

A. K. ATCHEMDI ET F. CHEHAT

Influence climatique sur le fonctionnement du marché des ovins de gros de Djelfa, les fluctuations du prix et les conséquences structurelles

L'offre et la demande de moutons sur le marché de gros de Djelfa sont sujettes à des variations saisonnières globales. Les anticipations et le comportement rationnel de l'acheteur et du vendeur sur l'évolution du marché peuvent avoir une influence sur les flux physique et monétaire. Les agents économiques les plus favorisés financièrement sont ceux qui tirent des avantages de l'existence d'une forte fluctuation du prix. Les phénomènes de consommation, de production et de formation des prix sur le marché, et le niveau de risque lié à l'aléa climatique entraînent à long terme un reclassement des catégories de producteurs et une concentration des exploitations de moutons. Parmi les autres participants au marché, les bouchers sont les mieux organisés et maîtrisent leurs activités de l'achat à la commercialisation. Malgré cela, ils sont eux aussi soumis aux variations des prix sur le marché de gros, mais peut être dans une moindre mesure. Deux raisons justifient cela ; d'une part, les bouchers constituent des stocks stratégiques d'animaux et, d'autre part il y a la faible variation du prix des produits qu'ils débitent aux consommateurs en fin de chaîne. Les consommateurs subissent les effets des ajustements qui s'opèrent sur le marché de gros sans aucun moyen de défense puisque le marché de la viande ovine échappe à toute forme de régulation étatique. Puisque l'élevage dépend encore lourdement des ressources naturelles, le développement de cette activité est indissociable, à long terme, d'autres enjeux, écologiques, économiques et sociaux.

Mots-clés :

Marché de moutons - Rationalité des agents économiques - Offre et demande de produits - Prix - Influence climatique

INTRODUCTION

La région de Djelfa est de loin la principale zone de production de moutons avec 2.002.264 têtes en 2002, soit 13,42% du cheptel total steppique estimé à 14.92 millions de têtes pour un effectif national de 18.21 millions d'ovins [HCDS, 2002]. Elle possède également le plus gros marché à bestiaux où se confrontent l'offre et la demande exprimées par les agents économiques. C'est à partir de cette confrontation que s'obtient le prix du produit ovin. Cependant, ce prix subit des fluctuations périodiques sur le marché impliquant des conséquences structurelles à long terme.

Comment et avec quelles conséquences structurelles fluctue globalement le prix du mouton sur le marché ?

Certaines catégories d'intervenants sur ce marché peuvent-elles tirer avantage de ces fluctuations ?

Pour répondre à ces questions dans le cadre de cet article, les hypothèses suivantes ont été retenues :

-Le fonctionnement du marché et le prix des moutons, à l'instar de nombreux autres produits agricoles, sont soumis à des fluctuations saisonnières importantes, lesquelles favoriseraient certains participants au marché

- S'il existait des comportements à caractère spéculatif, ceux-ci limiteraient le rôle du marché

- Le flux physique des échanges et la marge perçue par chaque intervenant suivent les mouvements du prix.

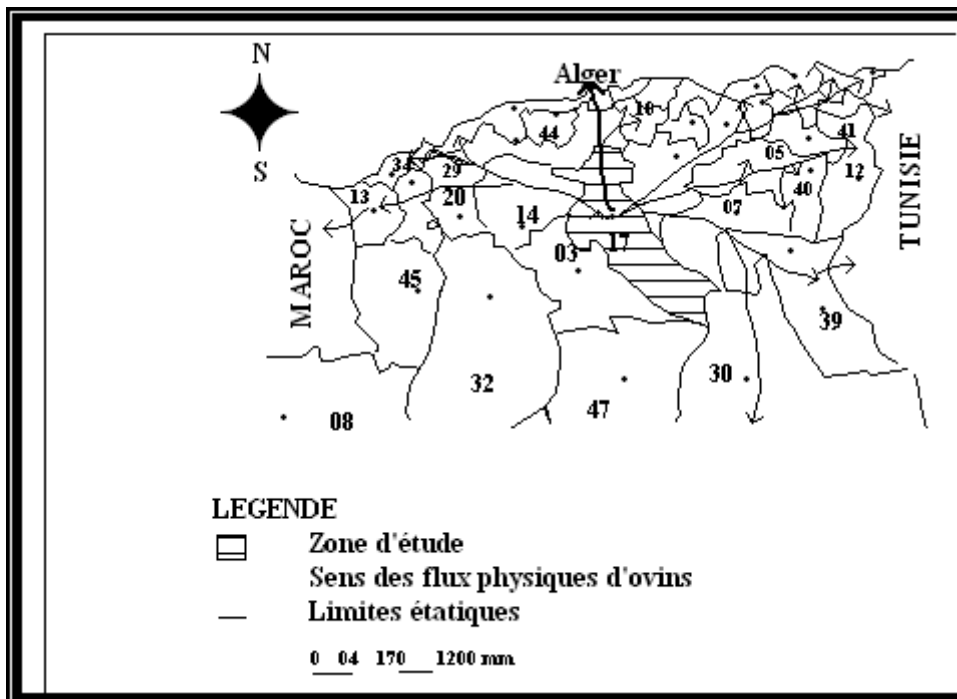
La méthodologie adoptée pour vérifier les hypothèses repose principalement sur les informations recueillies grâce à une observation hebdomadaire du marché ovin de gros. A partir de là, l'analyse a requis une démarche micro-économique se basant particulièrement sur les activités des agents économiques intervenant sur le marché.

1 - LE FONCTIONNEMENT DU MARCHÉ OVIN DE GROS DE DJELFA

La production de moutons est une activité prépondérante dans la région de par les volumes physique et monétaire qu'elle génère, mais aussi de par le nombre des actifs agricoles qu'elle occupe [HCDS, 2001]. Le produit de cet élevage, la viande rouge, est essentiellement orienté vers le marché intérieur par le biais du marché de gros de Djelfa.

En effet, le marché de la région joue un rôle important, d'abord en tant qu'espace de transactions, de rencontres des acheteurs et des vendeurs, mais aussi en tant que vecteur d'approvisionnement de presque tous les autres marchés intérieurs du pays, voire ceux des pays voisins, notamment la Tunisie et le Maroc (cf. carte n°1). Pour ces derniers, il s'agit d'exportations frauduleuses entraînant un manque à gagner important de recettes fiscales pour le pays ainsi qu'une érosion du patrimoine génétique. Ce phénomène fait augmenter la demande solvable pour ce produit, ce qui se répercute inévitablement sur le niveau du prix intérieur.

Carte n°1 : Destination des flux physiques ovins du marché ovin de gros de Djelfa, 2002



Source : Les enquêtes sur le marché ovin de gros de Djelfa, 2002.

