



## Modes d'organisation et de gouvernance du marché des ovins en Algérie. Cas de la région 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 349-354

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

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=00007297>

To cite this article / Pour citer cet article

Zoubeidi M., Boutonnet J.P., Chehat F. **Modes d'organisation et de gouvernance du marché des ovins en Algérie. Cas de la région 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. 349-354 (Options Méditerranéennes : Série A. Séminaires Méditerranéens; n. 115)



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

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



# Modes d'organisation et de gouvernance du marché des ovins en Algérie. Cas de la région de Tiaret

M. Zoubeidi M<sup>1</sup>, J.P. Boutonnet<sup>2</sup> et F. Chehat<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Université Ibn Khaldoun BP 78, 14000 Tiaret (Algérie)

<sup>2</sup>Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (CIHEAM, IAMM),  
3191 Route de Mende, 34093 Montpellier Cedex 5 (France)

<sup>3</sup>INRA Algérie, 02 Avenue des frères Oudek, BP 200, EL Harrach, 16200 Alger (Algérie)

---

**Résumé.** Les engagements entre les différents opérateurs de la filière ovine se font dans le cadre de transactions collectives ou bilatérales. Ces engagements sont implicites, variés et concernent : La fourniture d'intrants et l'octroi de crédits aux éleveurs, la gestion mutuelle et préventive du risque et les accords sur les prix et les modes de paiement. Les stratégies définies par les acteurs de la filière visent essentiellement la sécurisation des débouchés et la maximisation des revenus. En mobilisant la théorie de l'agence et la théorie des coûts de transaction, nous montrons que les relations contractuelles sont déterminantes dans les stratégies de production et de commercialisation des ovins. La réputation et la confiance sont au cœur des transactions pour pallier les asymétries d'information et l'opportunisme des partenaires échangistes. Pour la gestion des biens collectifs (pâturage communal), notre travail de terrain a révélé qu'il faut dépasser l'opposition frontale entre la gouvernance privée (marché) d'une part et la gouvernance étatique (loi) d'autre part. Selon la théorie d'E. Ostrom, qui conteste la théorie de Hardin, l'alternative étant une voie médiane de gouvernance via des communautés organisées. En effet, le succès de cette gouvernance réside dans la mobilisation des acteurs concernés : implication dans la gestion, le contrôle et la réparation.

**Mots-clés.** Biens communs – Contrat – Ovins – Transaction – Algérie.

## *Forms of organisation and governance of the sheep market in Algeria. Case of the region of Tiaret*

**Abstract.** *The commitments between the different operators of the sheep supply chain are established through collective or bilateral transactions. They are implicit, varied and concern supply of inputs and credits for farmers, mutual risk prevention and management and agreements on prices and forms of payment. The strategies defined by the partners in the supply chain focus mainly on securing outlets and maximising revenue. By applying the agency cost and transaction costs theories, we can prove that contractual relationships are decisive in sheep production and marketing strategies. Reputation and trust are at the heart of transactions in order to reduce asymmetry of information as well as opportunism of trade partners. As regards the management of collective goods (common pastures), our field work has revealed that it is necessary to overcome clashes between private governance (market) and state governance (law). According to E. Ostrom's theory, contradicting Hardin's theory, the alternative is a mid-way form of governance through organised communities. In fact, the success of this governance lies in stakeholder involvement in management, control and compensation.*

**Keywords.** *Common goods – Contract – Sheep – Transaction – Algeria.*

---

## I – Introduction

Indépendante depuis 'Algérie a connu depuis cette date une évolution considérable (Boutonnet, 1987). La colonie exportatrice de produits agricoles (vins, céréales, ovins) sur la base d'une économie agropastorale et de colons est devenue pays exportateur de pétrole et importateur de biens agricoles de base. Depuis la crise de 1986, le discours officiel n'a pas cessé de parler de la né-

cessité de développer les exportations hors hydrocarbures afin de réduire la dépendance excessive de l'économie nationale vis-à-vis de ce produit.

