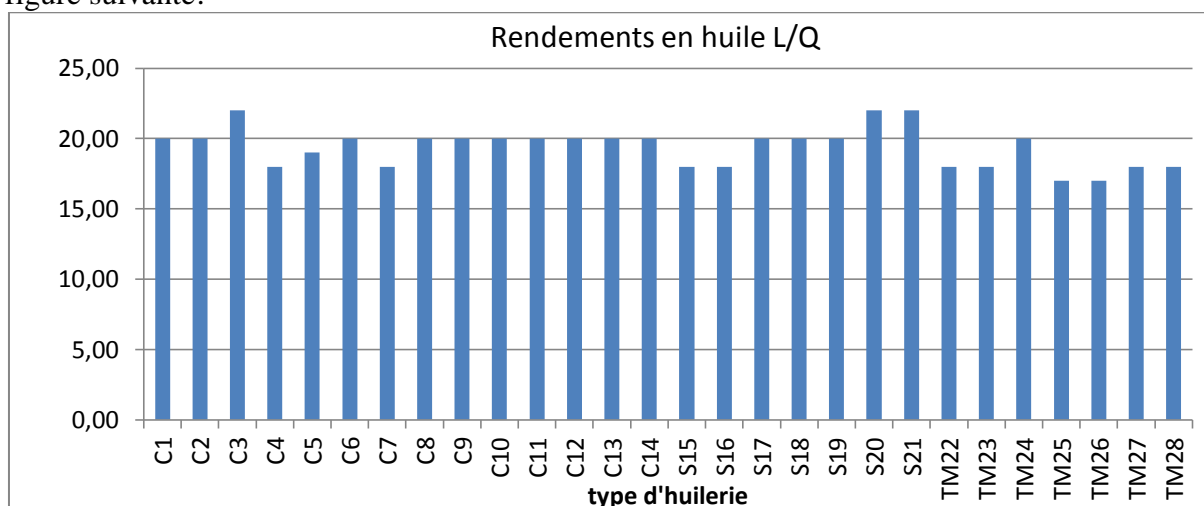


Figure n°31 : les rendements au niveau des huileries étudiées
Source fait par nous à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons d'après les données de la figure ci-dessus, que les rendements moyens des huiles issues de la trituration des olives ne sont pas identiques mais connaissent des variations même au niveau de la même zone de production, dont nous remarquons ainsi que le rendement moyen le plus élevé est de 22 litres par quintal, enregistré au niveau des huileries à chaîne et les suer-presses. Par contre, le plus bas est enregistré à 17 litres particulièrement au niveau des huileries traditionnelles motorisées.

Cependant, et selon les oléificateurs enquêtés, l'état des équipements et l'accomplissement des pratiques requises et reconnues pour chaque type d'huile sont des facteurs qui ont un impact sur les rendements et parmi ces facteurs :

- **La technologie et le procédé technique :** le taux d'extraction des huiles au niveau des huileries automatiques est constaté élevé par rapport aux autres huileries puisque l'itinéraire technique utilisé permet d'extraire le maximum d'huile en faisant sortir un grignon pauvre en huile contre les autres huileries qui faisaient sortir un grignon huileux à un taux d'huile approximativement entre 6% et 8%.

- **Le respect des normes de trituration** : les pratiques et le contrôle des appareils par l'oléifacteur est une tâche indispensable pour assurer une bonne trituration des olives. A cet effet, plusieurs pratiques non respectueuses peuvent affecter le rendement : la température des eaux injectées pour faciliter la trituration des olive dont certains la fixent à des degrés élevés permettant une extraction facile des huiles avec une légère augmentation de rendement mais en contre partie une dégradation de la valeur nutritive des huiles ; faible nettoyage des olives des feuilles restantes.
- **L'état des équipements** : les équipements anciens et non entretenus constituent une source de perte en rendement considérable puisque certaines composantes comme les roulements, les filtres, les presses et les malaxeurs constituent les pièces centrales dans la trituration et juste une anomalie à leurs niveaux les rendements seront affectés.
- **Les conditions techniques** : certains oléifacteurs posent les problèmes de l'électricité notamment les pannes en pleins campagne et la faiblesse de la tension ce qui provoque une sous alimentation des machines en énergie en les rendant moins opérationnelles, cette situation conduit à diminuer le taux d'extraction d'huile (faible rotation). Ces cas fréquents ont conduit les oléifacteurs de vérifier les rendements annuels des clients en leurs rembourse les quantités manquantes particulièrement dans les cas où l'écart est important.

A cet effet, plusieurs oléifacteurs connaisseurs de l'activité réclament l'absence des services étatiques de contrôle compétant pour démanteler les pratiques et les comportements déloyales au niveau des huileries pour assurer la loyauté de l'activité a ce niveau très méconnus chez une partie importante des oléiculteurs

4.11.12 La production à façon

L'activité de trituration est principalement destinée pour rendre des services, leur fonctionnement est liée ainsi à l'offre des exploitations oléicole de la région. Et avec l'augmentation des capacités de production industrielles et l'incapacité des oliveraies locales à satisfaire ses besoins et l'augmentation de la demande sur l'huile d'olive, les oléifacteurs recourent aux olives hors région pour combler les carences en la matière.

La production des huiles issues des olives hors région est illustrée dans la figure suivante :

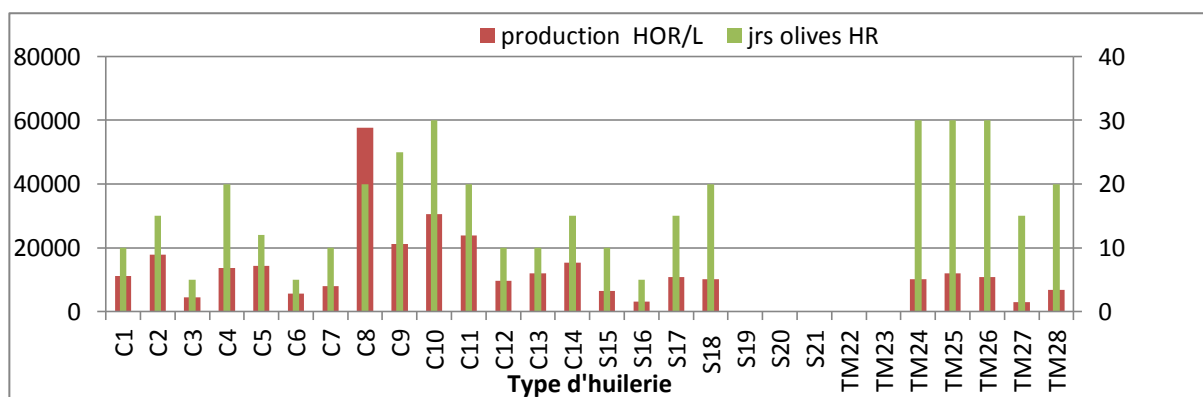


Figure n°32 : La production des huiles issues des olives hors région
Source fait par nous à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que le volume des huiles d'olive issues des autres régions varie d'une huilerie à une autre, cette différenciation est conditionnée par le nombre de jours de trituration et la capacité journalière de trituration. Nous constatons ainsi que quatre huileries enregistrent

un nombre de jours le plus élevé qui est 30 jours, dont trois pour les presses et une pour les chaînes continues.

Cependant, l'élargissement de l'activité de trituration est conditionné par des facteurs à savoir :

1. Présence d'une demande sur le marché ;
2. Faible production des olives locales ;
3. Présence des huileries baissant les quantités prévues, ainsi le développement des services de transport a rendu la concurrence sur les olives rude ;
4. Capacité financière pour régler les achats ;
5. La connaissance de la qualité des olives achetées.

La production des huiles propres pour le compte des oléifacteurs est principalement issue de la trituration des olives en dehors de la région, les quantités produites comme le montre le graphe ci-dessus est conditionnées par la capacité de triturations journalière, dont les huileries automatiques enregistraient des quantités plus élevées malgré le nombre de jours est relativement faible par rapport aux autres huileries.

Cependant, la production la plus importante est enregistrée au niveau des huileries automatiques dont les quantités les plus importantes sont 57600, 30600 et 23800 litres respectivement pour les huileries C8, C10 et C11. Les deux autres types d'huileries ont enregistré des quantités oscillent entre 6800 et 12000 litres.

En outre, d'autres huiles se procurent directement d'une part de la quantité triturée, selon le mode de paiement fixé par l'oléifacteurs à leur niveau. Et afin d'estimer ces quantités, nous identifions le mode de paiement des oléifacteurs enquêtés.

Tableau n°85 : le mode de paiement de service de trituration

Mode	Fréquence
Paiement en espèce (cash)	24
Paiement en nature	04

Source : fait par nous-mêmes à partir des données de l'enquête, 2016.

Nous remarquons que la majorité des oléifacteurs fixent le paiement de service de trituration en espèce, soit 24 huileries sur 28. Par contre, seulement 4 oléifacteurs le fixent en nature, c'est-à-dire une partie de la production de l'oléiculteur.

En effet, le mode de paiement en nature constitue une source d'huile pour les huileries qui l'adoptent, dont ce dernier sera l'objet d'une revente au niveau de l'huilerie.

Les différentes parts fixées au niveau ces huileries à la fin de la saison sont illustrées dans le tableau suivant :

Tableau n°86: les niveaux des parts payés en nature au niveau des huileries enquêtées

Les parts de paiement	Type d'huilerie	Fréquence
1/7	TM27, S16	2
2/10	S15, C4	2

Source : fait par nous-même à partir des données de l'enquête, 2016.

Les données de tableau ci-dessus nous montrent que le mode de paiement en nature n'est pas exclusif à un type d'huileries, mais il se pratique ainsi par les autres types. Cependant,

l'analyse fait sortir que deux huileries pratiques la part d'un litre sur sept litres produites et les deux autres prélèvent deux litres sur dix litres.

Cependant, la fixation de ces parts par les oléifacteurs et leur continuité comme mode de règlement des triturations jusqu'à un an sont conditionnées davantage par des facteurs et considérations socioéconomiques à savoir :

- Les habitudes de paiement au niveau de la région de la production ;
- La présence d'une clientèle notamment avec l'amélioration des services comme l'assurance de transport, l'état des parcs de stockage des olives, bonne gestion de l'activité...etc ;
- La concentration de la production des olives dans une période très limitée laissant un nombre des oléiculteurs de s'orienter à ces huileries pour triturer rapidement leurs olives ;
- La lourdeur des charges de trituration estimées importantes, dont ce mode de paiement constitue une meilleure rémunération pour eux tant qu'il y a une clientèle qui l'accepte ;
- L'entente entre les oléifacteurs de la même zone d'activité pour ce mode qui est le plus rémunérant pour eux, constitue une stratégie collective efficace consolidant leur position chez les oléiculteurs de la zone ;

Par contre, Le paiement cash constitue le principale mode de règlement de service de trituration, les différents tarifs de paiement au niveau de ces huileries enquêtées sont illustrés dans la figure suivante :

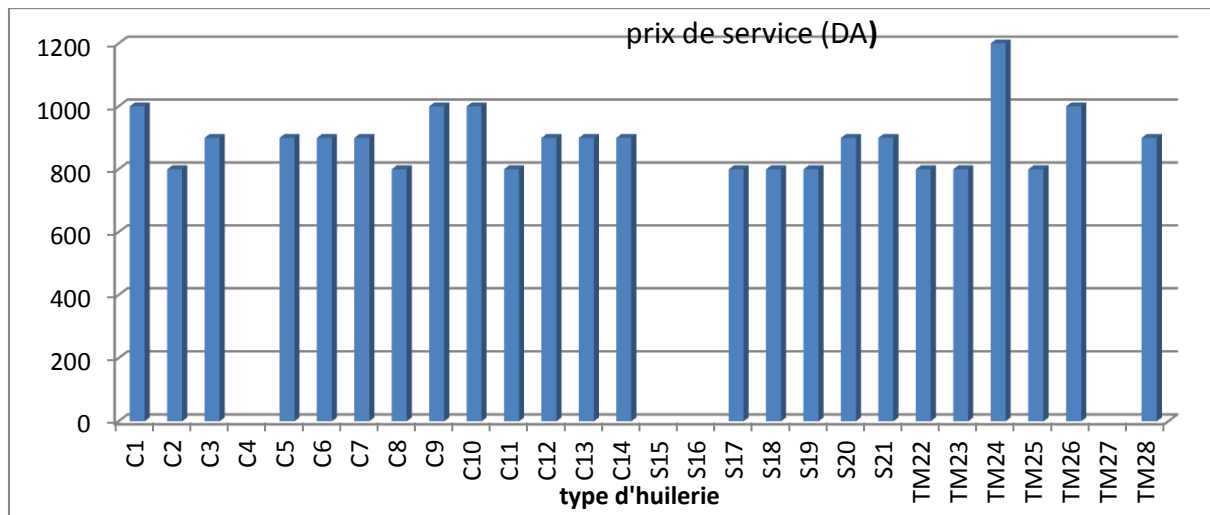


Figure n° 33 : les différents tarifs de paiement cash au niveau de ces huileries enquêtées
Source : fait par nous à partir des données de l'enquête