La consommation de la viande rouge dans le pays varie en volume en fonction des régions; le nord du pays est un grand consommateur par rapport aux autres régions en raison de la concentration humaine qu'il connaît, et de l'importance des catégories sociales disposant d'un revenu élevé qui y résident. La steppe ne consommant que 15% de sa production, le reste est destiné aux centres urbains du nord-est algérien particulièrement [HCDS, 2002]. Pour ces grandes agglomérations, la région de Djelfa assume une fonction de régulation de leurs marchés pendant les périodes de hausse sensible de la demande.

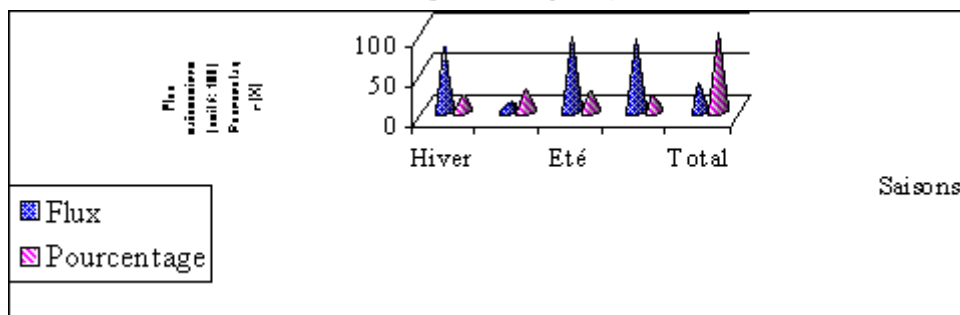
2 - APPROCHE ANALYTIQUE DES FLUX PHYSIQUES

En 2002, l'analyse des flux physiques montre, à travers la figure n°1, des variations saisonnières sensibles. Ces fluctuations sont sous les influences du cycle biologique des animaux, de la demande occasionnelle, mais aussi de l'état des pâturages, lui-même soumis à l'aléa climatique.

Les anticipations des producteurs et des consommateurs sur l'évolution des prix peuvent avoir une influence sur la quantité échangée. On sait par exemple, que dans les périodes d'aléa climatique, la tendance est d'anticiper les ventes afin de se prémunir contre la dépréciation excessive. A l'inverse, suite à des hausses jugées exacerbées à cause d'une bonne année, les acheteurs peuvent différer leur achat en attendant que le prix revienne à des niveaux jugés plus raisonnables avec un retournement du climat [Gauthier et Leroux, 1981].

Par ailleurs, les éleveurs ont tendance à garder le maximum d'ovins pendant la période où l'herbe est abondante. Cette abondance de l'herbe réduit les dépenses alimentaires et les besoins financiers des exploitations. Une fois les parcours épuisés, le durcissement des conditions d'élevage poussent à la mise en vente des animaux.

Figure n°1: Flux physiques saisonniers moyens des ovins dans le marché de gros de Djelfa; 2002



Source : Enquêtes sur le marché de gros de Djelfa 2002.

En temps normal les périodes de vente s'étalent d'avril à septembre comme l'illustre la même figure n°1. La majorité des éleveurs préfèrent (cycle biologique aidant) réaliser leur programme de reproduction de telle façon que la plupart des agnelages se fassent en automne et en hiver. Ce sont les périodes de pluie, de reprise et d'intensification des fonctions biologiques des végétaux. Ceci explique également la régression des flux physiques durant cette période où les animaux de boucherie sont en volume peu important sur le marché.

En revanche, le printemps et l'été dans la région de Djelfa correspondent à la période de forte commercialisation de l'ovin. Cela coïncide avec la baisse et la fin du cycle reproductif, à la fois, des végétaux et des animaux. Les agneaux prêts à la vente sont surtout commercialisés pendant leur phase de croissance; par contre, les antenaises prêtes à la vente arrivent sur le marché deux mois avant les fêtes. Les autres catégories connaissent une forte irrégularité de flux sous l'influence des paramètres différents comme on le verra plus loin.

3 - ANALYSE DES AGENTS INTERVENANT SUR LE MARCHÉ DE DJELFA

D'importantes transactions s'y déroulent en faisant intervenir diverses catégories de participants. Cependant, dans le temps, ce marché est très imprévisible car soumis à l'influence de certains facteurs climatiques: pluviosité, sécheresse, chaleur et épidémie. Ceci signifie que les possibilités de l'offre du produit sont commandées par les conditions naturelles, y compris les potentialités fourragères de la steppe, mais aussi par la capacité des offreurs à y faire face.

Les éleveurs : En amont du circuit de commercialisation, ils jouent un rôle important dans l'échange de l'ovin puisque ce sont eux les producteurs. L'effectif moyen annuel d'un éleveur est de 148 têtes. Cette quantité varie entre 27 ovins pour un petit éleveur et 712 pour le gros exploitant. Les éleveurs fournissent le marché à raison de 15 à 16 têtes en automne et 12 à 13 bêtes par semaine en hiver. En fait, les producteurs interviennent généralement sur le marché deux semaines sur trois, donc environ 34 fois dans l'année. Leur part hebdomadaire dans les transactions opérées sur le marché ovin de gros de Djelfa ne représente que 29.59% du volume total. La moyenne mensuelle entre les deux saisons est de 14 à 15 têtes réparties entre les catégories d'ovins comme suit: 54% entre agneaux et antenais, 20.74% entre agnelles et antenaises, 17.38% de brebis et 6.7% de béliers.

Les ventes de brebis s'accroissent surtout en hiver. C'est la saison durant laquelle les éleveurs renouvellent leurs troupeaux. La structure des ventes montre que les transactions les plus importantes se déroulent au printemps et en automne. Elles portent essentiellement sur les agneaux, les antenais, les agnelles et les antenaises. Ce qui correspond au programme de reproduction adopté par nombre de producteurs pour une gestion rationnelle en temps normal.

La clientèle des éleveurs est, comme l'illustre le schéma n°1, constituée par les autres producteurs, les bouchers, les maquignons locaux et nationaux. Les éleveurs achètent les ovins de leurs concurrents, menacés ou non, pour renouveler leur cheptel, engraisser ou encore agrandir leur exploitation. Si les courtiers et les bouchers opèrent en petit nombre, les maquignons présentent les mêmes caractéristiques que les éleveurs.

Les maquignons : Ils se présentent comme l'élément moteur dans les transactions sur l'ovin, car ils servent d'intermédiaires entre les producteurs et les vendeurs et sont les plus importants intervenants en nombre dans la circulation et l'échange du produit [Hamlaoui, 1974]. Les maquignons fréquentent le marché essentiellement au cours de deux périodes agricoles : l'automne et l'hiver, et on peut les classer en deux catégories selon leur espace géographique d'intervention.