L'éleveur est face à un marché national libre et structuré par le capital commercial privé, les prix de la viande fonctionnent selon une "bourse informelle". Les acteurs de la filière n'opèrent pas à travers une organisation professionnelle. Il convient donc d'accompagner ces acteurs en mettant à leur disposition des crédits qui leur permettront de moderniser leur appareil de production et donc, faciliter la contractualisation des relations entre acteurs de la filière.

A cet effet, la problématique que nous traitons à travers ce travail tourne autour de la question suivante : *Les relations personnelles peuvent-elles jouer un rôle dans l'organisation du marché des ovins dans la région de Tiaret ?*

Les éleveurs regroupés en associations devront défendre leur activité en améliorant les conditions d'accès à l'aide, au crédit et à la ressource terre dans le cas de la transhumance. L'amélioration de l'environnement institutionnel, pourrait être à l'origine d'une meilleure efficacité économique. Pour se prémunir contre l'évolution des prix, les opérateurs établissent des contrats tacites qui pourraient constituer un instrument de régulation et de développement de la filière.

## II – Matériel et méthode

Le référentiel utilisé dans notre étude comme cadre d'analyse est basé sur la théorie de l'Agence et la théorie des coûts de transaction. Cette mobilisation des théories de l'entreprise a semblé pertinente dans la mesure où le travail que nous avons fait s'est recentré sur l'amont de la filière ovine comme l'approvisionnement en aliments du bétail et l'octroi de crédits. Pour cela nous sommes intéressés aux établissements de crédit : [Banque Agricole du Développement Rural (BADR) et Office Agricole Interprofessionnel des Céréales] qui doivent mettre en œuvre un système contractuel devant opérer dans un cadre d'organisation (coordination hiérarchique) connu. L'aval de la filière (de la production à la consommation) est caractérisé par des relations entre acteurs qui s'opèrent dans un « cadre marchand ».

Pour ce qui est de l'échantillon des acteurs enquêtés, il s'agit de 60 opérateurs dont 42 éleveurs, 8 maquignons et 12 bouchers. Des questionnaires spécifiques pour chaque activité ont été renseignés par les acteurs. Les questions ont porté essentiellement sur les relations personnelles ou professionnelles qui rendent l'activité de l'élevage ovin plus simple et plus rentable. Leur appartenance à des associations ou non et leur mode de conduite en cas de déplacement suite à la recherche du pâturage gratuit. Des questions concernant le choix du moment de vente des animaux et les lieux préférés pour réduire les coûts, ont été également posées.

## III – Résultat et discussion

Le marché des ovins et de la viande ovine dans la région de Tiaret, fait intervenir différents types de relations entre acteurs permettant l'échange de flux physiques, informationnels et monétaires (Fig. 1).

Ces relations concernent les acteurs remplissant les mêmes fonctions mais également les acteurs amont et aval de la filière.

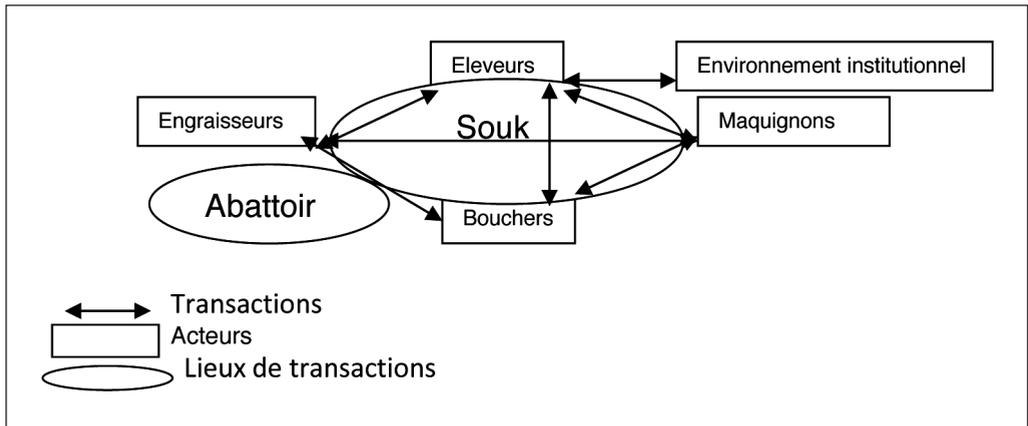


Fig. 1. Les acteurs de la filière ovine et leurs transactions.