Nous remarquons que les prix de paiement des services de trituration au niveau de la région d'étude ne sont pas identiques, le prix le plus élevé est déclaré à 1200 dinars le quintal exercé par une seule huilerie type traditionnelles motorisée. A cet effet, l'oléifacteurs a démontré que ce prix est raisonnable vue les charges élevées de fonctionnement diminuant les marges, et qu'il estime que au dessous de ce prix, l'activité devient non rentable et causant des pertes financiers important incapable de les supportés à un certain niveau. En deuxième position, le tarif de 1000 dinars avec 16,66% des prix pratiqués

Par contre en matière des prix les plus praticables au niveau des huileries enquêtées, nous remarquons que le prix de 900 Dinars est le plus pratiqué qui représente 41,66 % des tarifs suivi par le prix de 800 Dinars avec 37,5%.

En effet, la différenciation des prix constatée au niveau de ces huileries enquêtées reflète l'absence d'une organisation professionnelle de la filière locale avec des pratiques individuelles opportunistes.

4.11.13 L'estimation des marges des oléifacteurs :

L'analyse des marges des oléifacteurs constitue une étape importante donnant des aperçus sur le niveau de rentabilité de la filière locale. La répartition des marges entre les acteurs et les raisons de la continuité d'un certains oléifacteurs dans l'activité malgré les contraintes rencontrées...etc

A cet effet, l'estimation des marges issues de la trituration des olives par les huileries enquêtées est illustrée dans la figure suivante :

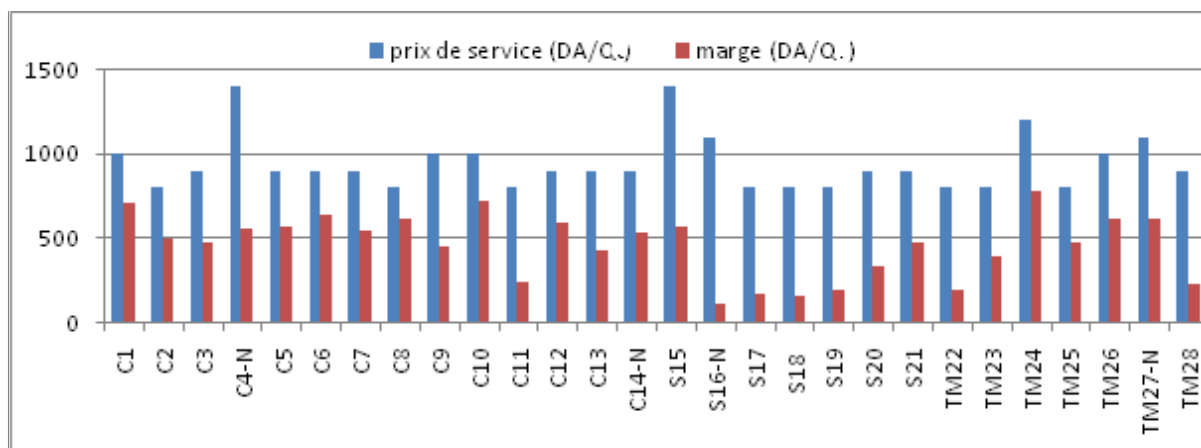


Figure n° 34 : les marges des oléifacteurs
Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

L'analyse des données relatives aux marges des oléifacteurs issues de la trituration des olives montre la variabilité des niveaux de ces marges et des écarts importants sont constatés entre eux. Ainsi nous remarquons que l'ensemble des oléifacteurs enregistraient des gains dépassant 20% des coûts de trituration, qui est un taux, sur le plan financier, rentable et rémunérant.

A cet effet, nous remarquons que certains oléifacteurs ont enregistré des marges très élevées où le prix de vente dépasse 100% le coût de trituration, on compte de ce type 15 oléifacteurs. En titre d'exemple, la marge la plus élevée est enregistrée chez une huilerie traditionnelle motorisée avec une marge de 777,78 dinars le quintal.

Les marges les plus élevées réalisées ne sont pas restreint à un type d'huileries, les huileries traditionnelles et automatiques se sont constatées les plus réalisatrices de ces marges. A ce niveau, la réussite des oléifacteurs à réaliser ces marges se renvoi à des facteurs dont les principaux sont :

- **Le prix de service :** le prix de service fixé par l'oléifacteur est un facteur capital dans la formule de marge, puisque plus le prix est élevé, plus la marge est importante mais cette fixation n'est pas aléatoire, elle est calculée selon quelques données, selon lesquelles l'oléifacteur décide au début de la campagne le tarif de la trituration qui lui

convient. Cette situation apparaît dans le cas des prix de 1400 (en nature) et 1200 DA où les oléifacteurs estimaient préalablement la production de l'année, les charges, la qualité de leurs services, le nombre générale des clients, le prix de vente d'huile...ect en l'affichant même à la présence des tarifs moins chers appliqués au niveau de quelques huileries de la zone.

- **Faibles charges** : les oléifacteurs enregistrant des marges importantes sont eux ayant des charges faibles par rapport au volume de production. Cette réalité se retrouve particulièrement au niveau des huileries traditionnelles motorisée , dont l'équipement est amorti et de moindres coûts de maintenance.
- **La capacité de trituration** : certaines huileries automatiques enregistraient des marges importantes, malgré la lourdeur des charges fixes, à cause de l'importance de la capacité journalière de trituration qui jeu sur la minimisation du coût unitaire et sur le profit général selon le volume trituré à la saison.

Cependant, les huileries qui fixent le service de paiement en nature enregistraient des marges moyennes calculées à baise de prix-référence de 350 dinars le litre, par contre si on le fixe au prix d'un litre récupéré par l'oléifacteur et vendu au prix de marché, leurs marges seront les plus élevées puisque à raison de rendement de 20 litre par quintal, l'oléifacteurs escompte 4 litres, donc le prix final de service sera 2800 dinars le quintal. À ce titre, les marges de ces oléifacteurs sont illustrées dans le tableau suivant :

Tableau n°87 : les marges estimées de la vente des huiles récupérées au prix du marché

Type huilerie	Coût de trit DA/Q	Nature de paiement	Quantité prélevée /Q	Prix de vente huile DA/L	Revenu/litre DA/L	Marges DA/Q
C4-N	849,16	2/10	4	650	2600	1750,84
S15-N	371,11	2/10	4	650	2600	2228,89
S16-N	996,29	1/7	3	700	2100	1103,71
TM27-N	483,33	1/7	3	1000	3000	2516,67

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

D'après les données de tableau ci-dessus nous remarquons que les oléifacteurs adoptant le mode de paiement en nature, dans le cas de revente d'huile récupérée, enregistraient des niveaux de marges les plus importantes allant de 1100 à 2516 dinars par quintal, un écart qui peut atteindre dix fois la marge des autres oléofacteurs. Cette stratégie particulière apparaît comme moyen pour rattraper leurs faiblesses en matière de capacités de trituration, volume de trituration, services rendues...etc.

En effet, cette situation nous permet de dire que malgré la présence sur le marché des huileries modernes à grande capacité de trituration, le contexte socioéconomique et environnemental dans lesquels se retrouve la filière restait très favorable à un certains types d'huileries de faible niveau technologique.

Donc, nous pouvons confirmer que le marché oléicole est très porteur et que les différentes stratégies adoptées par les oléofacteurs de la région ont abouti à réaliser des marges importantes et de les permet de se maintenir dans l'activité malgré les contraintes et l'absence d'une organisation apparente des acteurs.

4.11.14. La cartographie du système de marché de la filière huile d'olive dans la wilaya de Jijel

Après avoir effectué une analyse des principaux segments de la filière oléicole locale - l'amont représenté par les exploitations oléicoles et l'aval principalement par les oléifacteurs qui constitue le segment le plus important dans le processus de valorisation de la filière – il n'est pas possible d'ignorer plusieurs facteurs sous-jacents constituant des supports pour un bon fonctionnement de la filière.

En effet, la recherche d'une performance globale de la chaîne de valeur du segment, suppose, en parallèle, une valorisation efficiente et efficace de la filière.

La cartographie de la chaîne de valeur de la filière permet de comprendre et de visualiser les goulots d'étranglement et les inefficacités dans l'ensemble de la filière ainsi que les relations potentielles entre les acteurs impliqués.

Grâce à l'enquête que nous avons effectuée au niveau des transformateurs et les interviews auprès des responsables de certaines structures impliquées dans la filière, nous avons pu dresser la cartographie du marché de l'huile d'olive au niveau de la wilaya de Jijel.

Cette cartographie du marché de la wilaya de Jijel est présentée dans la figure suivante.

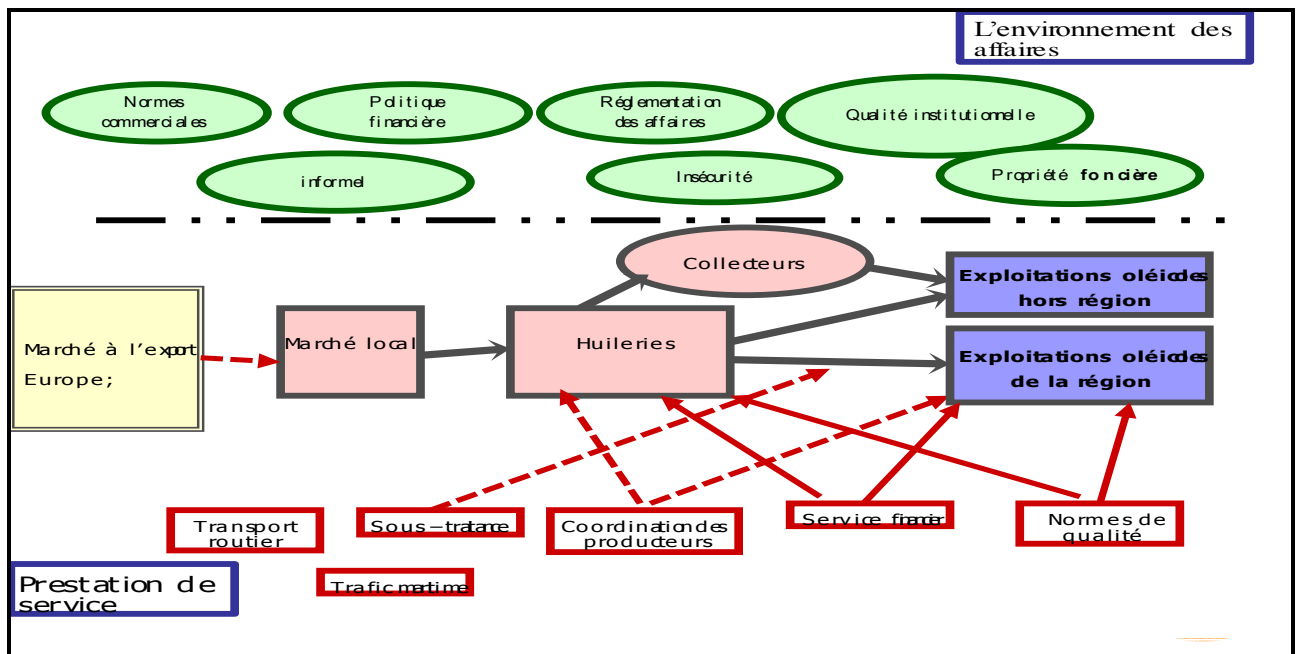


Figure n°35: état de la cartographie du système de marché oléicole de la wilaya de Jijel

Source : fait par nous-mêmes

Il est évident que le développement de la filière passe par l'amélioration de l'efficacité des différents opérateurs. A l'aide de la cartographie du système de marché oléicole de la wilaya de Jijel, nous repérons les principaux facteurs freinant la progression et le développement global de la filière. Après avoir analysé les principaux acteurs impliqués dans l'activité, nous précédons à l'analyse de l'environnement des affaires et des prestations de services qui sont deux composantes capitales dans l'organisation et la valorisation de la filière.