Les maquignons locaux : La majorité de ces maquignons sont des éleveurs. Ils agissent en collecteurs des ovins au niveau des petits marchés locaux (Hassi-Bahbah, Ain-Ouassara, Ain-Romia, Messad, Birine, Charf, etc.) ou directement auprès des éleveurs dans les

exploitations afin de les mettre sur le marché de Djelfa fréquenté par les gros commerçants : les maquignons des marchés intérieurs.

Le nombre moyen de bêtes mis individuellement sur le marché hebdomadaire est de 22 ou 23 têtes à l'automne et de 34 ou 35 à l'hiver. En fait, le maquignonage est lié à la nature du marché étudié qui est principalement un marché de production où le nombre des vendeurs est nettement supérieur à celui des acheteurs. Ce sont les maquignons qui collectent les produits pour les rassembler sur les marchés du Tell, lieux de regroupement caractérisés par une situation oligopolistique due à la nature de l'offre [Hamlaoui, 1974]. De par leur position sur ces marchés, les rapports entre maquignons sont très instables variant de l'entente tacite à une concurrence exacerbée.

En 2002, l'offre des maquignons locaux pendant l'hiver a particulièrement augmenté sous l'effet conjugué de la période des fêtes et de celle du renouvellement des troupeaux. Dans leur stratégie de collecte, basées sur les expériences passées, les maquignons locaux évitent les marchés, principalement le marché de Djelfa, où le prix d'équilibre entre l'offre et la demande est élevé, au regard de celui des marchés précédemment cités et au regard du prix sur les exploitations. Les maquignons locaux sont les principaux acheteurs d'ovins aux exploitants en dehors du marché. (cf. schéma n°1). Ils se déplacent sur les lieux d'élevage. Ils choisissent et négocient les animaux. Ils ont un grand pouvoir de négociation et les besoins financiers immédiats des éleveurs, notamment les petits et moyens, leur donnent un avantage certain. Si le prix est très favorable, ils optent pour l'achat de toutes les catégories d'ovins, mais en privilégiant la catégorie la plus demandée. Les brebis sont généralement les plus recherchées par les exploitants dans le but de reconstituer leur cheptel durant la période des mois de septembre-octobre jusqu'au mois de mars. Toutefois, ce comportement est clairement observable pendant les années de pluviosité abondante dans la région. Par contre, l'achat des agneaux, agnelles, antenais et ovins de boucherie s'étale sur toute l'année, notamment lors des périodes des fêtes.

Dans la structure de leur clientèle, les maquignons locaux fournissent les maquignons des marchés intérieurs du pays en particulier ceux de l'est algérien. Cet échange entre les maquignons locaux et ceux de l'intérieur se réalise dans le marché de Djelfa. Le reste fait l'objet de transactions entre eux. On peut remarquer que la pratique très courante de la vente à crédit lors de ces échanges est un moyen de fidéliser les clients et d'établir un climat de confiance.

Les maquignons nationaux : Ce sont des acheteurs qui demandent ou offrent leurs produits ovins vifs et proviennent d'horizons divers. Ils opèrent sur le marché hebdomadaire de Djelfa, soit en automne, soit en hiver.

En automne, les maquignons en provenance des régions où on rencontre des producteurs ovins, acheminent à chaque passage sur ce marché une quinzaine de têtes ovines, en moyenne. C'est le cas des commerçants nationaux venant des régions de Laghouat, Ghardaïa, etc. En hiver et en

automne, d'autres maquignons arrivent de Souk Ahras, Annaba, Sétif, Jijel, Alger, Oran, etc. pour s'approvisionner sur le marché de production de Djelfa.

Chaque semaine, ces demandeurs des marchés intérieurs achètent chacun 50 à 70 ovins qu'ils acheminent sur les marchés de leur région respective. Le transport est assuré par leur propre véhicule ou par des véhicules de location. Pour gagner du temps et recueillir les renseignements précieux sur l'état du marché, ils arrivent dans la ville la veille de la tenue du marché. A cet effet, ils ont noué des relations solides et tissé des réseaux de renseignements avec les différents agents économiques de ce lieu géographique. Les participants au marché (acheteurs et vendeurs) sont conscients de la valeur de l'information pour eux-mêmes. Les efforts consacrés à la recherche d'informations et la puissance de leurs réseaux d'information en sont une preuve. Ils espèrent gagner du temps et avoir des réductions des coûts. Dans ce cas l'information constitue pour eux une ressource d'autant plus importante qu'elle circule, qu'elle s'enrichit dans l'échange [Zeyla et Zeyla, 1997].

Le goût et les préférences des maquignons des marchés intérieurs portent essentiellement sur les produits tels que les agneaux et les antenais. Cependant, les maquignons de l'est algérien se distinguent par l'achat des brebis réformées et des béliers. Les maquignons des marchés intérieurs, en participant au fonctionnement du marché, assument les fonctions qui sont les leurs :

- Approvisionnement en produits ovins des marchés de consommation à partir du marché de production de Djelfa ;
- Rôle de charnière entre la zone de production steppique et les zones de consommation;
- Stockage et/ou engraissement pour réguler le marché.

Les courtiers et les bouchers : Les premiers se placent entre les éleveurs et les maquignons. Après la conversion de beaucoup d'éleveurs en maquignons, il n'est resté aux courtiers qu'une infime marge de manœuvre et tous procèdent de la même manière.

