

Volatilité des marges des acteurs de la filière ovine en Algérie. Une étude des transactions dans la wilaya de Tiaret

Zoubeidi M., Boutonnet J.P., Chehat F.

in

Napoléone M. (ed.), Ben Salem H. (ed.), Boutonnet J.P. (ed.), López-Francos A. (ed.), Gabiña D. (ed.).
The value chains of Mediterranean sheep and goat products. Organisation of the industry, marketing strategies, feeding and production systems

Zaragoza : CIHEAM

Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n. 115

2016

pages 107-112

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=00007262>

To cite this article / Pour citer cet article

Zoubeidi M., Boutonnet J.P., Chehat F. **Volatilité des marges des acteurs de la filière ovine en Algérie. Une étude des transactions dans la wilaya de Tiaret.** In : Napoléone M. (ed.), Ben Salem H. (ed.), Boutonnet J.P. (ed.), López-Francos A. (ed.), Gabiña D. (ed.). *The value chains of Mediterranean sheep and goat products. Organisation of the industry, marketing strategies, feeding and production systems.* Zaragoza : CIHEAM, 2016. p. 107-112 (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n. 115)



<http://www.ciheam.org/>

<http://om.ciheam.org/>

Volatilité des marges des acteurs de la filière ovine en Algérie. Une étude des transactions dans la wilaya de Tiaret

M. Zoubeidi¹, J-P. Boutonnet² et F. Chehat³

¹Université Ibn khaldoun BP 78 Tiaret 14000 (Algérie)

²CIHEAM, IAM 3191 Route de Mende 34093 Montpellier Cedex 5 (France)

³INRA 02 Avenue des frères Oudek BP 200 EL Harrach 16200 (Algérie)

Résumé. Le présent travail a pour objectif d'étudier le fonctionnement du marché des ovins dans la région de Sougueur (Tiaret) dans l'ouest algérien. L'approche méthodologique utilisée est basée sur l'étude de la structure du marché des ovins et de la viande ovine, l'analyse du comportement commercial des différents opérateurs économiques et enfin l'évolution de la performance économique du marché, à travers les marges bénéficiaires à chaque maillon de la chaîne bien évidemment. (SCP). Les lieux de commerce étudiés sont les souks avec la fonction de collection, de répartition et de distribution du bétail et les abattoirs avec la fonction d'approvisionnement en viande. Les résultats obtenus témoignent d'une bonne transparence du marché qui s'opère au niveau du souk et concerne tant l'information sur les prix et leurs variations journalières et annuelles que le nombre, le poids et la qualité des animaux présentés. L'analyse du comportement commercial a montré l'existence d'une vive concurrence entre les acteurs à tous les niveaux de cette filière. Enfin, l'analyse de la performance économique du marché, à travers l'examen des marges commerciales des acteurs, a révélé une répartition aléatoire des marges, de façon très volatile, entre les différents acteurs. Les niveaux et la répartition des marges restent soumis à plusieurs facteurs tels que les conditions pluviométriques, la qualité des ovins, le système de production, et les événements culturels et religieux tels que l'Aid El Adha.

Mots-clés. Commerce – Marges – Ovins – Viande – Algérie.

Volatility of margins in the Algerian sheep sector. A study of transactions in the Wilaya of Tiaret

Abstract. *The aim of this work is to study how the sheep market works in the region of Sougueur (Tiaret) in western Algeria. The methodology used is based on the study of a sheep and sheep meat market structure, analysis of the different economic operators' trade performance and finally the evolution of the market's economic performance, through the profit margins earned at each stage of the supply chain (SCP). The markets studied are the souks, which collect, distribute and deliver livestock and the slaughterhouses which supply meat. The results obtained at souk level show good transparency of market information on prices and their daily and annual variations, as well as of the number, weight and quality of animals traded. The trade performance analysis shows that there is fierce competition between actors at all stages of the production sector. In fact, when examining actors' profit margins to analyse the market's economic performance, a highly volatile random distribution of profit margins between the different actors is revealed. The levels and distribution of margins are subject to several factors such as rainfall, sheep quality, production system, and cultural and religious events such as Eid al-Adha.*