4.11.14.1 L'état de l'environnement des affaires

L'environnement est l'ensemble des facteurs générés par les structures et les institutions qui sont au-delà du contrôle direct des acteurs économiques dans le marché. Ces facteurs conditionnent le développement des processus de la création de la valeur par les différents acteurs. L'environnement des affaires pour les oléiculteurs et les oléifacteurs dans la wilaya de Jijel est caractérisé par :

Acteurs potentiels dépourvus de titre de propriété : ces acteurs sont principalement les exploitants agricoles qui se méfient des titres de propriété délivrés par l'Etat dans la mesure où ils ne leur donnent pas vraiment la propriété effective sinon à titre collectif notamment dans le cas des EAC pour lesquelles les quoteparts ne sont pas encore identifiées ce qui ne sécurise pas leur lien au foncier qu'ils travaillent.

L'absence d'un marché réglementé des olives au niveau local a engendré des perturbations au niveau de la commercialisation des huiles, les prix appliqués étant différents et instables.

Faible cohésion entre les acteurs notamment dans les collectifs, que ce soit au niveau des coopératives agricoles ou des associations professionnelles ce qui se traduit par l'absence de concertation entre eux et avec les autorités concernées pour discuter et arrêter des mécanismes susceptibles de régler les problèmes de la filière.

Un grand manque dans les structures compétentes spécialisées dans le contrôle et l'application des normes de qualité de l'huile d'olive, ce qui a engendré la commercialisation de produits non certifiés et sans garantie sanitaire. Cette situation constitue ainsi un handicap majeur pour porter le produit local à des niveaux de reconnaissance et de certification professionnels standards. Dans ce sens, l'absence d'un cahier des charges fixant les conditions d'ouverture des huileries et leur répartition dans les différents terroirs a engendré la présence d'huileries activant d'une manière informelle et une implantation non équilibrée entre ces terroirs.

Les carences enregistrées dans les structures ayant des responsabilités dans l'encadrement de la filière sont constatées à plusieurs niveaux à savoir : faible vulgarisation des bonnes pratiques oléicoles notamment pour les nouvelles variétés livrées aux oléiculteurs ainsi qu'une méconnaissance totale de la qualité de ces variétés chez les oléiculteurs, absence totale de tout mécanisme de coordination avec les Instituts Technique (ITAFV) et de Recherche agricole (INRAA) pour améliorer la qualité et les travaux culturaux.

4.11.14.2 Les services de soutien

Avec le développement et la complexité du système économique, les services deviennent un élément important pour le renforcement et l'efficacité des circuits du marché. Cependant, les besoins de l'activité de trituration sont principalement les suivants :

- Absence de service après-vente des firmes commercialisant les équipements pour les huileries au niveau local ou national. Les oléifacteurs enregistrent des difficultés pour trouver les pièces de rechange au point qu'ils sont contraints d'essayer de les

acquérir eux-mêmes auprès des pays voisins, alors qu'ils ne sont guère préparés pour cela.

- Absence d'un système d'information surtout concernant les prix, les tendances du marché mondial, les fournisseurs tous types confondus.
- Manque de soutien financier par les banques et quand il y en a, les procédures très lourdes qui sont imposées retardent les investissements.
- Absence des volets de formation dans les centres de recherche ou de formation technique spécialement en matière de technique de greffage, de taille, de qualité des plants, de technique de transformation et de spécificité des produits oléicoles, alors que ces institutions auraient dû constituer une banque de préservation du savoir et du savoir-faire du métier.

A travers l'analyse de l'environnement des affaires et de l'état des services de soutien, nous constatons que beaucoup de segments, constituant des éléments-clés du marché oléicole, ne sont pas performants et sont marqués par des insuffisances empêchant la complétude du système marché qui crée une filière de qualité.

4.11.15. La continuité dans l'activité : quelles perceptions ?

Bien que le développement et la valorisation de la filière oléicole locale est fortement conditionnées par le développement de segment de trituration qui constitue la courroie qui assure la création d'une plus value importante à l'activité. Et come la situation socio-économiques de chaque oléifacteur enquêté n'est pas la même ainsi le degré et l'aptitude de s'adapter à l'environnement concurrentiel que connaisse l'activité, la position de ces oléifacteurs locaux pour la continuité dans l'activité est recherchée à travers leur réponse à la question suivante : comment percevez-vous la continuité dans l'activité ?

Les réponses à cette question sont présentées dans le tableau suivant comme suit :

Tableau n° 88: la perception des oléofacteurs sur leur continuité dans l'activité.

Nombre de réponse	Appréciation sur la continuité
10	++
8	+
10	-

Source : fait par nous même à partir des données de l'enquête, 2016.

++ : Continuité + : Une continuité non assurée - : Cession de l'activité

Nous remarquons selon les déclarations des oléifacteurs sur leurs aptitudes et perceptions pour continuer dans l'activité de trituration des olives, trois types de positions ont été identifiés à savoir :

1. **Pour la continuité** : se sont les oléofacteurs qui enregistraient des éléments de performance et de rentabilité les plus élevés par rapport aux autres oléofacteurs ainsi que ceux qui ont une expérience dans le domaine qui leur acquièrent une grande habilité à s'adapter aux contextes survenus même avec de moindre rentabilité financière.

Le recours de ces oléofacteurs à des investissements en équipement ainsi aux moyens de transports pour assurer les approvisionnements en olives local ou en dehors la région constitue en faite des actions signalant la volanté de ces oléofacteurs à se maintenir dans l'activité.

2. Pour une continuité non assurée : se sont les oléofacteurs enregistrant quelques difficultés qui ont des alternatives hors l'activité pour assurer leurs revenus, ils ne sont pas assez performant mais enregistreraient des insuffisances dans la gestion de la campagne. Le développement sur le secteur des éléments de concurrence notamment les services et les investissements en équipements performants en répondant sur les exigences de qualité et de netteté ainsi exigé par les services publiques a mis leur continuité en péril.

3. Pour la cession de l'activité : ce type d'oléofacteurs enregistreraient des faibles taux de fonctionnement durant la saison et une faible rentabilité financière, des contraintes de gestion liées à des facteurs humaine (âge, niveau d'instruction), technique (équipement obsolète, pas d'investissement) et financière (faible rentabilité). Ainsi le développement des stratégies concurrentielles notamment sur les approvisionnements et les comportements déloyaux ont rendu l'activité pour eux défaillante et non rentable.

De ce fait, certaines oléofacteurs appartenant aux deux derniers types ont tenté de délocaliser l'activité des wilayas enregistrant des productions importantes notamment celles de l'Ouest du pays, leurs motifs étaient principalement :

- Assurer les approvisionnements en olives de la région d'implantation ;
- Échapper de la concurrence sur les olives, dont la production de la région est devenue insuffisante pour satisfaire l'ensemble des huileries tandis que d'autres régions enregistraient de faible nombre d'huileries sur leur territoire ;
- Diminuer les coûts de trituration si le volume de transformation est important
- Se maintenir dans l'activité.

Conclusion du chapitre

La trituration des olives constitue le segment le plus valorisant de la filière oléicole ; elle permet de transformer un produit générique en un produit spécifique à forte valeur ajoutée.

L'industrie oléicole locale est dotée d'un nombre d'unités important avec des capacités de trituration dépassant largement la capacité naturelle de l'offre des exploitations oléicoles de la région ce qui a engendré une baisse dans le taux de fonctionnement des huileries ainsi que de la rentabilité de l'activité.

La faiblesse de la production oléicole de la région et son instabilité a engendré l'apparition des comportements adaptés via l'activité de trituration. Des oléiculteurs ont restreint leurs activités uniquement sur les olives de la région malgré le faible taux de fonctionnement qu'ils enregistrent ; ces oléofacteurs ont généralement d'autres sources de revenus et considèrent la trituration comme une activité secondaire, source éventuellement, d'une rente. D'autres oléofacteurs cherchent à maximiser leur rentabilité en comblant la faiblesse de l'offre locale par l'approvisionnement en olives en dehors de la région, ce qui leur permet d'étaler la campagne de quelques jours supplémentaires.

Mais, le recours massif à l'utilisation des olives hors région constitue un signe fort de la faiblesse et de la fragilité du système de production local qui nécessite une mise à niveau afin d'améliorer la production et la productivité.

L'industrie oléicole, localisée essentiellement dans les zones rurales à forte production, connaît des difficultés qui handicapent son développement, notamment l'absence de l'encadrement technique, l'absence d'une organisation collective professionnelle qui veille à l'intérêt général de tous les acteurs de la filière en traçant des objectifs à long terme en visant le

marché international qui est plus porteur et permettrait d'élever le niveau de compétitivité de toute l'industrie.

Ainsi, la filière enregistre des insuffisances et des incomplétudes ainsi que des lacunes organisationnelles handicapant les efforts et les attentes d'une bonne valorisation à l'instar des systèmes de marché des pays développés où le marché joue un rôle capital pour hisser les produits locaux à des niveaux de valorisation élevés.

Cependant, la présence d'un tissu industriel important dédié principalement à la valorisation d'un produit agricole localisé dans les zones rurales constitue un acquis et un avantage économique important réglant les problèmes de l'emploi rural et permettant la dynamique économique de ces régions.

Conclusion générale et perspectives

L'oléiculture algérienne connaît ces dernières décennies une préoccupation nationale en l'inscrivant dans l'ordre des produits stratégiques présentant un potentiel de valorisation important. Sa répartition inégale à l'échelle mondiale et sa présence principalement au pourtour Méditerranéen lui donne un avantage naturel et concurrentiel distinctif.

Plusieurs pays de la méditerranée ont su taper sur cette particularité en développant leur culture sur le plan production et productivité pour accaparer des parts de marché mondial oléicole qui est très attractif.

Cependant, l'Algérie, en tant que pays Méditerranéen doté d'un climat très favorable à la culture de l'olivier et une superficie importante, sa filière oléicole enregistrait des faiblesses et une sous valorisation de ses potentialités. En fait, avec une production d'environ 4 828 600 tonnes d'olive en 2014, l'Algérie ne représente qu'environ 1% de la production mondiale.

Et malgré les efforts consentis et les tentatives pour augmenter la production et la productivité de la filière locale, elle demeure faible et sous exploitée. Et afin de comprendre les causes à l'origine de cette faiblesse et proposer des remèdes appropriées pour porter cette filière à des niveaux de valorisation importants, l'analyse de la réalité de terrain au niveau de l'ensemble des acteurs était prioritaire à fin de lever les goulots d'étranglements freinant son essor.

Nous avons réalisé une étude de recherche au niveau de la wilaya de Jijel, qui est considérée importante en matière de la production oléicole et représente un contexte agroindustriel type à la région nord est de pays. L'étude a été basée sur des enquêtes effectuées sur les exploitations oléicoles et les oléifacteurs de la région, principaux acteurs de la filière et certains acteurs impliqués directe ou indirecte dans le fonctionnement de la filière.

L'objectif assigné à cette recherche est de procéder à; des analyses au niveau de ces exploitations en identifiant les différents systèmes de production existant au niveau de la région et leurs capacités de l'offre; l'analyse des différents facteurs ayant un impact sur les rendements.

Une analyse au niveau des huileries en procédant principalement à l'analyse de la qualité de tissu industriel existant et leurs caractéristiques; les comportements et les stratégies des acteurs pour assurer la continuité et la rentabilité de leurs activités dans les conditions de faible production et l'identification des lacunes et des imperfections spécifiques au sein du marché oléicole local.