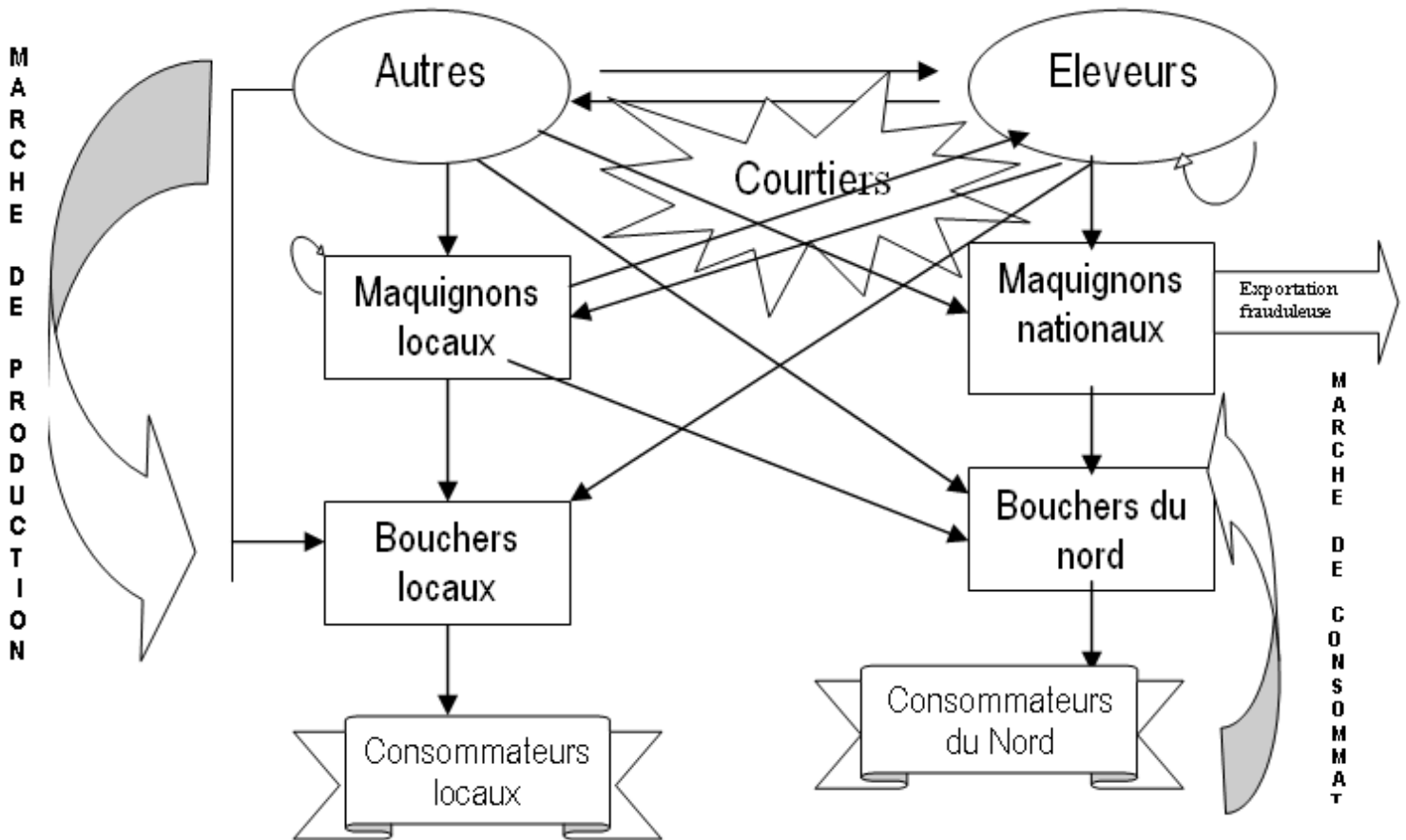
Dès l'ouverture du marché, ils achètent à chaque vendeur les animaux en fixant un prix et en lui versant une avance; généralement 100 DA/tête (91 DA = 1 Euro). Cependant, en accord avec les propriétaires d'animaux, ceux-ci peuvent reprendre et vendre eux-mêmes les animaux si on leur propose un prix supérieur à celui convenu. A la clôture du marché, en cas de vente, les courtiers récupèrent la rente générée par leur comportement à caractère spéculatif, et dans le cas contraire, soit les courtiers, soit les éleveurs (suivant l'accord entre les deux) récupèrent la marchandise afin de la vendre ultérieurement.

L'effectif moyen hebdomadaire transitant entre les mains de chaque courtier est de 23 ovins en automne et de 13 en hiver. Les activités des courtiers s'intensifient deux mois avant les fêtes, ainsi qu'au printemps et

en automne. Ils ne disposent pas de ressources financières importantes en raison de leur manière d'opérer, car, le plus souvent, ce sont d'anciens éleveurs victimes en majorité de l'aléa climatique, ruinés et au chômage, qui cherchent une source de revenus.

Parmi les bouchers, certains sont en même temps éleveurs, mais les animaux issus de leur élevage propre ne sont abattus que lorsqu'il y a une hausse sensible de prix sur le marché. L'approvisionnement de ces bouchers se fait à hauteur de 70% à partir du marché de Djelfa, de 10% et 5% respectivement sur ceux de Hassi-Bahbah et de Aïn-Romia. Les fournisseurs des bouchers locaux sont les maquignons (50% de leurs achats), les éleveurs avec 25%, les engraisseurs (17%). Le reste, soit 8%, provient des courtiers. Les bouchers s'intéressent peu aux engraisseurs, car ils réalisent eux-mêmes l'engraissement.

La quantité moyenne achetée sur le marché est de 26 ou 27 bêtes par semaine. Les bouchers expriment leur préférence pour les mâles à cause de l'avantage pondéral de leur carcasse générant plus de profit. En outre, leur viande est bien plus appréciée des consommateurs. Pour chaque boucher, les abattages hebdomadaires sont en moyenne de 47 têtes, répartis entre les différentes catégories d'ovins notamment les antenais et les agneaux.



Source : Les enquêtes sur le marché ovin de gros de Djelfa, 2002.

La différence entre la quantité achetée sur les marchés locaux (au total 78% des achats) et le volume des abattages hebdomadaires est de l'ordre de 13 animaux. Cela confirme le fait que les bouchers constituent des stocks d'animaux et que la majorité de ces agents économiques effectuent des activités connexes d'engraissement. Il s'agit de stocks stratégiques pour se prémunir contre des hausses imprévues de prix en certaines périodes. C'est aussi une façon d'épargner propre à cette catégorie d'intervenants. A travers les intermédiaires, *les consommateurs sur ce marché de gros présentent deux caractéristiques: leurs goûts et leur revenu* [Schrotter, 1996]. Leur revenu peut être représenté par la taille de leur ensemble de consommation économiquement réalisable, c'est-à-dire la part du revenu à consacrer à l'acquisition du bien ovin. Et les goûts des consommateurs découlent de leurs habitudes et préférences alimentaires. On a constaté que l'existence de consommations différentes, pour des individus placés dans la même situation (même revenu, même lieu de résidence etc.) ne peut s'expliquer que par des goûts ou des préférences différentes [Percheron, 1999].

4 - APPROCHE DU PRIX DES OVINS

Si l'on examine la structure du prix des ovins, comme le montre la figure n°2, il apparaît que celui-ci fluctue en fonction de la période de mise sur le marché, de la pluviométrie et en fonction du poids, mais le

déterminant principal reste l'offre et la demande sur le marché. Les prix évoluent suivant l'offre et la demande et accusent un maximum en hiver et un minimum en été.

Estimation des marges : Dans les circuits de commercialisation tels qu'ils sont organisés dans la zone, l'estimation de la marge commerciale pour chaque type d'opérateurs est très difficile à faire. C'est la conséquence des fluctuations de prix sur le marché durant toute l'année ; c'est également celle du transit d'un animal par un grand nombre d'intervenants avant d'arriver en fin de circuit, et enfin celle des différents ajustements effectués par les maquignons.