Keywords. *Trade – Margins – Sheep – Meat – Algeria.*

I – Introduction

En dépit d'un prix parfois élevé, susceptible de dissuader les consommateurs d'acheter de la viande ovine, les prévisions récentes établies par la FAO et l'OCDE indiquent que la consommation de cette viande est appelée à augmenter de près de 2% sur la période 2008/2017 (Pouch, 2008). En Algérie, la filière ovine a accumulé un retard certain par rapport aux filières ovines des pays limitrophes

et des pays du bassin méditerranéen. La filière dispose d'atouts en matière de production de viande rouge. En effet, les effectifs des animaux sont importants, mais leurs potentialités ne sont pas totalement exploitées. Certaines contraintes, aussi bien au niveau de la production qu'au niveau de la commercialisation, constituent des freins au développement de cette filière. Ainsi, il est à noter que l'étroite liaison entre la production et le climat, le faible niveau d'encadrement, l'insuffisance de l'organisation professionnelle et l'insuffisance des structures de commercialisation constituent autant d'entraves auxquelles il faut remédier pour assurer la performance de ce secteur.

La wilaya de Tiaret, zone ciblée par notre étude, est une zone mixte, haute plaine/steppe, mais où la région steppique domine avec 2/3 de la superficie totale de la wilaya, et où l'élevage ovin constitue la principale source de revenu et de subsistance des éleveurs de la région. Option encouragée par l'existence d'un marché à bestiaux d'envergure nationale dans la commune de Sougueur.

L'objectif principal de cette étude est d'apporter des éléments de réponse à la question suivante : quels sont les indicateurs de la performance de la filière ovine dans la région de Sougueur ?

A cette fin, l'accent est mis sur :

- l'étude de la structure du marché des ovins à travers l'analyse des différents Circuits de commercialisation et de la concurrence existante ;
- l'analyse du comportement des différents opérateurs économiques intervenant au niveau du marché des ovins ;
- l'évaluation de la performance économique du marché en analysant la formation des prix et des marges bénéficiaires tout au long des circuits de commercialisation.

II – Matériel et méthodes

Le référentiel utilisé dans notre étude comme cadre d'analyse est basé sur le modèle « Structure – Comportement – Performance » (S. C. P). Cette approche a été développée par l'École de l'Organisation Industrielle, dans un but d'application sur les marchés dans les pays industrialisés (Clodius et Muller 1968, cité par CFSDA 1994). Sa mise en œuvre pour l'étude de la commercialisation des produits agricoles dans les pays en voie de développement a donné des résultats intéressants.

La structure est l'édification ou bien l'organisation d'un marché avec ses lieux de commerce et ses différents stades de commercialisation qui déterminent ou qui sont déterminés par les relations et les interactions entre les acteurs. Quant au comportement commercial, il se définit par toutes les activités et mesures qui sont entreprises par les acteurs. Enfin, la performance est définie comme étant le succès résultant du comportement des acteurs sur le marché (CFSDA, 1994).

Dans cette approche, la structure et le comportement peuvent être analysés directement, contrairement à la performance qu'on ne peut examiner qu'indirectement par les prix.

Dans la région de Sougueur, l'enquête a été menée sur deux sites où les divers acteurs de la commercialisation sont présents, à savoir : le souk et l'abattoir. La population mère ciblée par l'étude est constituée par tous les acteurs intervenant aux différents maillons de la chaîne commerciale des ovins. Il s'agit des éleveurs, des intermédiaires et des bouchers.

L'échantillon enquêté est constitué de 42 éleveurs, 8 maquignons et 10 bouchers.