L'analyse des pratiques culturelles au niveau de ces exploitations a montré l'hétérogénéité et le faible recours à ces pratiques et la prédominance de système de production traditionnel avec une très faible densité à l'hectare, dont la moyenne enregistrée de l'ensemble de l'échantillon est de 76,5 arbres/hectare, et que l'ensemble des exploitations n'ont pas atteint la barre de 180 plants/hectare (système semi-intensif) et que 75% des exploitations leur densité n'a pas dépassé les 100 plants/hectare, dont certaines enregistrent une densité de 20 plants par hectares. Cette situation de dégradation est présente malgré la disponibilité des surfaces propices au développement de ce système et la présence d'un programme de soutien en leur faveur.

La régression flagrante de niveau de la productivité depuis 2001, année de démarrage de la politique de l'extension du verger oléicole, s'est évolue inversement par rapport aux évolutions des superficies plantées annuellement et la production qui en découle, situation expliquant l'inefficacité et la faible cohérence de l'exécution du programme.

L'analyse des rendements en huile d'olive des exploitations oléicoles fait montrer l'hétérogénéité et la différenciation entre eux. Et à fin d'identifier les facteurs qui ont un effet significatif sur les rendements en présence un ensemble des facteurs qualitatif et quantitatif, l'analyse statistique procédée nous a permis d'identifier les principaux facteurs ayant un effet significatif.

A cet effet, quatre facteurs ont été identifié ayant des effets significatifs sur les rendements : deux liés à l'espèce et les deux autres liés à l'environnement de la variété. Les facteurs liés à l'espèce sont respectivement ; l'origine de la variété et l'âge de la variété qui ont constaté avoir des effets significatifs sur les rendements.

Les variétés d'origine locales enregistraient une capacité à s'adapter aux conditions locales en produisant des quantités élevées par rapport aux autres variétés, ce qui constitue un critère capital dans l'équation de valorisation de l'espace disponible. Par contre l'âge des arbres eu inversement sur les rendements, puisque plus l'âge des arbres avancé plus l'infléchissement des rendements n'est important, ce qui constitue un manque à gagner considérable pour la filière.

Pour les deux autres facteurs ; l'altitude et la pente des terrains se sont liés à l'environnement de l'espèce et qui ont un effet significatif sur les rendements. L'altitude constatée avoir un effet déterminant sur la variété où les variétés locales s'adapte mieux aux altitudes supérieurs à 600 mètres, lesquelles se retrouve la masse de l'oléiculture locale par contre les espèces hors région se sont constatées moins adaptatives enregistrant des rendements faibles à ce niveau où se durcir les conditions naturelles tel que les vents, le gel, la neige...etc., par contre, elle s'adapte mieux aux altitudes basses.

La pente présente un effet significatif sur les rendements dans la mesure où les exploitations qui se retrouvent dans des pentes enregistraient de faible recours aux travaux cultureux, des difficultés d'irrigation et de récolte ce qui influe négativement sur la productivité générale des exploitations oléicoles.

Ces éléments constituent des paramètres très recommandés pour une bonne affectation de la ressource oléicole au niveau local à fin d'assurer une bonne valorisation de potentiel.

Cependant, la présence d'un potentiel oléicole dans la région a stimulé le développement d'un tissu important en unités de trituration des olives, soit 157 unités répartirent sur tout le territoire de la wilaya, renforçant les niveaux de valorisation de la filière.

L'analyse de la capacité de fonctionnement installée a montré qu'elle dépasse largement la capacité naturelle de l'offre des exploitations oléicoles de la région engendrant une baisse dans le taux de fonctionnement des huileries avec une moyenne de 45 jours, ainsi la rentabilité de l'activité.

La faiblesse de la production oléicole de la région et leur instabilité a engendré l'apparition des comportements et des réalités via l'activité de trituration ; des oléiculteurs qui ont restreint leurs activités uniquement sur les olives de la région malgré le faible taux de fonctionnement qu'ils enregistraient, ces oléifacteurs sont généralement constatés des rentiers, et que la trituration constitue pour eux une activité secondaire. Deuxième type des oléifacteurs qui cherchent à maximiser leur rentabilité en comblant la faiblesse par l'approvisionnement des olives d'hors région en étalant l'activité en quelques jours supplémentaires.

Cependant, l'approvisionnement est devenu une question cruciale et déterminante dans l'équation de la rentabilité et de la durabilité de l'activité de trituration où se mène au tour

d'elle une concurrence et des stratégies d'approvisionnement diverses. À cet effet nous constatons que la stratégie de recours à des olives hors région est ancienne et que 75% des oléiculteurs l'adoptent et le taux d'intégration est important atteignant dans certains cas 80% de total.

L'approvisionnement de ces olives hors région est devenu chez les oléiculteurs un comportement incontournable pour combler les faiblesses de la production de la région où ils se basent sur trois modes d'approvisionnement ; les fournisseurs ; le marché de gros et l'achat direct auprès des oléiculteurs.

L'analyse du système de marché de la filière locale à travers l'outil de la cartographie de marché nous fait ressortir des incomplétudes et des lacunes au sein de ce système handicapant sa fluidité et leur rôle de régulation et de développement économique de la filière locale à l'instar des autres filières au niveau mondial. A cet effet, plusieurs défaillances ont été soulevées principalement : l'absence d'un marché réglementé des olives, absence de coordination entre les acteurs ; faible organisation ; faible encadrement technique et financier et faible implication des instituts de recherche au processus de développement des différents organes de la filière.

Et malgré les anomalies et la sous-valorisation de la filière oléicole locale, la disposition d'un potentiel naturel et un parc industriel oléicole, prône pour un développement conséquent et prospère, pour cela, nous nous essayons à donner des orientations et des suggestions contribuant à l'amélioration de la performance globale de la filière à savoir ;

Les orientations pour une réorganisation de la filière : compte tenu de l'état de déclin de la filière pratiquement à tous ses stades, une réorganisation et une amélioration de la qualité de chaque composante de la chaîne s'imposent et constituent le moyen le plus approprié pour l'essor et le développement de la filière.

Pour cela, nous essayons à travers ce qui suit de proposer une stratégie de valorisation globale en mesure de mobiliser toutes les capacités et potentialités locales et de rompre avec les pratiques négatives baissant la qualité globale de la filière.

Niveau amont de la filière :

- Sensibiliser les exploitants oléicoles de l'importance d'exercer les pratiques culturales pour augmenter la production ;
- Améliorer la densité des oliveraies pour mieux valoriser les superficies disponibles et augmenter les rendements par hectares ;
- Adopter un système de plantation oléicole efficace basé principalement sur la capacité de l'espèce à s'adapter aux stades agro-écologiques qui lui conviennent afin de minimiser les impacts négatifs d'une plantation non étudiée. L'adoption de ce système permet une bonne affectation de la ressource ;
- Création des mécanismes pour élever le niveau de mécanisation dans les travaux culturales à fin de créer un saut qualitatif dans la production
- Adopter un système de densification adéquat pour augmenter la rentabilité de potentiel qui est constaté très faible ;
- Améliorer la qualité des espèces locales notamment sur le plan rendement et forme fin de faciliter l'exploitation.

Au niveau aval de la filière

- Redéfinir le système d'organisation de tissu industriel oléicole pour une bonne distribution sur le territoire en créant une rationalité dans l'affectation des services notamment dans les zones marginalisées ;
- Création d'un marché oléicole local pour élever les performances de système de transaction ;
- Redynamiser les organismes professionnels liés la filière en donnant plus d'intérêt au travail collectif au tour de la valorisation du produit ;
- Augmenter le niveau d'encadrement des oléifacteurs notamment le technique en poussant les firmes productrices du matériel d'être présent localement pour la pièce de rechange et le conseil technique ;

Cependant, le travail de recherche qu'on a mené pour répondre à la question de recherche principale traitant principalement le problème de la valorisation de la filière oléicole locale, dont laquelle on a utilisé des outils et des approches méthodologies appropriés à notre cas. Plusieurs contraintes et problèmes ont été soulevés affectant et handicapant le processus de valorisation tous le stade de la filière. Ces pistes de recherche pour son valorisation restaient une contribution axée sur l'identification des meilleurs sentiers pour l'augmentation de la production et la productivité de la filière, d'autres travaux de recherche complémentaires restent à développer pour un bon encadrement scientifique de la filière.

Bibliographie

- ALBU M, Griffith A. (2005). Mapping the market: participatory market-chain development in practice, in Small Enterprise Development vol. 17 no 2, ITDG Publishing.
<http://www.bdsknowledge.org/dyn/bds/docs/465/Mapping%20the%20Market%20-%20Albu%20%20Griffith%202005.pdf>
- BAIN J. (1959). Industrial organization. New York : J. Wiley & sons.
- BAMBER, P. et al. (2014). Connecting Local Producers in Developing Countries to Regional and Global Value Chains: Update. OECD Trade Policy Papers, No. 160, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5jzb95f18851-en>
- BARJOLLE D, Reviron S, Sylvander, B(2007). Création et distribution de valeur économique dans les filières de fromage AOP; publié dans: Économies et Sociétés, série Systèmes agroalimentaires; No. 29.
- BERNARD J.(2009). Approche institutionnaliste de la dynamique industrielle, Working Papers of GREThA, n° 2009-17, <http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2009-17.html>
- BEBER C L. CERDAN C.(2010). L'approche Syal comme démarche pour le développement territorial de l'Amazonie brésilienne et la Pampa argentine. 116th EAAE Seminar "spatial dynamics in agri-food systems: implications for sustainability and consumer welfare". Parma (Italy) October 27th -30th
- BAfD, OCDE, PNUD. (2014). Perspectives économiques en Afrique 2014. Les chaînes de valeur mondiales et l'industrialisation de l'Afrique. https://read.oecd-ilibrary.org/development/perspectives-economiques-en-afrique_aeo-2014-fr#page343
- BENCHARIF A. RASTOIN J. L. (2007). « Concepts et méthodes de l'analyse d filières agroalimentaires : application par la chaine globale de valeur au cas des Blés en Algérie ». Ed. Working Paper n°7/2007 CIHEAM/IAMM-Montpellier.
- BENCHARIF A., KACI M., RASTOIN J.-L., SAID- OUAMEUR H., SAHLI Z. (1999), « Introduction au management agro-alimentaire dans les économies en transition, Le cas du Maghreb ». Ed. CRIAA réseau GREFAL Alger - Blida, ENSAM - CIHEAM/IAMM réseau GRAAL, Montpellier.
- BENCHARIF A. (2001). Stratégies des acteurs de la filière lait en Algérie : état des lieux et problématiques. In : les filières et marchés du lait et dérivés en méditerranée. Options méditerranéennes, Série B 32 : 25-45.
- BENCHARIF A. (1996) « Economie agro-alimentaire -Analyse et dynamique des filières- Stratégies et politiques alimentaires », CIHEAM-INA, juin.
- PECQUEUR B. 2004. Vers une géographie économique et culturelle autour de la notion de territoire. Revue Géographie et culture, no 49.
- BESSAOUD O. (2008). « Les organisations rurales au Maghreb », Économie rurale. URL: <http://economierurale.revues.org/487>
- BOUCHER F. Enjeux et difficultés d'une stratégie collective d'activation des concentrations d'agro-industries rurales, le cas des fromageries rurales de cajamarca, au Pérou. Thèse de doctorat . Université de Versailles / saint quentin en Yvelines.
- BOURAINE H, (2012). Analyse technico-économique de quelques exploitations oléicoles dans la commune El Adjiba, wilaya de Bouira. Mémoire d'ingénieur d'Etat en agronomie, ENSA
- courlet c. (2000). Districts industriels et systèmes productifs localisés en France, DATAR, Paris.<http://www.mohamedelafrit.com/education/CNAM/ESD103-mecanismes-economie-contemporaine/Approche%20secteur%20branche%20fili%C3%A8re.pdf>
- CHIBANE M. (2012). Possibilités d'exportation de l'huile d'olive vierge, cas de M'Chedallah wilaya de Boura. Mémoire d'ingénieur d'Etat en agronomie, ENSA .