Ces derniers achètent des troupeaux hétérogènes en lots. Puis ils font le tri selon l'état des animaux pour constituer des lots homogènes afin de répondre aux besoins de leurs clientèles. Les ovins maigres constituent des lots d'engraissement et ne seront vendus que deux ou trois mois plus tard. Par contre, les ovins gras achetés sont vendus immédiatement et parfois l'opération de tri porte sur les animaux mêmes car les préférences des clients sont affinées.

Par ailleurs, le prix d'achat moyen des ovins est le même pour l'ensemble du lot; par contre le prix de vente est différent et reste dépendant des ajustements opérés par les maquignons et les bouchers ainsi que de la qualité de l'animal (poids, sexe, âge, état d'engraissement). Enfin, si la vente est faite à un autre maquignon, la chaîne s'allongera et cela compliquera encore l'estimation des marges commerciales. A chaque stade, l'opérateur concerné défait les lots qu'il a reçus de plusieurs fournisseurs et les refait pour ses divers clients.

Tableau n°1 : Estimation et répartition des marges perçues

Circuit court		Circuit long				
Eleveur	Boucher Local	Agents économiques	Boucher Externe	Maquignon Externe	Maquignon Local	Eleveur
13600	15330	Vente ou chiffre d'affaire (DA)	17230	15160	14400	13600
6800	13840	Charge ou coût d'achat (DA)	15430	14710	14085	6800
6800	1490	Marge (DA)	1800	450	315	6800
50	9,71	Taux de Marge	10,44	2,96	2,18	50

Source : Les enquêtes sur le marché ovin de gros de Djelfa, 2002.

Dans cette situation, privilégier le prix d'achat de l'ovine, soit auprès des éleveurs, soit auprès des maquignons locaux, et le prix de vente de la viande au détail, paraît la meilleure méthode. La question des marges est ainsi abordée entre l'amont et l'aval du circuit de commercialisation en termes de marges dégagées à partir d'un animal adulte de 52kg pour lequel le coût de production au niveau de l'éleveur est de 6800DA; la recette totale est de 15330DA (prix de débit aux consommateurs dans le circuit court). Au bout du second la recette totale est de 17.230DA (prix de débit aux consommateurs).

Du reste, au regard du greffage de nombreux intermédiaires, il y a en fait deux faits économiques qui s'observent (tableau n°1) :

L'éleveur : Il y a en moyenne transfert de revenu de 4,21% de l'agent producteur vers les intermédiaires de la chaîne de commercialisation: les maquignons, les courtiers, les bouchers.

Le consommateur : c'est l'agent économique qui subit les conséquences de la longueur du circuit de commercialisation. Celui-ci, en fin de chaîne, voit le prix de ce bien alimentaire fortement accru, puisque chacun des intervenants doit prélever son profit.

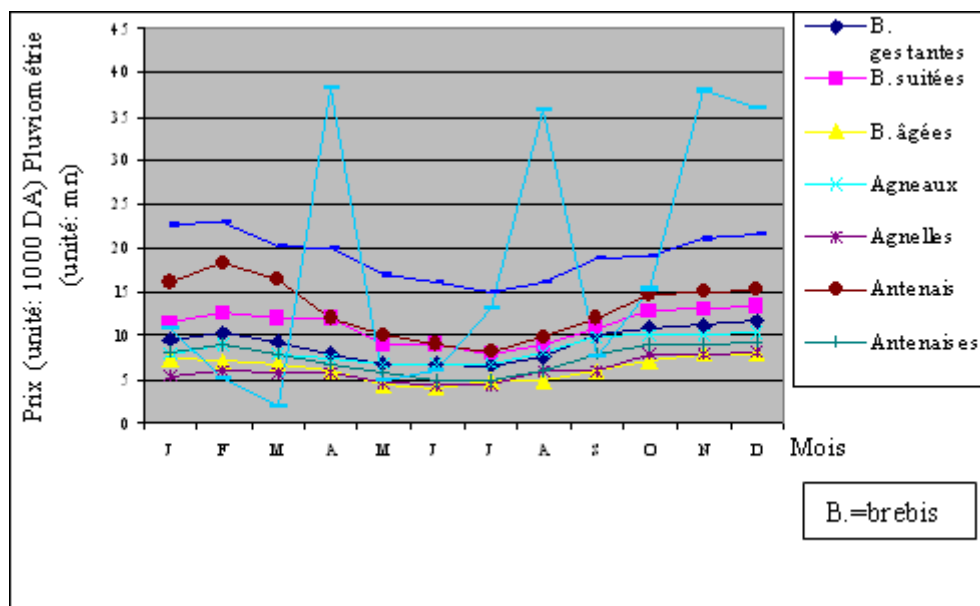
L'effort du boucher pour réaliser les ajustements et la régulation du marché est rémunéré principalement par la valorisation du cinquième quartier (abats et peau). Au total, l'essentiel de la valeur ajoutée revient à l'éleveur (environ 75%), 19% allant au boucher. Les marges des bouchers et des maquignons portent tout de même sur l'ensemble du volume traité et intègrent les retombées financières issues des reconstitutions des lots.

Les facteurs climatiques de fluctuation du prix : Parmi les facteurs extrinsèques, il y a notamment les températures et la pluviométrie. La zone est une région semi-aride: non seulement les pluies y sont peu abondantes en période pluvieuse (entre 200 et 300mn de pluie par an), mais, de surcroît, l'évaporation y est très forte à cause de la chaleur d'été [Pouget, 1980].

La pluviométrie : Les enquêtes révèlent qu'une saison dite *bonne* suppose des quantités de pluies supérieures ou égales à la moyenne saisonnière avec une bonne répartition dans le temps. Cela augmente la productivité des parcours qui alimentent les troupeaux ovins. En fait, la précipitation est efficace lorsqu'elle se répartit sur toutes les périodes et sur toute la région pour améliorer la productivité des pâturages (alimentation des troupeaux) et des cultures de céréales (avoine, orge) généralement non irriguées (stockage du foin). Mais les périodes les plus importantes sont l'automne, la fin de l'hiver et le début de printemps jusqu'à avril. Ces périodes favorisent l'activité biologique des herbes et la réussite de la campagne agricole (élevage).

En cas de bonne année donc, le prix des ovins est élevé comme le montre la figure n°2. Les vendeurs limitent leur volume de vente causant une baisse de l'offre par rapport à la demande. Peu nombreux, ils renforcent leur position par des ententes et des collusions faisant flamber les prix. En revanche, en cas de sécheresse persistante, l'éleveur est fragilisé et devient vulnérable sur le marché. Les besoins d'achat des aliments du bétail et ceux de la famille poussent à la mise en vente des moutons. Ce sont les petits et, dans une moindre mesure, les moyens éleveurs, ou les catégories d'éleveurs ne disposant pas de revenu extérieur, qui connaissent plus d'handicaps. L'acheteur voit sa position renforcée face à la concurrence impitoyable entre les vendeurs sous la pression des embarras financiers. Par conséquent, on assiste à une baisse significative du prix de l'ovin.