L'échantillon des éleveurs est composé de 4 éleveurs transhumants, 8 semi transhumants et 30 sédentaires. Les transhumants possèdent un troupeau de plus de 600 têtes, les semi transhumants sont propriétaires d'un cheptel variant entre 300 et 600 têtes et les sédentaires possédant un troupeau de taille 100-300 têtes.

III – Résultats et discussion

Notre enquête a révélé que le marché des ovins de Sougueur souffre d'un certain nombre de contraintes relatives à l'infrastructure de commercialisation, au système de distribution et au degré de transparence du marché. L'état dégradé et l'insuffisance de la couverture du réseau routier par rapport à l'étendue de la région constituent une entrave au développement de la commercialisation des ovins au niveau de la région de Sougueur. En dépit d'un fort potentiel de production, le marché présente une infrastructure défaillante, celle-ci est apparente également dans la « tuerie » de la région qui est caractérisée par un sous équipement et manque d'hygiène.

Les éleveurs sont les moins bien informés sur les variations des prix, à l'inverse, les maquignons et les bouchers, ont accès à l'information sur les prix même celle sur d'autres marchés, régionaux ou interrégionaux, par l'intermédiaire des acteurs externes et des transporteurs (Tableau 1). L'information sur les prix conditionne fortement le choix des lieux de vente et les quantités à commercialiser.

Tableau 1. Degré d'information des acteurs sur l'évolution des prix

Information sur	Réponse	Eleveurs	Maquignons	Bouchers
Variation des prix/année	Oui	50%	80%	90%
	Non	50%	20%	10%
Estimation des prix/jour	Oui	30%	100%	90%
	Non	70%	0%	10%

Source : Nos enquêtes 2014/2015.

La commercialisation des ovins emprunte une multitude de circuits de distribution et par conséquent fait appel à un nombre d'opérateurs économique très important et donne lieu à une spéculation très accentuée.

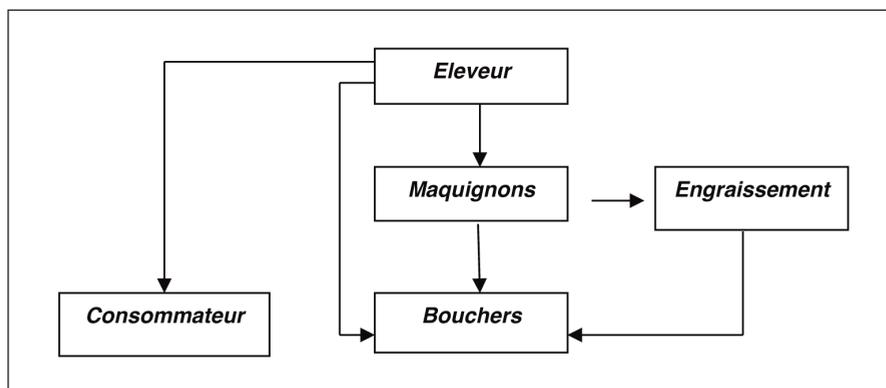


Fig. 1. Circuit de commercialisation des ovins hors période de l'Aid el Kébir à Sougueur.

Le circuit court est relativement simple, les ovins restent dans la région et il n'y a pas trop d'intermédiaires (Fig. 1). Ce circuit concerne toute l'année. Le circuit long, est pratiquement le plus courant pendant la fête de l'Aid el Adha (Fig. 2).