- CHARLOTTE.(2006). « L’outil » filière agricole pour le développement rural .
<http://ced.ubordeaux4.fr/ceddt124.pdf>
- CREVOISIER O. (2007). « Economie régionale, économie territoriale : la dynamique des milieux innovateurs ».Ed. Quae, C /O Inra, Versailles Cedex.
- CHARLOTTE F (2006). « L’outil » filière agricole pour le développement rural. CED / IFRede-GRES – Université Montesquieu Bordeaux IV.
<http://ced.ubordeaux4.fr/ceddt124.pdf>
- CROZIER M. & FRIEDBERG E. (1977). L'acteur et le système, Editions du Seuil, Paris
- DICKEN P in OCDE. (2007). « Entreprendre pour le développement. Promouvoir le secteur privé. Edition de l’OCDE ». Collection respective du centre de développement. Paris, P 77
- DICKEN, P. (1994). The Roepke Lecture in Economic Geography Global-Local Tensions: Firms and States in the Global Space-Economy. *Economic Geography*, 70(2), 101-128
- DEDEIRE M. (2009). Qualifications territoriales des Produits d' Origine Géographique et durabilité (s) des ressources. In : Tekelioglu Y. (ed.), Ilbert H. (ed.), Tozan li S. (ed.). Les produits de terroir, les indications géographiques et le développement local durable des pays méditerranéens. Montpellier : CIHEAM, 2009 . p. 39 -52 (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n . 89
- DUTEURTRE G. (1998). Compétitivité prix et hors prix sur le marché des produits laitiers d’Addis Abéba (Ethiopie) : la production fermière face à ses nouveaux concurrents. Thèse de doctorat en agro-économie : ENSAM (Montpellier, France). 354 p
- DOUGLASS C N.(2005). « Le processus du développement économique ». Ed. D’Organisation, Paris, France.
- EMMANUELLE P. (2009). « promouvoir les filières secondaires en milieu rural par une approche entrepreneurial : une expérience en pays Androy (sud de Madagascar) », Get/direction scientifique. Rapport n°64.
- EVRARD Y., PRAS B., ROUX E. (2009) . Market : Etudes et recherches en marketing, 3ième édition, Paris, Dunod.720p.
-
- FABRE P. (1994), « Note de méthodologie générale sur l'analyse filière : Utilisation de l'analyse filière pour l'analyse économique des politiques », FAO, Rome.
- FISCHLER C.(1990). L’homnivore. Ed. O.Jacob.coll. point, 2emeedition, Paris
- FRAVAL P. (2000) . Eléments pour l’analyse économique des filières agricoles en Afrique sub-saharienne. Bureau des politiques agricoles et de la sécurité alimentaire DCT/EPS.
- FRANÇOIS Hugues et al. (2006). « Territoire et patrimoine : la co-construction d'une dynamique et de ses ressources », *Revue d’Économie Régionale & Urbaine*, 2006/5 décembre, p. 683-700.
- FRAVAL, P. (2000). "Éléments pour l’analyse économique des filières agricoles en Afrique sub-saharienne", Bureau des Politiques agricoles et de la Sécurité Alimentaire, Ministère des Affaires Etrangères.
- GEREFFI G., HUMPHREY J., STURGEON T.J., “The Governance of Global Value Chains”. (2005). *Review of International Political Economy*, vol. 12, n°1, 2005, p. 78-104.
- GIOVANNI A. (2011). L'huile d'olive dans la région méditerranéenne: production, consommation et commerce. Lettre de veille du CIHEAM, n. 16, p. 1-6.
<http://www.ciheam.org/index.php/fr/publications/lettres-de-veille>
- GRET. (2009). Analyser les performances des filières agroalimentaires dans les PED : guide de diagnostic rapide. Un produit d’information financé par la DDC (Suisse) : « L’actualité des services aux entreprises » n°17.

- GORDON M, PETRY F. (2004). « guide d'élaboration d'un projet de recherche en sciences sociales ». Ed. De Boeck, troisième édition, Québec. Canada
- GRIFFON, M. (1994). "Analyse de filière et analyse de compétitivité" dans Economie des politiques agricoles dans les pays en développement, Tome 1 : les conditions internationales, Revue Française d'Economie, Paris.
-
- HUGON P. (2007) .« Méso analyse de filières et politiques publiques. Illustration par les filières cotonnières en Afrique ». Concept et méthodes en économie des filières. Montpellier. France.
- ILBERT H. (ED.), Tozan I S.(ed.). Les produits de terroir, les indications géographiques et le développement local durable des pays méditerranéens. Montpellier : CIHEAM, 2009. p. 2 37 -2 54 (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens ; n. 89
- JAFFEE S. M. (1992). How private enterprise organised markets in Kenya. Washington : World bank. 44 p. (World bank working papers staff ; n° 823
- JEAN-PHILIPPE R. (2000). « Contribution à l'analyse empirique des processus de croissance endogène : une approche méthodologique centrée sur les entreprises, les régions et les territoires. thèse de doctorat », Université de Neuchâtel. Neuchâtel. URL. http://doc.rero.ch/lm.php?url=1000,40,4,20050928093408-OW/2_these_RudolfJP.pdf
- KAFFO DOUNGTIO C, DJEUTA N. (2013).Ouest-Cameroun:valorisation des produits locaux : L'exemple du vin de raphia. Ed Économie Rurale 336/Juillet-Août 2013.
- KAPLINSKY, R. AND MORRIS, M. (2001). A handbook for value chain research.
- KARRAY B. ABICHOU M.(2007).Fonctionnement, performances et devenir des exploitations oléicoles privées à Médenine (Tunisie). Revue Tropicultura, 2007, 25, 1, 26-30.
- KARRAY B. (2012).Enjeux de la filière oléicole en Tunisie et axes de développement dans le nouveau contexte politique. Les notes d'analyse du CIHEAM N° 66–Avril 2012.
- KEBIR L. (2006) . Ressource et développement régional, quels enjeux ? Resources and regional development,what issues?. Revue d'Économie Régionale & Urbaine 2006 – N° 5
- KRUGMAN P., OBSTFELD M., CAPELLE- BLANCARD G., CROZET M (2006), «Economie internationale». Ed. Pearson, France, Paris.
- KOEN DE BACKER ET NORIHIKO YAMANO. (2011). International Comparative Evidence on Global Value Chains. http://www.international.gc.ca/economisteconomiste/assets/pdfs/research/TPR_2011_GVC/06_DeBaker_et_Yamano_f_FINAL.pdf
- LABONNE M. (1987). Sur le concept de la filière en économie agroalimentaire. URL: http://horizon.documentation.ird.fr/exldoc/pleins_textes/pleins_textes_4/colloques/24865.pdf
- LALLEMAND P. (2006). Stratégie de la connaissance au service des agricultures familiale : les relations entre recherche, développement et formation.
- LAMANI O, ILBERT H. (2016). Spécificités de l'oléiculture en montagne (région kabyle en Algérie) : pratiques culturelles et enjeux de la politique oléicole publique. In : Ater M, Essalouh L, Ilbert H, Moukhli A, Khadari B, eds. L'oléiculture au Maroc de la préhistoire à nos jours : pratiques, diversité, adaptation, usages, commerce et politiques. Montpellier : CIHEAM, 2016, pp. 149– 159 (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens ; n. 118)
- LAMANI, O. (2014). Institutions et acteurs locaux dans la valorisation des produits de terroir:quelle démarche locale de valorisation de l'huile d'olive de Beni-Maouche en Kabylie? (Doctoral dissertation, Montpellier, SupAgro)
- LAMARA H. (2009). Les deux piliers de la construction territoriale : coordination des acteurs et ressources territoriales. Ed, développement durable et territoires.

- LARDON S, PIVETEAU V ET LELLI L, « Le diagnostic des territoires », *Géocarrefour* [En ligne], vol. 80/2 | 2005, mis en ligne le 13 mars 2008, consulté le 04 juin 2013. URL <http://geocarrefour.revues.org/979>
- LAJARGE (R.), ROUX (E.). (2007). « Ressource, projet, territoire: le travail continu des intentionnalités» Manuscrit auteur, publié dans "La ressource territoriale.
- LESEGO M. ET AL., ILO. (2006) . « Guide d'analyse et de valorisation des filières. Un produit d'information de la DGCID (MAE) », « L'actualité des services aux entreprises » n°12.Adresse.URL: http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/T7_Guide_d_analyse_et_de_valorisation_des_filiAres.pdf
- LAZZERI Y. (2009). Les défis de la mondialisation pour l'oléiculture méditerranéenne. conférence Centre Culturel Français de Tlemcen – Algérie (Novembre 2009)
- LOUNAOUCI H (2008). Agriculture : l'idéologie, l'autre désertification. El Watan 15 Juin 2008, Alger.
- LUDOVIC RAGNI. (1997).Systèmes localisés de production : une analyse évolutionniste In: Revue d'économie industrielle. Vol. 81. 3 em trimestres 1997.
- MASON (1939)o Price and Production Policies of Large Scale Enterprise, American Economic Review, Vol. 29, N° 1
- MARC D (1997). Le concept d'agriculture de terroir. thèse de doctorat. université de Montpellier1.
- MALASSIS L. (1997). Les trois âges de l'alimentation, T. 2, l'âge agro-industriel, 1997, Ed. Cujas, Paris : 367
- MARKU S. (2001). Développement et dyn ami que de la filière "légumes". In : Civici A. (ed.), Lerin F.(ed.). L'agriculture albanaise : contraintes globales et dynamiques locales. Montpellier : CIHEAM, 2001. (Option s Méditerranéennes Série B. Etudes et Recherches; n.28
- MARIE CH,CORMIER S, BERNARD R. (2009). Localiser les produits et valoriser les spécialités locales. Une dynamique générale et foisonnante. Manuscrit auteur, "Autrepart, 50 (2009). [http: http://geocarrefour.revues.org/7055](http://geocarrefour.revues.org/7055)
- MARIE-LAURE GAVARD-PERRET, DAVID GOTTELAND, CHRISTOPHE HAON, ALAIN JOLIBERT.(2012). Méthodologie de la recherche en sciences de gestion: Réussir son mémoire ou sa thèse. 2ème édition. Pearson. 400p. ISBN:978-2744076046
- MARY MACVAY. (1999). Contribution au séminaire de Rio « Construire une industrie moderne et efficace de services aux petites entreprises ». Un produit d'information de la DGCID (MAE) :« L'actualité des services aux entreprises » n°2.
- MARIA A. FILIPPA A ; Formation et transformation des systèmes productifs locaux ; Les spécificités des filières agroalimentaires MATISSE Université Paris 1 (Panthéon-Sorbonne). Consulté le 2013. http://halshs.archivesouvertes.fr/docs/00/37/44/35/PDF/_UTF-8QRadom.doc.pdf
- MARCHESNAY, MICHEL. (1983). Où en est la méso-analyse ? ADEFI, Économie Industrielle, Paris.
- MAZEROLLE. F. (2008) . « Notes de cours Economie Internationale. 3ère année de Licence – Aix [En ligne], Adresse. URL :<http://www.mazerolle.fr/Economie-internationale.pdf>
- MERAL P, RAHARINIRINA V, ANDRIAMAHEFAZAY F, ANDRIANAMBININA D, (2006). « La valorization économique des forêts : entre filière et territoire », *Économie rurale* [En ligne], 294-295 | Juillet-octobre 2006, mis en ligne le 23 octobre 2009, consulté le 10 octobre 2012. URL : <http://economierurale.revues.org/936>
- MESLI M. (2007) . « L'agronome et la terre ». Ed : ALPHA, Alger,