Figure n°2 : Variation des prix des ovins suivant la pluviométrie



Source : Enquêtes sur le marché de gros de Djelfa; 2002.

La pluviométrie du mois d'avril n'a que peu d'influence sur le prix des ovins en raison du fait que les mois précédents (fin d'hiver) ont été marqués par la sécheresse. La sécheresse a évidemment provoqué un ralentissement du cycle biologique des végétaux et donc fait baisser la productivité des parcours.

La période d'été étant celle de toutes les difficultés, les pluies d'automne, malgré leur faiblesse, agissent sur l'offre du marché entraînant une forte hausse du prix des ovins. Ceci s'explique par le fait que l'automne est une saison qui permet de prévoir les conditions climatiques de la future campagne agricole et l'offre du marché.

La température : *La grande amplitude thermique (hiver froid et faiblement pluvieux, été chaud et sec) est l'une des caractéristiques les plus marquées de la zone centrale steppique [Pouget, 1980].* Elle commande les déplacements massifs saisonniers, soit vers les régions sahariennes en hiver, quand les gelées hivernales inhibent la poussée de l'herbe, soit vers les zones céréalières au moment où les fortes chaleurs ralentissent l'activité biologique des végétaux. Cela induit en même temps la rareté ou la pénurie des aliments de bétail et leur renchérissement, mais également l'éclosion de certains parasites contre lesquels il faudra nécessairement engager des dépenses.

Vidés de leur sens d'autrefois, les déplacements massifs et saisonniers des troupeaux aujourd'hui ne sont plus motivés que par la seule quête d'une végétation gratuite pour réduire le plus possible les dépenses d'exploitation, en :

- Echappant à la hausse des prix des aliments du bétail engendrée par leur rareté sur les hauts plateaux;

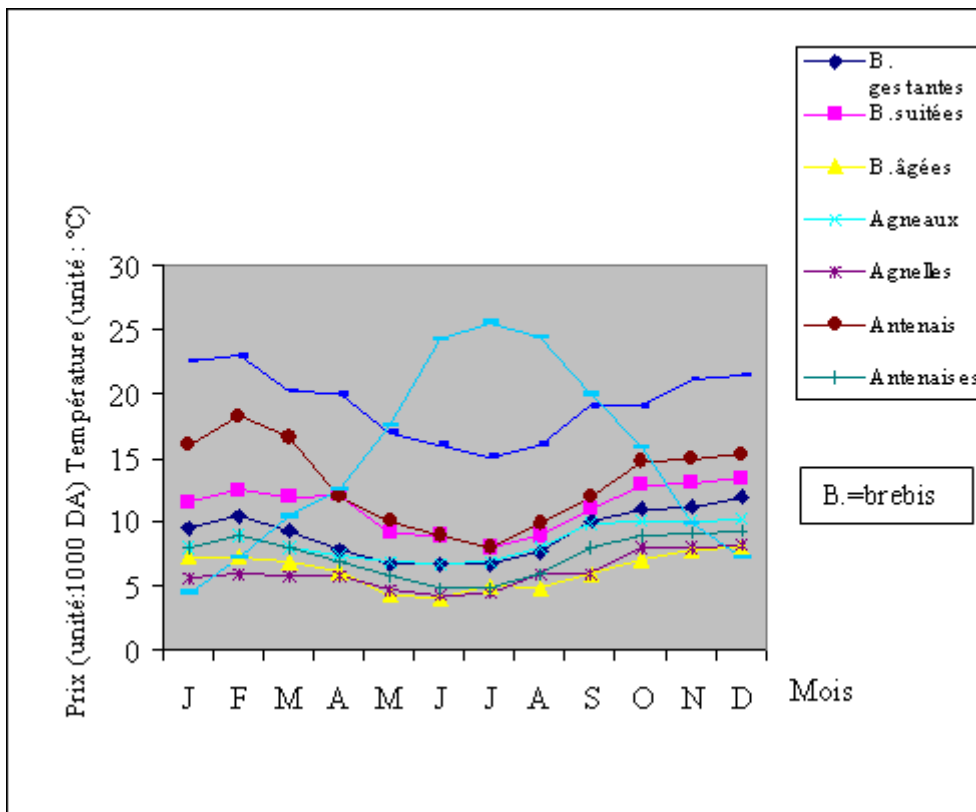
- Soustrayant les troupeaux aux intempéries caractérisant ces périodes;
- Maintenant les troupeaux dans de bonnes conditions d'hygiène et de santé.

En dernier ressort, les déplacements constituent la rationalité des éleveurs pour ne pas brader leur produit sous la pression des besoins financiers en ces périodes, au cours desquelles le prix s'effondre, notamment de mai à septembre (cf. figure n°3). Le volume d'offre en ovins sur le marché est donc inversement proportionnel, pour les raisons ci-dessus indiquées, à l'amplitude thermique absolue et, par conséquent le prix fluctue.

L'aliment du bétail : Ces dernières années, il y a eu l'implantation locale de l'Office National de l'Aliment du Bétail et la multiplication de petites entreprises privées au niveau de la région. On constate également la pratique de la complémentation chez notamment les éleveurs modernistes [HCDS, 2001; 2002]. Malgré tout cela, l'alimentation du bétail dépend encore pour l'essentiel des pâturages et reste donc soumise à l'aléa climatique. Les réformes économiques introduites à partir des années quatre vingt dix et la réduction des subventions presque au même moment ont rendu inaccessible cette source d'alimentation à la majorité des éleveurs. Cela induit une forte progression des frais d'alimentation dans l'ensemble des coûts de production.

Durant les deux dernières décennies, le déséquilibre entre l'évolution du cheptel ovin de la région et celle de la disponibilité alimentaire ne cesse de se creuser sous les effets conjugués du climat et de l'homme [HCDS, 2001; 2002]. Les difficultés nées de cet état de fait poussent les éleveurs à brader leurs produits sur le marché de gros.

Figure n°3 : Variation des prix des ovins suivant la température



Source : Enquêtes sur le marché de gros de Djelfa; 2002.

5 - LES CONSÉQUENCES STRUCTURELLES DES FLUCTUATIONS DU PRIX

L'offre et la demande d'ovins en vif sont caractérisées par une grande sensibilité aux différents facteurs précédemment étudiés. De là, découlent, soit une baisse, soit une hausse des prix. Ces fluctuations du prix ont, inévitablement, sur le long terme, des conséquences sur l'économie ovine.