## 1. La coordination verticale

Une étude empirique au niveau de la région de Tiaret a révélé que :

- 1° Deux groupes d'éleveurs peuvent être distingués selon la fonction principale : (i) Eleveurs/naisseurs : Ils ne font que de l'élevage (production, renouvellement); (ii) Eleveurs/naisseurs/engraisseurs : ils cultivent de l'orge et du blé pour l'alimentation de leur cheptel, pratiquent l'engraissement pour les fêtes (Aïd et Ramadhan).
- 2° Les maquignons : Intermédiaires qui exercent la fonction de médiation entre le producteur et le transformateur (achat, revente, stockage et engraissement). La majorité (60%) possède des ateliers d'engraissement et 50% exercent d'autres activités génératrices de revenus dans d'autres secteurs (bâtiment, commerce, administration...).
- 3° Les bouchers : Détaillants de la commercialisation de la viande.

### A. Relations entre éleveurs

La confiance contribue à réguler le comportement des partenaires échangistes. Le temps et l'expérience jouent un rôle déterminant dans la décision de coopération. La coordination fait appel à un contrat implicite et la constitution de réseaux (familial entre autres) permet d'asseoir la confiance entre les différents acteurs.

Selon le mode de vente : échelonné (en fonction du besoin de trésorerie) ou regroupé (périodes de fêtes), le choix du lieu de commercialisation (type de circuit), l'effectif du cheptel à mettre en transaction et le moyen de transport (dans le cas des ventes regroupées) sont décidés entre les acteurs du groupe. En cas de vente échelonnée (vente à la ferme), les relations de groupe et l'inscription informelle au réseau, permettent de mettre en circulation l'information que ces éleveurs ont la volonté de vendre.

Le rôle des relations personnelles est de faciliter la rencontre de l'offre et de la demande à travers la circulation de l'information et l'organisation des transactions. La coordination entre les éleveurs a aidé à supprimer les coûts de recherche d'un partenaire échangiste (coûts de transaction).

## **B. Relations des éleveurs/naisseur/engraisieurs**

Chacun de ces éleveurs possède un carnet où sont notées les quantités et les catégories d'animaux à préparer pour engraissement afin de répondre à des commandes exprimées par des demandeurs d'ovins du centre du pays (Alger, Tizi). C'est un contrat informel. Cela montre bien que la relation bilatérale est basée sur la confiance.

Le mécanisme de coordination et de coopération est établi après reconnaissance de la crédibilité de l'intermédiaire qui assure la connexion entre l'amont et l'aval de la filière. La confiance mutuelle entre les différents opérateurs de la filière facilite la coordination et permet de réduire les coûts de recherche et de négociation de clients.

## **2. La coordination horizontale**

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

Il existe des groupements mais de type familial, regroupant des éleveurs du même village. Le choix de l'interlocuteur servant de médiateur entre les groupements est basé sur les relations personnelles, c'est généralement un chef de famille qui est habilité à s'engager au nom des éleveurs. Mais le fonctionnement de ces structures est limité et très irrégulier, en l'absence d'un dispositif de coordination formel, les échanges se déroulent généralement en début de saison, pour l'approvisionnement en orge.

### **A. Mécanismes de coordination entre acteurs de la filière et environnement institutionnel**

L'environnement institutionnel de la filière ovine en Algérie est caractérisé par une absence quasi-totale de l'offre de services. La filière profite indirectement de l'offre de services destinée aux autres filières (céréales, bovin laitier). Le crédit « RFIG » (qui veut dire « Accompagnateur » en langue arabe) n'a engagé aucune action au profit de la filière dans la wilaya de Tiaret. La BADR refuse d'apporter de l'aide car il n'y a pas d'association ou groupement d'éleveurs organisés et pouvant désigner un interlocuteur faisant l'intermédiation entre la banque et les éleveurs (convention formelle ou contrat bilatéral) pour garantir le remboursement des exigences du crédit.