- FOTO POULOS ET AL.(1997) in Mili S., Mahlau M. Characterization of European Olive Oil Production and Markets. s.l.: CISC - Consejo Superior de Investigaciones Científicas (Madrid), 2005, 75p
- PIETER M, DIJK V & TRIENEKENS J (2012) : Global Value Chains : Linking Local Producers from Developing Countries to International Markets . Amsterdam University Press, Amsterdam 2012.
- MONTIGAUD J.-C. (1992). « in Economie agro-alimentaire - concepts et méthodes, Revue Economies et sociétés », Cahiers de l'ISMEA, série AG n° 2.
- MONTIGAUD J.-C. (1992) . « L'analyse des filières agro-alimentaires », dans revue Economies et Sociétés N° 6/1992.
- MORVAN Y. (1991). « Filières de production. In : Fondements de l'Economie Industrielle ». Paris: Economica
- MOUSTIER P. (2006) . « Organisation et performance des filières (et chaînes de valeur): diversité des cadres d'analyse et exemples d'application au Vietnam » CIRAD/MOISA/MALICA Présentation à la formation sur l'analyse de filières, 16-19 octobre, Montpellier.
- PADILLA ET BENCHARIF. (2001). : Padilla M., Bencharif A. Approvisionnement alimentaire des villes : concepts et méthodes d'analyse des filières et marchés. In : Padilla M. (ed.), Ben Saïd T. (ed.), Hassainya J. (ed.), Le Grusse P. (ed.). Les filières et marchés du lait et dérivés en Méditerranée : état des lieux, problématique et méthodologie pour la recherche. Montpellier : CIHEAM, 2001. p. 262-279 (Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches; n. 32) <http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=C1011675>
- PEDRO V M, TERESA N, PAULO N . The Importance of Clusters for Sustainable Innovation Processes: The Context of Small and Medium Sized Regions. CEFAGEUE Working Paper 2011.
- PROULX M U. (2011). Territoires et développement. La richesse du Québec. presse de l'université du Québec. site internet : <http://books.google.dz/books?id= Me0DjgUBDMC&printsec=frontcover&hl=fr#v=onepage&q&f=false>
- PICCIN L.(2010). Valorisation des produits agricoles du terroir et dynamiques territoriales en France et en Italie : Le rôle de slowfood. Mémoire pour le Master 1, Montpellier.
- PRALY C. (2010). Nouvelles formes de valorisation territoriale en agriculture. Le cas de l'arboriculture de la Moyenne Vallée du Rhône. Thèse de Doctorat, Université Lumière Lyon 2.
- RAINELLI M.(1999). « La nouvelle théorie du commerce international ». Ed Casbah, Alger.
- RAINELLI P et al.(2005). « Les politiques agricoles sont-elles condamnées par la mondialisation ? » Ed. Academia A B BRUYLAN. Nancy.
- RAGNI L.(1997). Systèmes localisés de production : une analyse évolutionniste In: Revue d'économie industrielle. Vol. 81. 3em trimestre 1997. pp. 23-40.
- REQUIER-DESJARDINS D. (2005). La valorisation économique de la biodiversité : ancrage territorial et gouvernance de la filière, in REVERET J.P. et WEBER J. (Eds), Economie de l'environnement et des ressources naturelles, Revue Liaison ÉnergieFrancophonie, n°66-67, pp. 77-81
- Rollet A, (2000). Le couple produit/territoire: régulation ago-antagoniste entre projet. Collection Etudes du Cemagref. Series gestion des territoires.no 19. URL : http://books.google.dz/books?id=8v9-H460Bp4C&pg=PA187&dq=fili%C3%A8re+et+territoire&hl=fr&sa=X&ei=ePbwUr37NIic0AXv64DIDw&redir_esc=y#v=onepage&q=fili%C3%A8re%20et%20territoire&f=false
- ROUX E, VOLLET D et PECQUEUR B. (2006). « Coordinations d'acteurs et valorisation des ressources territoriales. Les cas de l'Aubrac et des Baronniees », Économie rurale [En

ligne], 293 | Mai-juin 2006, mis en ligne le 05 juin 2008, consulté le 11 octobre 2012. URL : <http://economierurale.revues.org/776>.

- RAIKES P, FRIISJENSEN M, PONTE S.(2000). «Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique». Centre for Development Research (CDR), Copenhagen.URL: <http://www.inti.gov.ar/cadenasdevalor/wp-00-3.pdf>
- SEKKAT KH.(2017).Filières de production. Revue de la littérature et comparaison avec la théorie néo-classique. URL:<https://www.erudit.org/fr/revues/ae/1987-v63-n1-ae2714/601403ar.pdf>
- TAFANI .C (2010). Agriculture, territoire et développement durable. Analyse systémique d'une agriculture littorale sous pression touristique : l'exemple de la Balagne en Corse. Thèse de doctorat. Université de Corse-Pasquale Paoli.
- TERRIER M., GASSELIN P., LE BLANC J.(2010). Evaluer la durabilité des systèmes d'activités des ménages agricoles pour accompagner les projets d'installation en agriculture. La méthode EDAMA - ISDA 2010, Montpellier, June 28-30, 2010.
- TERNAUX P, PECQUEUR B (2008). Ressources territoriales, structures sociales et comportements des acteurs. Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales, XXXI: 2 (Summer/Été 2008).
- TERPEND, N., 1997, "Guide Pratique de l'Approche Filière. Le cas de l'approvisionnement et de la Distribution des Produits Alimentaires dans les Villes", FAO, Collection "Aliments dans les villes", FAO. <http://www.fao.org/docrep/003/x6991f/x6991f00.htm#Contents>
- TORRE A. (2000) . Economie de la Proximité et Activités Agricoles et Agro-alimentaires, Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n° 3, 407-426.
- TOUNSI K., GAMMOUDI L., CLOUET Y. (2008) . « Le zonage à dires d'acteurs un outil cartographique pour la confrontation des savoirs et pouvoirs endogènes et exogènes à propos du développement local : étude de cas en Tunisie centrale ». Revue Sécheresse vol. 19, n°. Tunisie.URL. http://www.john-libbey-eurotext.fr/e-docs/00/04/3B/DE/vers_alt/VersionPDF.pdf
- THERET B (2003). Institutionnalismes et structuralismes : oppositions, substitutions ou affinités électives ?, Cahiers d'économie politique 2003/1, n° 44,
- TERPEND, N.(1997) . "Guide Pratique de l'Approche Filière. Le cas de l'approvisionnement et de la Distribution des Produits Alimentaires dans les Villes", FAO, Collection "Aliments dans les villes", FAO.
- STRATÉGOR, 1993, « Politique générale de l'entreprise » 3è édition, Dunod, Paris, 551p
- LARDON S, PIVETEAU V ET LELLI L.(2013). « Le diagnostic des territoires », Géocarrefour [En ligne], vol. 80/2 | 2005, mis en ligne le 13 mars 2008, consulté le 04 juin 2013. URL <http://geocarrefour.revues.org/979> .
- VAN ROEKEL et al, in OCDE.(2007). « Entreprendre pour le développement. Promouvoir le secteur privé. Edition de l'OCDE ». Collection respective du centre de développement. Paris, P 129
- HADJOU L, LAMANI O, CHERIET F.(2013). Labellisation des huiles d'olive algériennes : contraintes et opportunités du processus ? New Medit 12(2): 35–45. Disponible sur http://wc3.iamb.it/share/img_new_medit_articoli/941_35_hadjou.pdf
- HARTWICH (2009) IN MICHEL ARNOLDUS ET FLORIS VAN DER POL KIT. Development Policy and Practice; <http://timeforsense.com/wp-content/uploads/2013/11/Working-Paper-D%C3%A9veloppement-Chaines-de-valeurs-Mali.pdf>
- HUGON, P. (2005). « Modes d'organisation des filières agro-alimentaires en Afrique et efficacité des marchés », Notes et études économiques, 23 (septembre) : 87-112. <https://journals.openedition.org/etudesafricaines/16662?lang=en>

- OCDE. (2007). « Entreprendre pour le développement. Promouvoir le secteur privé. Edition de l'OCDE ». Collection respective du centre de développement. Paris
- OMR. (2010). GENS DE MÉTIERS, ACTEURS DU TERRITOIRE : Le rôle des compétences dans les dynamiques territoriales. L'exemple du Grand Briançonnais territoire de montagne. www.orm-paca.org
- ONUD. (2010). La valorisation des produits traditionnels d'origine Guide pour la création d'un consortium de qualité.
- ONFAA. (2016). Référentiel technico-économique des exploitations Oléicoles, INRA Algérie. <http://onfaa.inraa.dz/index.php/marches-et-filieres/exploitations-agricoles/item/223-referentiel-technico-economique-des-exploitations-oleicoles-2016.html>
- AGROSYNERGIE.(2009). (Rapport final – Evaluation des instruments du secteur oléicole dans le cadre de la PAC (Agrosynergie - Novembre 2009, 22 https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/evaluation/market-and-income-reports/2009/oilseeds/fulltext_fr.pdf
- DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES (DSA). 2016. Statistiques agricoles de la wilaya de Jijel. Des données numériques fournies par le Bureau des statistiques agricoles. Algérie : Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche (MADRP).
- CONSEIL OLÉICOLE INTERNATIONAL (COI).(2007). Techniques de production en oléiculture. Conseil oléicole international, 346 p. Disponible sur <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwiB1PqZ-oPhAhXNyYUKHRDODTMQFjAAegQIAhAC&url=http%3A%2F%2Fwww.internationaloliveoil.org%2Fstore%2Fdownload%2F42&usg=AOvVaw3BL-bY36JHecvA12LzfcJU> .

Sites internet :

COI : Conseil oléicole international, statistiques oléicoles internationale, 2008,2016, 2017 : http://www.internationaloliveoil.org/?lang=fr_FR

FAO.(2017). <http://www.fao.org/statistics/fr/>

<http://www.leconomiste.com/article/998679-huile-d-olive>

Annexe 1 :

Questionnaire de l'enquête

Information sur l'exploitant oléicole :

Nom :

Prénom :

Age :

Zone :

Niveau d'instruction :

Expérience dans le domaine :

Taille de la famille :

La distance de l'exploitation : proche lointe

Est-ce que le travail de l'exploitation constitue votre revenu unique : Oui non

Si oui est-il satisfaisant ?

Si non, est-ce que vous avez une autre source de revenu ? Oui non

Si oui, laquelle ?

Adhérez-vous à une organisation professionnelle ? Oui non

Si oui, Laquelle ?

Quel sont vos motifs d'adhésion ?

Les rencontres sont-elle régulières ? Oui non

Si non, pourquoi ?

Quels sont, à votre avis, les comportements qui nuisent le bon fonctionnement (pratiques) ?.....

Informations sur l'exploitation

Superficie du verger :

Superficie oléicole exploitée :

Si la superficie n'est pas totalement exploitée, pourquoi ?

Superficie oléicole sur sol approprié :

Age du verger oléicole :

L'exposition du verger au soleil : bien exposée normale non exposée

Est- que l'olivier est la principale culture sur votre exploitation ? oui non

Si oui, est-elle votre unique source de revenu ? Oui non

Si non, comment ?

Quel est le nombre d'arbres ?

Connaissez-vous l'espèce cultivée ? Oui non

Quelles sont ses caractéristiques ?

Quel est l'emplacement du verger ? Plat pente

Réalisez-vous des plantations jeunes ? Oui Non

Si oui, l'espèce plantée, locale ou importée en d'hors de la région ?

Quels sont les fournisseurs ?

Quel est le prix d'achat ?

Comment jugez-vous le prix d'achat ? Élevé moyen bas

Où achetez-vous les plantules, auprès de ? Pépinières marché autres

Si l'espèce n'est pas la plus cultivée localement, comment jugez-vous sa capacité productive par rapport à l'ancienne ?

En olive : Plus productive même production moins

En huile extraite : plus même moins

Bénéficiez-vous d'un soutien étatique ? Oui non

De quel organisme : DGF DSA Autres

Jugez-vous la qualité des plants livrés : Bonne Moyenne Mauvaise

Quels sont les éléments de différence ?

Est-ce que l'espèce délivrée s'adapte : oui non

Souhaitez-vous remplacer le vieux verger par cette nouvelle espèce ? Oui non

Travaux culturaux

Labourez-vous votre verger ? Oui non

Si non, pourquoi ?

Si oui, Combien de fois ?

A quel prix ?

Constatez _ vous une augmentation de rendement avec le laboure ? Oui non

Si oui combien ?