En cas de hausse, l'éleveur est considéré comme le grand bénéficiaire pour assurer convenablement la reproduction et le développement de son activité par un investissement massif. Durant ces dernières décennies, spécifiquement en 1980 et 2002, le prix a connu une chute significative à cause principalement de la sécheresse (HCDS, 2001). Cet aléa climatique a rendu l'activité très risquée par suite des dépenses sans cesse croissantes à consacrer pour l'acquisition de concentrés ou la location de pâturages.

Nombre d'éleveurs ruinés changent d'activité ou sont désormais chômeurs. Ces conséquences frappent la plupart des producteurs, mais les plus exposés sont quelques moyens et principalement les petits ; puisque les gros éleveurs disposent des moyens financiers et matériels pour y faire face et répondre à la demande des acheteurs en temps voulu.

Les acheteurs sur le marché de gros subissent différemment le retournement du marché en fonction de leurs activités. Pour les maquignons, la flambée des prix illustre parfaitement la *notion de rente du producteur ou de l'offreur* et permet l'accroissement du budget

[Percheron, 1999]. Par contre, la baisse chez cette catégorie entraîne des pertes. Et l'étude montre que c'est les maquignons locaux qui sont sévèrement frappés par la crise par rapport à ceux des marchés intérieurs. Ces derniers, à l'évidence, expédient leurs produits vers d'autres zones où les marges sont bien plus élevées.

Parmi les intervenants du marché, les bouchers sont les mieux organisés et maîtrisent leurs activités de l'achat à la commercialisation. Malgré cela, ils sont eux aussi soumis aux variations des prix sur le marché de gros, mais peut être dans une moindre mesure en raison des stocks stratégiques d'animaux qu'ils constituent et de la faible variation du prix des produits qu'ils débitent aux consommateurs en fin de chaîne. Les consommateurs subissent les effets des ajustements qui s'opèrent sur le marché de gros sans aucun moyen de défense puisque le marché de la viande ovine échappe à toute forme de régulation étatique. Un changement de prix sur le marché de mouton implique de leur part le type de réaction rappelant l'élasticité des produits agricoles *nobles* [Gauthier et Leroux, 1981].

L'économie ovine de la région emploie et procure des ressources à une large frange de la population. D'après les derniers recensements, environ 44% de la population active travaille dans l'agriculture dont la majorité a rapport avec l'élevage [HCDS, 2001; 2002]. Mais la pérennité de cette économie repose sur les deux conditions et les deux gains de l'échange ci-après [Schrotter, 1996] :

- décentralisation des choix ;
- transférabilité des droits de propriété ;
- l'augmentation de l'utilité des agents ;
- la spécialisation productive induite par l'échange.

L'élevage est aussi la seule activité qui permet de valoriser certaines ressources naturelles de la région, même si, actuellement, on peut considérer que leur mode d'exploitation pose souvent de nombreux problèmes. Il remet ainsi en cause cette économie au travers des conséquences négatives occasionnées à l'environnement. Les difficultés viennent tout d'abord des *faits de tous les jours* comme la consommation, la production et la formation des prix [Percheron, 1999]. Sur ce dernier point, les pouvoirs publics, les producteurs et les consommateurs ont le même objectif principal: la stabilité des prix des produits alimentaires. Cependant, chacun des producteurs et des consommateurs se comporte de manière indépendante, au mieux de ses intérêts: des prix élevés et stables pour les producteurs, des prix bas et stables pour les consommateurs. *Les gouvernements finissent souvent par essayer de concilier les deux, sans réussir ni l'un, ni l'autre. S'ils échouent, les efforts de stabilisation des prix des denrées alimentaires par le contrôle des marchés, la suppression des intermédiaires et des subventions aux consommateurs font certainement plus de tort au développement que l'absence d'efforts de stabilisation. La démonstration empirique de cette vérité dans les*

années 70 et 80 a été pour beaucoup dans le regain d'intérêt pour une politique des prix agricoles favorisant davantage les mécanismes du marché [Timmer, 1997].

Les conséquences écologiques de cette situation ne sont pas ensuite à ignorer. Puisque le système d'élevage, extensif en général, dépend largement des ressources naturelles, le développement de cette activité économique est indissociable d'autres grands enjeux; la désertification, la dégradation des terres, et le déséquilibre entre les ressources naturelles et l'effectif animal. *A l'heure actuelle, les systèmes de production en place dans la steppe n'ont plus grand-chose à voir avec ceux qui avaient permis une exploitation des ressources naturelles spécifiques à ce milieu. Du modèle précédent, il ne subsiste plus qu'un invariant : l'animal (ovin et caprin) reste le pivot autour duquel se définissent les stratégies individuelles des éleveurs, qu'ils soient nomades ou bien plus souvent sédentaires. Afin de gagner le pari de réaliser une production fourragère de sécurité au moindre coût et sans grande incidence sur le calendrier de transhumance, l'éleveur mécanisera chaque fois que nécessaire les deux opérations culturales (labour et moisson) [Chehat, 2000].* La plupart des exploitations moins nanties qui fondent exclusivement leurs stratégies sur la base des ressources végétales de la steppe ne sont pas en reste. Chez ces types d'exploitants, la distorsion entre le prix de l'animal et celui de l'aliment du bétail, spécialement en période sèche, leur fait courir de grands risques. Cela les oblige à intensifier l'utilisation des parcours et à ne pas respecter les mises en défens ou les périodes de faibles activités biologiques des végétaux. Ils contribuent ainsi de leur côté à accentuer la problématique écologique actuelle de la steppe.

Certains acteurs sont avantagés par l'existence d'une forte fluctuation du prix. La valeur économique des exploitations, le caractère pérenne de la tendance à la hausse du prix des produits animaux soumis aux seules lois du marché, le niveau de risque lié à l'aléa climatique entraînent à long terme un reclassement des catégories de producteurs et une concentration des exploitations ovines. Ces dernières subiront différemment les conséquences nées des fluctuations du prix. D'une manière générale, les agents les plus vulnérables sont ceux à la tête de petites ou de moyennes exploitations. Ces acteurs économiques sont défavorisés sur les plans financier, matériel et social. Ainsi, les inégalités sont criantes et elles s'accroissent d'année en année. Les exploitants nantis, en période de dépression de prix, rachètent le cheptel des plus vulnérables, soit pour agrandir leurs exploitations, soit pour spéculer.

Les causes de bradage des animaux sur le marché sont diverses. Selon les déclarations de la plupart des enquêtés, la période d'effondrement du prix se caractérise par un énorme flux physique échangé dû à la faible productivité des parcours ou/et à la nécessité de satisfaire des besoins familiaux. La période de baisse des prix correspond, en effet, souvent, à une période de difficultés financières pour les éleveurs et leurs familles, s'agissant de ménages composés de plusieurs individus, en moyenne sept d'après l'enquête. *L'intensité du besoin de liquidité des vendeurs, les prévisions quant aux conditions probables des marchés futurs, la*

pression des produits concurrents [Gauthier et Leroux, 1981], et la faible rémunération unitaire du produit animal constituent des handicaps. Tout cela oblige les éleveurs à inonder le marché; toutefois, cette stratégie ne fait que déprimer davantage le prix.