L'intermédiation par une organisation professionnelle s'inscrit dans le cadre des politiques d'organisation, de professionnalisation et de responsabilisation des éleveurs.

### **B. Crédit intrant alimentaire**

L'institution de crédit intrant alimentaire OAIC vend de l'orge subventionnée aux producteurs d'ovins par l'intermédiaire de la Chambre d'Agriculture (principal/agent). Ce mode de coordination permet à l'OAIC de minimiser les risques de comportement opportuniste des éleveurs, puisque le bénéficiaire doit présenter un certificat de vaccination du cheptel.

On doit noter que les éleveurs non affiliés à la Chambre d'Agriculture de la Wilaya se trouvent contraints de payer l'orge à 2500 Dinar Algérien/qt, voire plus, sur le marché local au lieu de 1550 DA auprès de l'OAIC.

Ce modèle contractuel, de crédit intrant permet certes, de sécuriser les approvisionnements en orge (début de campagne) mais il n'est pas viable dans la mesure où les quantités distribuées ne couvrent pas les besoins ou ne sont pas distribuées dans les délais.

### **C. Organisation de la transhumance**

En Algérie, le nomadisme et notamment la transhumance constituent la principale activité pastorale qui découle de facteurs historiques, économique et sociaux. C'est une forme d'adaptation à un milieu contraignant où l'offre fourragère est marquée par une insuffisance et une discontinuité dans le temps et dans l'espace.

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

La formulation du mode de négociation entre les usagers de parcours et les autorités locales est à cet égard cruciale. La coopération entre individus est basée ici sur le recours à des institutions formelles et informelles créées à cet effet, mobilisant le lien social. En effet, les communautés occupant ces lieux ont tissé des liens avec des éleveurs des régions de Laghouat et de Djelfa, les accueillent sur leurs terres de parcours et arrivent toujours à s'entendre sur le montant de location qui varie en fonction de l'année. En bonne année de pluviométrie les prix sont raisonnables mais en année de sécheresse, les agriculteurs sinistrés louent leurs terres à des prix élevés pour couvrir au moins les frais de semences.

L'Etat n'intervient pas dans ces transactions et les opérateurs, chacun trouve son compte sans qu'il y ait le moindre conflit.

On remarque là, que le bien commun est géré par la communauté qui le possède. La théorie d'EO est confirmée, ce n'est ni le marché ni l'Etat qui peuvent décider convenablement de la gestion d'un bien commun. Du point de vue économique, l'examen de cette coordination peut s'appuyer sur celle des conditions d'accès aux ressources qui sont constitués par des contrats fonciers ou des coûts d'accès aux ressources.

Pour le cas de l'Algérie, il n'y a pas de contrats fonciers, se sont :

- Des coûts liés au pouvoir d'information : Les transhumants doivent s'informer des dates d'ouverture des mises en défens, des prix de location des terres privées et des conditions de séjour.
- Des coûts de déplacement, liés au déplacement des familles avec leurs cheptels et leurs tentes.
- Le risque d'insécurité : Il y a un risque d'agression par les malfaiteurs et vol du cheptel.
- Le pouvoir de négociation : Lié à la négociation du prix de la location des terres et de la durée du séjour.

## **IV – Conclusion**

Les relations d'échange entre les producteurs et les autres acteurs de la filière (maquignons, bouchers et consommateurs) ne reposent pas sur des engagements contractuels fermes mais sur des relations informelles basées sur la confiance. La confiance est basée ici non seulement sur la réputation acquise après plusieurs transactions, mais surtout à travers les relations sociales entretenues avec les producteurs. Autrement dit, ce capital confiance ou capital sympathie est acquis à travers une réputation de crédibilité des relations marchandes et non marchandes entre les différents acteurs de la filière : règlement de problèmes quotidiens tels que acompte sur le montant d'achat, garde des animaux non vendus pour les maquignons qui ne sont pas de la région, pos-

sibilité de crédit pour l'approvisionnement en aliment de bétail pendant le séjour du cheptel jusqu'au jour de la vente. Pour les transformateurs, ce capital confiance est un enjeu important pour garantir des revenus stables, pour sécuriser leur approvisionnement et pour fidéliser une clientèle de plus en plus exigeante sur le plan prix et sur le plan qualité. Cependant, ces relations permettent la constitution d'un capital social qui est un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance (Bourdieu, 1980). La constitution de réseaux dans le cas de la filière ovine dans la région de Tiaret permet de limiter les incertitudes concernant la commercialisation et permettent ainsi de réduire les risques de gestion.