Taillez vous vos oliviers ? Oui non

Quel type de taille effectuez-vous ? T. pour régénération T. pour fructification autres tailles

Si oui, par vous-même ou un autre.

Combien de fois ?

Autres pratiques :

Constatez-vous une augmentation de rendement après la taille ? Oui non

Effectuez-vous l'irrigation ? Oui non

Si oui, comment ?

Vous avez une source d'eau pour l'irrigation oui non

Si oui, laquelle ?

Comment irriguez-vous votre parcelle ?

L'exploitation de cette ressource est : privée en commun

Quels types d'irrigation utilisez-vous?

La récolte et le stockage

Qui fait la récolte ?

Vous même

Main d'œuvre familiale nombre ...lesquelles ?.....

Main d'œuvre salariée nombre

Sur quelle base vous choisissez la dates de collecte :....

Quel est le nombre de jours de travail/an ?

Quel est la quantité des olives récoltée/jour ?

Quel est la quantité totale récoltée/campagne ?

Est-ce que la production connaisse des perturbations d'une année à l'autre : oui

non

Si oui pourquoi ?

Quel sont les moyens de récolte utilisés ? Filets échelles Gaudin

..... Autres ...

Effectuez- vous un nettoyage avant la mise en stock ? Oui Non

Si oui, pourquoi ?

Livrez- vous vos olives directement à l'huilerie : Oui Non

Si oui, par vous-même ou par un autre moyen et pourquoi ?

Si non, Où stockez vous vos olives ?

En plein air Hangar Sacs dans des caisses autres

moyens

Combien de jours restent –elles en stock ?....

La durée de stockage et liée à des contraintes de transport ou à d'autres raisons ?

La production connaisse des perturbations d'une année à l'autre Oui

non

Si oui, pourquoi ?

Comment jugez-vous la production ? Faible Moyenne Bienne

Trituration des olives

Non et prénom :

Type d'huilerie : *Traditionnelle* *Semi-automatique*

Automatique

Quelle est la date d'installation de l'huilerie ?

Comment vous avez acquis cette huilerie ?

Pourquoi vous avez choisi ce lieu de localisation ?.....

Quelles sont les capacités journalières de trituration ?

Quelle est la durée de fonctionnement

Nombre d'heurs / jour

Nombre de Mois/ an

Est ce que les quantités approvisionnées auprès les exploitants se sont suffisantes pour un bon fonctionnement de l'unité ? Oui Non

Si non ? Pourquoi ?

Quel est le taux de fonctionnement actuel de vos capacités ?

Si le taux est faible, renvoie-t- il à : faible production présence plusieurs unités

autres

Comment le service est réglé ?

Faites- vous des accords avec les fournisseurs ? Oui non

Fournissez-vous des services spécifiques ? Oui non

Pourquoi ?

Est-ce que il y a un marché réglementé des olives ? Oui Non

Est-ce que vous continuez à travailler hors saison ?

Oui non

Si oui, travaillez vous avec des olives : stockés d'autres régions importés

Pourquoi cette stratégie?

Si vous travaillez avec des olives des autres régions du pays : de quelle région ?

Pourquoi recouriez vous à approvisionner de ces régions ?

Quel est le prix d'achat d'un quintal d'olive ?

Quel est le rendement ?

Quelle est la différence avec les olives de la région ?

Si vous importez les olives, de quel pays ?

Pourquoi ?

Quelles quantités ?

De quelle manière ?	Intermédiaires	Fournisseurs
autres ?		
Depuis quand vous importez les olives ?		
Les quantités importées, permettez- vous de travailler toute l'année ?		Oui
non		
Si non, combien de mois ?		
La main d'œuvre utilisée :	salariés	ouvriers occasionnels
Pourquoi ce genre de choix ?		
Quel est le rendement de ces olives?		
Quel est le coût de revient ?		
Avez-vous des moyens de stockage ?	Oui	non
Si non, Comment vous procédez pour l'écouler ?		
Qui sont vos clients ?	Commerçants	Coopératives
		Unités de conditionnement
Consommateurs		
Sous quelle forme vendez-vous vos huiles ?		En vrac
Conditionner		
Vendez-vous toutes huiles transformées ?	oui	non
Si non ? Pourquoi ?		
A quel prix ?		
Comment jugez-vous la demande ?	Faible	moyenne forte
Pourquoi ?		
Les client sont-t-ils de la région ou hors la région ?		
Comment vous percevez votre produit ?		
Est-ce que vous utilisez les techniques de marketing dans votre commercialisation ?		Oui
non		
Vous avez une chaine de conditionnement ?	Oui	non
Est-ce que l'huile conditionnée est plus rémunérateur ?	Oui	non
Si oui, à quel niveau ?....		
Quelle est votre gamme ?.....		
Faisiez-vous des analyses de qualité de votre huile ?	Oui	non
Comment jugez-vous la qualité de votre huile ?	Bonne	Moyenne
Mauvaise		
Sur quels critères ?		
Êtes-vous un membre d'une association ?	Oui	non

Si oui, quelles sont ses missions ?

Depuis quand vous avez adhéré à cette association ?

Est-ce que l'adhésion à l'association a amélioré votre activité ? Oui non

Comment ?

Sur quel plan ?

Comment jugez-vous le service fourni par l'association ? : satisfaisant non

satisfaisant

Si non, pourquoi ?

Est-ce que les rencontres entre les membres sont régulières ? Oui non

Pourquoi ?

Quelles sont les stratégies adoptées pour le développement de l'activité ?

Possédez-vous une marque commerciale ? Oui non

Si non, pourquoi ?

Quel sont vos stratégies pour développer votre activité ?

Recevez-vous des aides auprès de l'Etat ? Oui non ?

Si oui, lesquelles ?

Quelles sont les formes de coopération avec les autres oléifacteurs ?

Rendez-vous des services au territoire de production ? Oui non

Si oui, lesquels ?

Jugez-vous le nombre d'unités de transformation est optimal pour une bonne valorisation de produit ? Oui non

Si non, pourquoi ?

La relation entre les industriels : en concurrence en coopération

Est-ce que vous avez mené des actions d'exportation de votre huile ? Oui non

Si oui ? Quand ?

Quelles quantités ?

Combien d'action ?

Est-ce que le marché extérieur est plus rémunérateur ? Oui non

Pourquoi cette rupture ?

Si non, pourquoi il n'y a pas des tentatives d'exportation ?

Questionnaire aux pépiniéristes:

-Le statut juridique de la pépinière et son nom :

La date de création de la pépinière :

La superficie de la pépinière :

Le nombre des employés :

Les cultures pratiquées :

La méthode que vous utilisez pour irriguer les plants?

Est-ce que la production des plants oléicoles constitue la principale activité ? : -Pourquoi ?

- la vocation de la région
- marché publique en demande
- développement de la filière au dans la région
- disponibilité de matériel de reproduction (serre de nébulisation)

Dans quelle année vous avez commencé cette activité ?

Combien de plants vous cultivez par an ?

Est ce que la production est suffisante envers la demande ?

Quelles sont les techniques de production utilisées ? Pourquoi ?

Quelle est la variété cultivée ?pourquoi ?

Combien de plants altérés par an ?

Combien de plants vous produisez par an ?

Quel est le nombre de plants vendus par mois ?

Quels sont vos clients ?

Quelles sont les contraintes de production rencontrées ?

Est-ce que vous avez certifié les plants ? Dans quel organisme ? :

Est-ce que vous respectez les règles de production ?

Pourquoi : expérience assez long dans le domaine

Est-ce-qu'il y a une demande ?

-Quelles sont les objectifs de la production annuels ? -Quelles sont les objectifs réalisés ?

année 1	2	3	4	5

-Quelles sont les problèmes rencontrés engendrant la baisse de production ? Le principal problème c'est la commercialisation

-Quel est le taux de mortalité de plants ?

-Quelles sont les causes de cette mortalité (les maladies, les insectes) ?

- Quelles sont les produits utilisés pour le traitement phytosanitaire ?

Quelle est la quantité totale utilisée ? Quel est son prix ?

- La main d'œuvre utilisée (nombre, niveau d'instruction, expérience et âge ...)

La main d'œuvre utilisée familial :

-Le matériel utilisé dans la pépinière ?

Pour la commercialisation :

Est-ce que vous avez des concurrents ?

- la stratégie de commercialisation adaptée ?

-Contraintes de commercialisation ?

-Opportunités de marché et prévisions ?

Annexe 2

Tableau n°1 : Évolution de la production et de la productivité

	Sup T (ha)	Production olive (q)	productivité (q/ha)
2001	8900	257029	28.9
2002	9390	156460	16.7
2003	10520	157305	15.0
2004	10148	255540	25.2
2005	10520	157305	15.0
2006	11107	123440	11.1
2007	11760	75575	6.4
2008	11149	136352	12.2
2009	12128	266665	22.0
2010	11193	130644	11.7
2011	11504	257029	22.3
2012	12416	248188	20.0
2013	12912	245698	19.0
2014	14183	182812	12.9
2015	17212	182124	10.6

Source : DSA, Jijel, 2016

Tableau n°2 : Programme Oléiculture 2010-2014. (Décision N° 160 DU 07/04/2010)

Commune	2011	2012	2013	2014	TOTAL
EL AOUANA	90	50	50	50	240
SELMA	28	25	25	25	103
Z-MANSOURIAH	25	25	25	25	100
ERRAGUENE	55	40	40	40	175
JIJEL	40	30	30	30	130
KAOUS	100	80	80	80	340
E.A.K	190	160	160	160	670
TEXENNA	100	80	80	80	340
DJIMLA	112	90	90	90	382
BENI YADJIS	105	90	90	90	375
TAHER	62	60	60	60	242
OUDJANA	280	200	200	200	880
CHAHNA	180	150	150	150	630
CHEKFA	62	60	60	60	242
BORDJ T'HAR	25	35	35	35	130
O. ASKEUR	42	70	70	70	252
SIDI ABDELAZIZ	10	10	10	10	40
EL KENNAR	35	35	35	35	140
BENI HBIBI	66	55	55	55	231
EL ANCER	28	28	28	28	112
OUED ADJOUL	25	25	25	25	100
BELHADEF	42	42	42	42	168
EL MILIA	412	350	350	350	1462
SETTARA	136	136	136	136	544
O. YAHIA	125	120	120	120	485
SIDI MAAROUF	185	140	140	140	605
O. RABEH	105	105	105	105	420
GHEBALA	84	84	84	84	336
TOTAL	2749	2375	2375	2375	9874

Source :DSA,Jijel,2016

N.B: Les plantations non réalisées durant l'année 2010 (500 Ha) ont été transférées pour l'année 2011.