CONCLUSION

En somme, les demandes et les offres du produit ovin sont sujettes à des variations saisonnières. En réalité, les facteurs climatiques, les quantités alimentaires disponibles pour le bétail et la rationalité des agents économiques font partie de la même problématique. Par conséquent, les uns impliquent les autres et agissent en concomitance sur l'offre et la demande des animaux sur le marché ovin, induisant le prix d'équilibre et les flux physiques et monétaires.

Ces caractéristiques révèlent l'importance du marché ovin de la région qui fonctionne sous la dépendance de ses propres réalités. Pendant longtemps, tout le processus de production et de distribution a relevé du domaine du privé et n'a été soumis à aucune réglementation publique locale, notamment en matière de prix.

Les informations sur le marché circulent abondamment et les collusions se font et se défont au gré de la position des vendeurs ou des acheteurs. Les flux physiques et monétaires sont fortement soumis aux influences climatiques, mais aussi au phénomène d'anticipation et au cycle de reproduction des animaux et surtout à la productivité des parcours. Les agents économiques les plus favorisés financièrement sont ceux qui tirent des avantages de l'existence d'une forte fluctuation du prix. Les phénomènes de consommation, de production et de formation des prix sur le marché, et le niveau de risque lié à l'aléa climatique entraînent à long terme un reclassement des catégories de producteurs et une concentration des exploitations ovines. Parmi les autres participants au marché, les bouchers sont les mieux organisés et maîtrisent leurs activités de l'achat à la commercialisation. Malgré cela, ils sont eux aussi soumis aux variations des prix sur le marché de gros, mais peut-être dans une moindre mesure. Deux raisons justifient cela; d'une part, les bouchers constituent des stocks stratégiques d'animaux et, d'autre part il y a la faible variation du prix des produits qu'ils débitent aux consommateurs en fin de chaîne. Les consommateurs subissent les effets des ajustements qui s'opèrent sur le marché de gros sans aucun moyen de défense puisque le marché de la viande ovine échappe à toute forme de régulation étatique.

Références bibliographiques

CHEHAT F., 2000. Désertification et développement durable: cas des parcours; cours international Euro-Méditerranéen. Biskra: CRSTRA 04 au 15 novembre. 7 p.

GAUTHIER G. ET LEROUX F., 1981. Microéconomie- Théorie et applications. Québec: Editions Gaétan Morin. 249 p.

HAMLAOUI Y., 1974. Commercialisation des ovins de la steppe du Titrri; circuit privé. Université de Montpellier. 54 p.

HCDS, 2001. Les stratégies de développement steppiques. Djelfa: HCDS. 12 p.

HCDS, 2002. Les techniques d'exploitation des parcours. Djelfa: HCDS. 14 p.

PERCHERON S., 1999. Exercices de microéconomie. Collection Cours. Nouveau tirage. Paris: Editions Arman Colin. 222 p.

POUGET M., 1980. Les relations sols-végétations dans la steppe sud algéroise- Documentation de ORSTOM n°116. Paris: ORSTOM. 555 p.

SCHOTTER A., 1996. Microéconomie- Une approche contemporaine. Paris : Editions Vuilbert. 571 p.

TIMMER C. P., 1997. Prix des denrées alimentaires et développement agricole: l'utilité pour l'Afrique de l'expérience asiatique. Université de Havard/ Cambridge.

www.Solagral.org Accessed on 28/04/03

ZEYL A. ET ZEYL A., 1997. Le trade marketing ou la nouvelle logique des échanges producteurs-distributeurs. Première édition. Paris : Editions Vuilbert. 197 p.

Tableau des données de la figure n°1

Saisons	Hiver	Printemps	Eté	Automne	Total
Flux	83.41	10.46	96.19	91.03	37.53
Pourcentage	22.22	27.88	25.63	24.25	100

Notes

[*] CU-Djelfa/ Institut d'Agro-pastoralisme - B.P. 1028 - Djelfa 17003 Algérie, sankaridja@yahoo.fr

[**] INA d'Alger - Dpt d'Economie Rurale - 16200 El Harrach - Algérie f.chehat@ina.dz

Tableau des données de la Figure n°2

Catégories d'ovins	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
B. gestantes	9.55 4	10.5	9.4	7.814	6.8	6.7	6.65	7.55	9.998	11	11.2	11.84
B*. suitées	11.5	12.5 1	11.9	12.1	9.05	9	8	9	11	12.9	13	13.35
B. âgées	7.24	7.2	6.9	6.1	4.3	4.1	5	4.9	5.9	7	7.8	8
Agneaux	8	8.9	7.98 7	7.4	6.94 4	6.69 9	6.9	8.1	9.917	9.999	10	10.3
Agnelles	5.5	5.9	5.8	5.7	4.65 5	4.3	4.39 5	5.9	6	7.987	8	8.15
Antennais	16	18.2	16.5	11.9	10	8.9	8.1	9.9	12	14.8	14.9	15.2
Antennaises	8.1	9	7.94 5	6.905	5.7	4.9	4.8	6	7.995	9	9.1	9.3
Béliers	22.6	22.9	20.1 1	20	17	16.0 2	15.0 2	16.1 2	18.944	19.077	21.1	21.5
Phyriométrie	11	5.3	2	38.3	4.9	5.9	13	35.6	7.6	15.3	38	36

B*.=brebis

Tableau des données de la Figure n°2

Catégories d'ovins	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
B. gestantes	9.55 4	10.5	9.4	7.814	6.8	6.7	6.65	7.55	9.998	11	11.2	11.84
B*. suitées	11.5	12.5 1	11.9	12.1	9.05	9	8	9	11	12.9	13	13.35
B. âgées	7.24	7.2	6.9	6.1	4.3	4.1	5	4.9	5.9	7	7.8	8
Agneaux	8	8.9	7.98 7	7.4	6.94 4	6.69 9	6.9	8.1	9.917	9.999	10	10.3
Agnelles	5.5	5.9	5.8	5.7	4.65 5	4.3	4.39 5	5.9	6	7.987	8	8.15
Antenais	16	18.2	16.5	11.9	10	8.9	8.1	9.9	12	14.8	14.9	15.2
Antenaises	8.1	9	7.94 5	6.905	5.7	4.9	4.8	6	7.995	9	9.1	9.3
Béliers	22.6	22.9	20.1 1	20	17	16.0 2	15.0 2	16.1 2	18.944	19.077	21.1	21.5
Phryvométrie	11	5.3	2	38.3	4.9	5.9	13	35.6	7.6	15.3	38	36

B*. =brebis