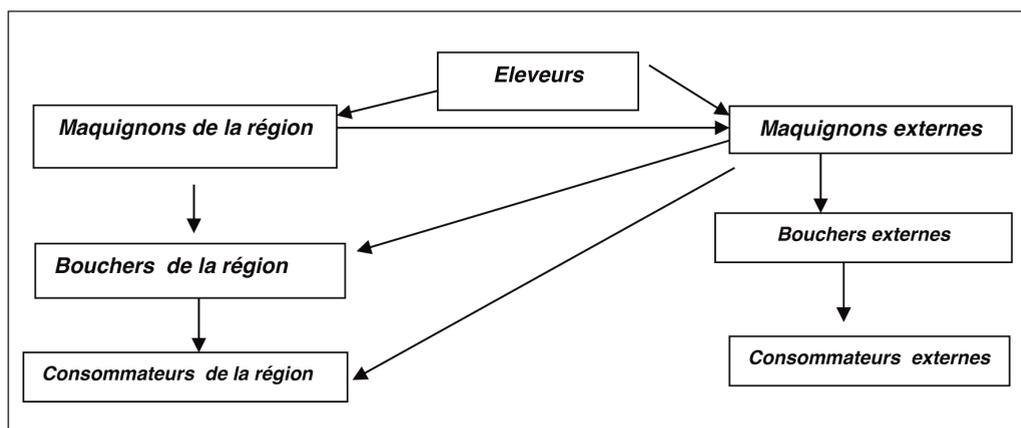


Fig. 2. Circuit de commercialisation des ovins en période de l'Aid el Adha.

En fin, les barrières limitant l'accès au marché sont constituées de taxes d'entrée au souk, des taxes d'abattage et des coûts de transport des ovins et de la viande ovine. La présence de plusieurs opérateurs économiques et l'existence d'une offre diversifiée font que le marché de Sougueur est intégré dans la catégorie des marchés à bestiaux nationaux.

L'analyse du comportement commercial des acteurs, faite à travers l'étude des quatre étapes de la transaction à savoir : pré-négociation, négociation, transfère de propriété et post-négociation, a révélé que les stratégies des acteurs dépendent étroitement de leurs moyens financiers. En conséquence, le comportement commercial diffère d'un type d'acteur à un autre et au sein d'une même catégorie d'opérateurs économiques. Comme l'étude le montre, le comportement de vente est orienté par les besoins de liquidité pour 86% des éleveurs et par la situation des prix pour 98% des maquignons. Cet état de fait implique une différence entre les acteurs en termes de pouvoir de négociation. En effet, les maquignons sont bien informés sur les prix, les quantités et la qualité des animaux. Ils choisissent les souks selon les opportunités commerciales.

Pour le transfère de propriété, le règlement des transactions se fait le plus souvent en espèce et au comptant, rarement par crédit, dont l'échéance de paiement ne dépasse pas deux semaines.

Les indicateurs utilisés pour analyser la performance du marché des ovins dans la région de Sougueur, sont les marges commerciales des différents opérateurs économiques de la filière (Tableau 2).

Tableau 2. Niveau des marges commerciales dégagées par les éleveurs

Catégorie d'âge	Prix de vente (DA/tête)	Coût de production (DA/tête)	Marge commerciale Brute DA/ tête	Marge commerciale nette DA/ tête
Agneaux	18 000	6 000	12 000	11 850
Agnelle	15 000	6 000	9 000	8 850
Antenais	30 000	10 200	19 800	19 650
Antenaise	25 000	9 600	15 400	15 250
Brebis	22 000	12 000	10 000	9 850
Bélier	45 000	15 000	30 000	29 850
Moyenne	25 833	9 800	16 033	15 883

Source : Nos enquêtes 2014/2015.

La marge commerciale nette est calculée en retranchant les frais de commercialisation de la marge brute. Ces coûts étant constitués de taxe d'entrée au souk (100 DA/tête) et de frais de transport de la ferme au souk (50 DA/tête). Très faibles, les frais de commercialisation par rapport aux marges brutes, le bénéfice dégagé par l'activité de l'élevage ovin est donc tributaire des prix de vente sur le marché et des coûts de production, qui sont tributaires des conditions pluviométriques et du système d'élevage, et non pas des coûts de commercialisation.

L'éleveur fait une marge nette moyenne de 15 000 DA/ tête pendant une saison de bonne pluviométrie, cependant cette marge pourrait être, presque divisée par deux, en cas d'une année sèche.