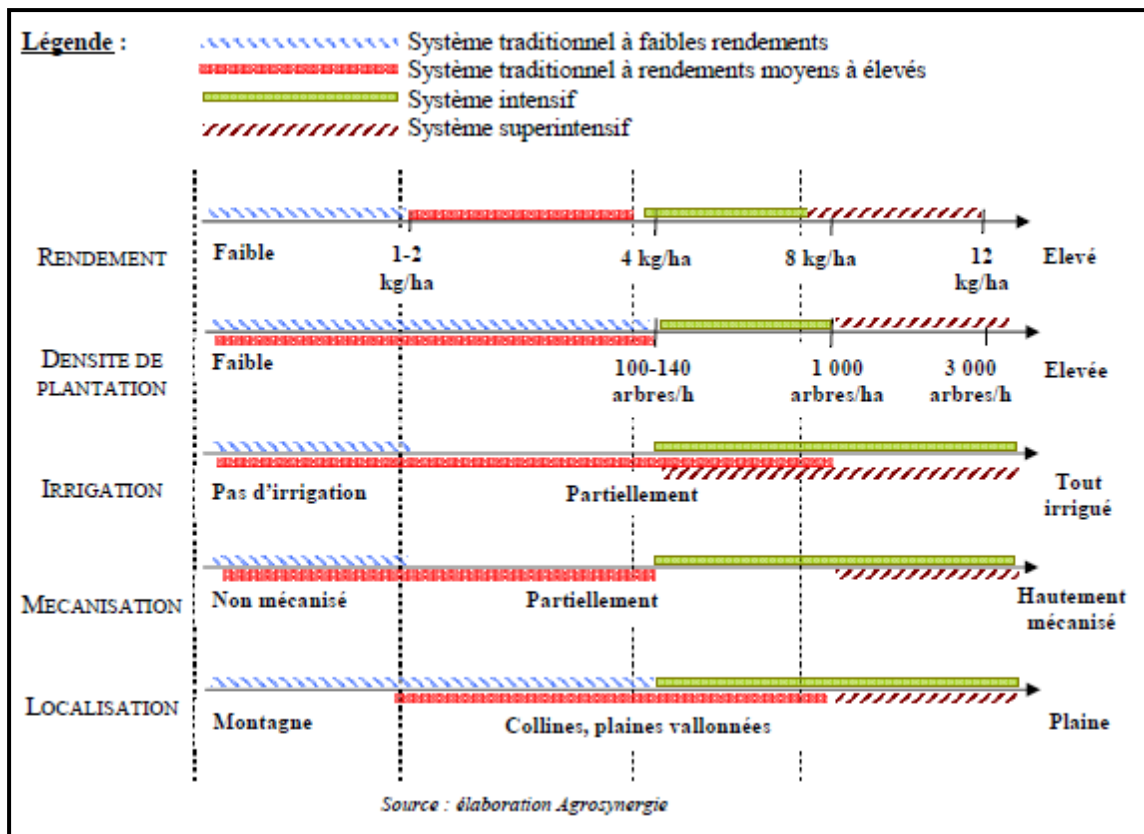


Figure 1 : Représentation schématique des types de systèmes de production d'olives

Source : Rapport final – Evaluation des instruments du secteur oléicole dans le cadre de la PAC Agrosynergie - Novembre 2009.

Résumés trois langues :

Résumé

La filière oléicole nationale possède des potentialités naturelles importantes. Ce potentiel s'est constaté sous valorisé enregistant des faiblesses en production et en productivité. Et malgré cette faiblesse, l'effectif des huileries est constaté important et en progression.

A cet effet, nous avons essayé à travers cette recherche de comprendre les causes à l'origine de la fragilité de cette filière et les stratégies des acteurs le long de la filières pour se maintenir et rentabiliser leurs activités. La recherche a été menée au niveau de la région de Jijel, touchant des oléiculteurs, des oléofacteurs et des institutions en relation.

L'analyse de l'amont de la filière à travers le dire des exploitants, fait sortir qu'il y a une faiblesse dans la production et la productivité même après l'instauration du programme, dont les résultats montrent que les causes à l'origine de ces faiblesses se renvoient principalement à la faiblesse des systèmes de cultures existants où l'ensemble des systèmes se caractérise par le traditionnel. A ce point, une analyse approfondie sur les facteurs qui ont un impact significatif sur les rendements dans les conditions régionales a permis d'identifier quatre facteurs ayant un impact significatif sur les rendements : deux liés à la variété qui sont l'origine de variété et l'âge, et les deux autres liés au milieu qui sont la pente et l'altitude.

L'analyse du segment de transformation a montré l'impact de l'insuffisance de la production oléicole locale sur le taux de fonctionnement des huileries et leur rentabilité. A cet effet, l'approvisionnement de ces unités en olives locaux est devenu un facteur déterminant pour la rentabilité et la continuité dans l'activité de transformation, et face à cette carence en olive les oléofacteur de la région recourent aux olives hors région pour assurer ces besoins, dont le taux d'intégration allant de 30% à 70% des quantités transformées. Pour cela des stratégies adoptées pour assurer les approvisionnements, achat auprès des producteurs direct ; achat auprès des collecteurs ; achat auprès des fournisseurs.

L'analyse en termes de système de marché nous a permis de repérer des insuffisances et des lacunes au sein de l'organisation de la filière nécessaires pour un fonctionnement efficient et compétitif. Ces insuffisances sont constatées pour des composantes essentielles à savoir : absence d'un marché réglementé ; absence des institutions de contrôle de la qualité et de suivi ; absence des instituts de soutien technique, dysfonctionnement des organismes de travail collectif, mauvaise connexion entre les industriels et les institutions de financement.

Les différentes insuffisances ont influé sur la performance globale de la filière oléicole et les a rendu défaillante via les objectifs assignés à son développement.

Cependant, le potentiel naturel et financier, ainsi que les opportunités offertes sur le marché oléicole national et international constituent des atouts et des citations importants pour porter la filière locale à des niveaux de compétitivité élevée.

ملخص

قطاع الزيتون الوطني لديه إمكانات طبيعية كبيرة غير مستغلة ومثمرة بقدرها، يظهر هذا في ضعف في الإنتاج والإنتاجية. وبالنظر إلى احتياجات الاقتصاد الوطني لتنويع موارده وزيادة مشاركة الاقتصاد الزراعي في الدخل القومي، استفاد قطاع الزيتون من برنامج محدد لتنميته منذ عام 2000 بدعم تقني والمالي معتبران. وقد برز هذا القطاع في السنوات الأخيرة نقاط ضعف هشاشة سجلت في الإنتاج والإنتاجية واللجوء إلى استيراد كميات زيت الزيتون لسد الثغرات في السوق المحلية.

ومن اجل هذا، حاولنا من خلال هذا البحث فهم الأسباب الأساسية وراء هشاشة هذا القطاع. وهذا بإجراء بحث علمي على مستوى منطقة جيجل، التي تعتبر من المناطق ذات التهميه في زراعة الزيتون، هذا البحث يرك على مزارعي الزيتون، والمحولين والمؤسسات ذات الصلة.

وادي تحليل الجانب الزراعي في الشعبة من خلال رأي المزارعين إلى استنتاج أن هناك ضعف في الإنتاج والإنتاجية حتى بعد إدخال البرنامج، وتبين نتائج ذلك أن الأسباب تعود في الأصل إلى نقاط ضعف وبشكل رئيسي: إلى ضعف أنظمة الزراعة القائمة حيث تتميز جميع الأنظمة بالنمط التقليدي بمتوسط كثافة يبلغ 70 شجرة للهكتار الواحد، انخفاض معدلات اعتماد ممارسات الزراعة الرئيسية، بما في ذلك الري الذي ظل بعليا على الرغم من توافر مخططات الري؛ جهل للأصناف المزروعة فضلا عن متطلباتها من تربه ومناخ، والتي أثرت سلبا على المردودية. وعند هذه النقطة، قمنا بدراسة معمقة لتحديد العوامل التي لها تأثير كبير عليها في ظل الظروف المحلية فتبين أن أربعة عوامل لها تأثير كبير على المردودية: عاملان يتصلان بالشجرة وهما الصنف و العمر والثانية تتعلق بالمحيط وهما مقدار الانحدار والارتفاع عن سطح البحر.

وقد أظهر تحليل قطاع التحويل تأثير عدم كفاية إنتاج الزيتون المحلي على معدل تشغيل مصانع وربحيته. ولتحقيق هذه الغاية، أصبح توريد هذه الوحدات للزيتون المحلي عاملا حاسما في ربحية واستمرارية نشاط المعالجة، وفي مواجهة هذا النقص في حب الزيتون، يلجأ الزيتون في المنطقة إلى الزيتون خارج المنطقة لضمان مع معدل تكامل يتراوح بين 30٪ إلى 70٪ من الكميات المعالجة. ولهذا الغرض، فإن الاستراتيجيات المعتمدة لضمان الإمدادات تتمحور حول: الشراء من المنتجين المباشرين؛ شراء من جامعي الحب؛ الشراء من الموزعين. وتتأثر هذه المعاملات بشدة بعوامل مثل: الخبرة؛ المعرفة بكيفية الفعل؛ الموارد المالية؛ نوع المعدات؛ نوعية الزيتون؛ السعر، الثقة.

وهكذا، ومع صعود المنافسة على الزيتون، لجأ بعض المحولين إلى استثمارات؛ ولا سيما في الخدمات وخاصة في معدات النقل، لجمع الزيتون الذي يتم جمعه على مستوى المزرعة؛ تأجير البساتين خارج المنطقة؛ جمع الزيتون خارج المناطق. ومن ناحية أخرى، فإن عددا من المحولين يقتصر في نشاطهم فقط على زيتون المنطقة، رغم ضعف العائد جدا، وهو ما يفسره ممارسة هذه الأنشطة الاقتصادية بالتوازي، الذي يعتبر التحويل عندهم نشاط ثانوي.

وقد دفع البحث عن ربحية النشاط بعض المنتجين إلى تنويع أعمالها واستراتيجياتها، وهي: إدارة تكاليف الإنتاج؛ إدارة القوى العاملة؛ إدارة الزيتون حسب المنشأ؛ إدارة مخزون الزيتون.

وقد سمح لنا التحليل لنظام السوق بتحديد أوجه القصور والثغرات داخل تنظيم القطاع اللازمة سدها وتجسيدها لتحقيق الفعالية والتنافسية. ولاحظنا أوجه القصور هذه بالنسبة للمكونات الأساسية لنظام السوق وهي: عدم وجود سوق منظمة؛ عدم وجود مؤسسات لمراقبة الجودة ورصدها؛ الانتقال إلى معاهد الدعم التقني، اختلال المنظمات العاملة الجماعية وضعف الاتصال بين الصناعيين والمؤسسات المالية.

وقد أثرت أوجه القصور المختلفة على الأداء العام لقطاع الزيتون وجعلتها تفشل في تحقيق الأهداف الموكلة إليها. ومع ذلك، فإن الإمكانيات الطبيعية والمالية والفرص المتاحة في سوق الزيتون الوطني والدولي هي مزايا هامة لدفع الشعبة إلى مستوى عالي من التنافسية.

Abstract

The national olive sector has considerable natural potential. This potential has been underestimated, with weaknesses in production and productivity. In view of the needs of the national economy to diversify its resources and increase the participation of the agricultural economy in national income, the olive sector has benefited from a specific program for its development since the year 2000 with support technical and financial. This sector has emerged in recent years fragile and recorded weaknesses in production and productivity and imports of olive oil to fill the gaps in the local market.

To this end, we have tried through this research to understand the causes behind the fragility

of this sector. The research was carried out at the level of the Jijel region, which is important in olive cultivation, affecting olive growers, oleifactors and related institutions.

The analysis of the upstream of the sector through the say of the farmers leads to the conclusion that there is a weakness in production and productivity even after the introduction of the program, the results of which show that the causes at the origin of these weaknesses are mainly due to the weakness of the existing cropping systems where all the systems are characterized by the traditional. At this point an in-depth analysis on the identification of factors that have a significant impact on yields under regional conditions has identified four factors that have a significant impact on yields: two plant-related factors, age and the second related to the middle which are slope and altitude.

The analysis of the processing segment showed the impact of the inadequacy of local olive production on the rate of operation of the oil mills and their profitability. To this end, the supply of these units to local olives has become a determining factor for the profitability and continuity of the processing activity, and in the face of this olive deficiency, the olives in the region resort to olives outside the region to ensure with an integration rate ranging from 30% to 70% of the quantities processed. For this, the strategies adopted to ensure supplies, purchase from direct producers; purchase from collectors.

Thus, and with the rise of competition on olives, some oleifactors have resorted to investments; services, in particular transport equipment, for the collection of olives collected at farm level; rental of orchards outside the region; collection of olives outside regions.

On the other hand, a number of oleifactors restrict their activity solely to olives from the region itself the rate of return and very low explained by the exercise of these economic activities in parallel, whose crushing is considered secondary.

The search for the profitability of the activity prompted the oléofactors to diversify their actions and strategies, namely: management of production costs; manpower management; the management of olives by origin; the management of olive stocks.

The analysis in terms of market system allowed us to identify shortcomings and gaps within the organization of the sector necessary for an efficient and competitive functioning. These shortcomings are noted for essential components, namely: absence of a regulated market; absence of quality control and monitoring institutions; lack of technical support institutes, dysfunctioning of collective working organizations, poor connection between industrialists and financing institutions.

The various shortcomings influenced the overall performance of the olive sector and made them failing through the objectives assigned to its development. However, the natural and financial potential, and the opportunities offered in the national and international olive-growing markets constitute important assets for bringing the local sector to high levels of competitiveness.