L'absence d'organisation formelle n'empêche pas ces acteurs d'une même localité d'échanger sur les problèmes relatifs au développement de la filière. L'existence de réseaux au niveau de la commercialisation peut réguler le marché et régler certains problèmes. Néanmoins, ces relations de réseaux constituent, selon l'analyse économique classique, des imperfections du marché. Elles peuvent être à l'origine de la constitution de monopoles ou d'oligopoles avec une répercussion sur les prix des produits. Les relations personnelles sont au cœur des transactions, elles facilitent la rencontre de l'offre et de la demande à travers la circulation de l'information et l'organisation de la transaction, mais il se trouve que la confiance est altérée en cas de non respect des engagements par l'une des parties.

Le prix des ovins sur pieds, la disponibilité de l'aliment de bétail et la qualité du produit constituent les principaux mécanismes entre acteurs de la filière. Les transactions reposent essentiellement sur des engagements contractuels implicites entre les acteurs. Cependant, la filière est bien organisée dans l'informel. En effet, sans recours au marché ou à l'Etat, comme l'a avoué Hardin dans la tragédie des communs, la gestion des pâturages est bien organisée. sans dysfonctionnement ni conflits entre les communautés. Ces mécanismes de coordination hybride permettent d'assurer une stabilité des relations d'échange et une efficacité de cette filière malgré une forte dépendance à des mécanismes externes notamment l'approvisionnement en orges.

Cependant, ces contrats implicites sont caractérisés par l'absence de système d'organisation formel (dispositif écrit = sanction au contre venant).

## Références

- Aréna R., 1982.** Méso analyse et théorie de l'économie industrielle. Dans : ADEFI (éd.), *Economie industrielle : Problématique et méthodologie*, Paris : Economica ; p. 21-40.
- Bourdieu P., 1980.** Le capital social : notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 31, p. 2-3.
- Boutonnet JP., 1999.** *La spéculation ovine en Algérie : un produit clé de la céréaliculture*. Notes et documents, n° 90. INRA. Montpellier.
- Brousseau E. et Codron J.M., 1998.** La complémentarité entre formes de gouvernance. Le cas de l'approvisionnement des grandes surfaces en fruits de contre saison. *Economie rurale*, Août 1998, n° 245-246, p. 75-83.
- Brousseau E. et Glachant J.M., 2000.** Economie des contrats et renouvellement de l'analyse économique. *Revue d'économie industrielle*, n° 92, p. 23-50.
- Curien N., 1999.** Coordination et réseaux : de l'interconnexion à l'intermédiation. Dans : Callou M., Cotiendet P., Curien N. et al. (éds.), *Réseaux et coordination*. Paris : Economica, p. 133-151.
- Morvan Y., 1985.** L'économie industrielle et la filière. Dans : ADEFI (éd.), *L'analyse filière*. Paris. Economica, p. 5-9.
- Ostrom E., 2010.** *Gouvernance des biens communs. Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*. Paris : Ed Nouveaux horizons. 299 p.
- Padilla M. et Bencharif O., 2001.** Approvisionnement alimentaire des villes : concepts et méthodes d'analyse des filières et marchés. In: Padilla M. (ed.), Bensaid T. (ed.), Hassainya J. (ed.), Legrusse P. (ed.). Les filières et marchés du lait et dérivés en Méditerranée : état de lieu, problématique et méthodologie pour la recherche. Montpellier : CIHEAM. *Options Méditerranéennes*, Série B, n° 32, p. 259-277.
- Williamson O.E., 1994.** *Les institutions de l'économie*. Paris : inter éditions. 404 p.