La marge commerciale nette du maquignon (Tableau 3) est estimée à, un peu plus de 10 000DA/ tête, moins importante que celle de l'éleveur. En effet, il achète les ovins au prix de vente de l'éleveur et il engage des frais dans l'opération d'engraissement. En fait, le relevé de ces ventes s'est fait pendant la période de l'Aïd elkébir de l'année 2014.

Tableau 3. Niveau des marges commerciales dégagées par les maquignons

Catégorie d'âge	Prix de vente (DA/tête)	Prix d'achat (DA/tête)	Coût moyen d'engraissement (DA/tête)	Marge commerciale brute (DA/tête)	Marge commerciale nette (DA/tête)
AAgneaux	35 000	18 000	3 500	13 500	13 350
Agnelle	30 000	15 000	3 000	12 000	11 850
Antenais	45 000	30 000	4 000	11 000	10 850
Antenaïse	40 000	25 000	3 500	11 500	11 350
Brebis	35 000	22 000	5 000	8 000	7 850
Bélier	60 000	45 000	6 000	9 000	8 850
Moyenne	40 833	25 833.33	4 166.66	10 833	10 683

Source : Nos enquêtes 2014/2015.

Il est à noter que la même enquête a été menée durant les années 2000 à 2008, le niveau des marges était plus important chez le maquignon que chez l'éleveur.

Pour calculer la marge nette des bouchers, on adopte la méthode pratiquée par les bouchers de la zone d'étude. En effet, on prend pour base, le prix d'achat de l'animal sur pied, on y ajoute les frais de déplacement du marché à l'abattoir, les frais d'abattage et les frais de transport de la carcasse, de l'abattoir à la boucherie. Le montant obtenu est divisé par le poids carcasse de l'animal plus une marge de 50 DA/kg, cela donnera le prix de vente de la viande ovine. Cependant, tous les bouchers de notre échantillon ne vendent pas plus d'un ovin par jour en moyenne. Sachant que le poids moyen carcasse d'un ovin abattu à la tuerie de Sougueur est de 13 kg, les dépenses moyennes d'une boucherie, entre amortissement du matériel, du magasin, le salaire des ouvriers et les assurances, s'élèvent à 900DA/jour, le boucher en question fera une marge déficitaire de 350 DA/jour.

Par ailleurs, ce même boucher, vend pendant cette journée, une tête de mouton au prix de 300 DA, une peau au prix de 150 DA et des abats complets (avec foie et cœur) au prix de 2200 DA, ce qui fera une marge nette d'environ 2300 DA/tête. Cela montre bien que le boucher fait sa marge bénéficiaire sur le 5em quartier si non in vendrait à perte.

IV – Conclusion

L'étude a révélé que les intermédiaires extérieurs assurent l'équilibre spatial et temporel entre l'offre et la demande, ils sont indispensables pour le fonctionnement flexible et efficace de la commercialisation des ovins. Les résultats de l'étude ont permis de conclure que les acteurs s'informent

d'une manière rapide, approximative mais fiable sur les prix des animaux. Pour ce qui est des marges, les résultats dégagés révèlent une volatilité des marges des différents opérateurs de la filière ovine dans la région de Sougueur. Le mode de conduite extensif, le plus dominant, largement tributaire des conditions climatiques engendre, dans le cas de sécheresse, des coûts de production excessifs ce qui entraîne des marges non conséquentes pour les producteurs. La fluctuation journalière des prix facilite la spéculation et engendre des manques à gagner pour les producteurs et des sur coûts pour les consommateurs.

Références

CFSDA (Centre de Formation Supérieur pour le Développement Agricole), 1994. *Le fonctionnement du marché ovine au Maroc.* SLE. Berlin, 176 p.

Pouch T., 2008. Un marché mondial de la viande ovine fortement polarisé. In : *Chambres d'agriculture*, 969 [02/01/2008], 7-10 (disponible sur : http://lafontaine.groupe-esa.com/index.php?lvl=bulletin_display&id=3490).