



Master 2
Ingénierie des projets et des politiques publiques (I3P)

Parcours IAMM
« Développement Territorial et Projets »

Finalité : Professionnelle et Recherche

**La place des bouchers dans la filière de viande
cameline au Sud de la Tunisie**

REFIK-CONCINA Alicia

Encadré par : TOZANLI Selma

Septembre 2014

Master 2
Ingénierie des projets et des politiques publiques (I3P)

Parcours IAMM
« Développement Territorial et Projets »

Finalité : Professionnelle et Recherche

**La place des bouchers dans la filière de viande
cameline au Sud de la Tunisie**

REFIK-CONCINA Alicia

Encadré par : TOZANLI Selma

Septembre 2014

« L'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces opinions n'engagent que leur auteur. »

Résumé

Les filières de viandes rouges en Tunisie font face à des problèmes structurels et organisationnels profonds. Malgré la préoccupation actuelle de l'Etat pour ces filières, les études réalisées se sont surtout focalisées sur la viande ovine et bovine, laissant de côté la filière de viande cameline. Le projet PROCAMED, coordonné par le Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD), travaille sur l'analyse et le soutien des filières camelines existantes au Sud de la Tunisie dans les gouvernorats de Kébili, Gabès, Médenine et Tataouine en partenariat avec l'Institut des Régions Arides (IRA) de Médenine. Cette étude exploratoire sur la filière se focalise sur la place des bouchers dans la commercialisation de la viande cameline dans le Sud tunisien. La catégorisation des bouchers en cinq groupes illustrent de la diversité des acteurs intervenant dans cette filière. L'analyse du fonctionnement et des stratégies des bouchers a permis la description générale de la filière et l'identification des autres acteurs. Des études plus globales devraient être réalisées en complément de ce travail afin d'identifier les principaux freins au développement de cette filière et les innovations possibles en la matière.

Mots-clefs : filière, viande de dromadaire, bouchers, Sud tunisien, étude exploratoire.

Abstract

Red meat sectors in Tunisia are facing deep structural and organizational problems. Despite the current preoccupation of the State for these sectors, studies have mainly focused on sheep and beef meats excluding camel meat sector. PROCAMED is a project, coordinated by the Centre for International cooperation in Agronomic Research for Development (CIRAD), working on the analysis and support of camel sectors in southern Tunisia in the regions of Kebili, Gabes, Medenine and Tataouine in partnership with the Institute of Arid Regions (IRA) in Medenine. This exploratory study focuses on the place of butchers in camel meat commercialization in southern Tunisia. Butchers categorization into five groups illustrates the diversity of actors in the sector. Analysis of butchers' operations and strategies allowed the general description of the sector and the identification of other actors. More comprehensive studies should be conducted to complement this work to identify the main obstacles to the development of this sector and possible innovations in the field.

Keywords: sector, camel meat, butchers, southern Tunisia, exploratory study.

المخلص

تواجه منظومات اللحوم الحمراء في تونس عدة مشاكل هيكلية و تنظيمية عميقة. و على الرغم من اهتمام الدولة الحالي لهذه القطاعات فان اغلب الدراسات قد تركزت اساسا على لحوم الغنم و الأبقار دون اعتبار لقطاع لحوم الإبل. في هذا الإطار, يعمل مشروع (PROCAMED) بالتنسيق مع مركز التعاون الدولي للبحوث الزراعية للتنمية (CIRAD) و معهد المناطق القاحلة (IRA) بمدنين, على تحليل و دعم قطاع الإبل في الجنوب التونسي و ذلك في الولايات التالية: قبلي, قابس, مدنين و تطاوين. تتركز هذه الدراسة الاستكشافية في هذا المجال على مكانة القصابين في الجنوب التونسي و دورهم في تسويق لحوم الإبل. يصنف على إثرها القصابين إلى خمس مجموعات متباينة في ما بينها. وقد تمكنا من خلال تحليل استراتيجيات و أدوار القصابين من وصف شامل لمنظومة لحوم الإبل و التعرف على العناصر الأخرى الفاعلة فيها. لتكملة هذا العمل و لتحديد العقبات الرئيسية التي تعترض تطوير هذا القطاع و الابتكارات المحتملة في هذا المجال ينبغي إجراء دراسات أكثر شمولاً.

الكلمات المفتاحية : المقارنة بالسياق, لحم البلب, القصابين, الجنوب التونسي, دراسة استكشافية

Remerciements

Je tiens à remercier toute l'équipe SELMET du CIRAD et plus particulièrement Bernard Faye qui m'a permis de faire mon stage dans le cadre du projet PROCAMED, Marie-Jo qui a toujours su être disponible lorsque j'en avais besoin, Christian Corniaux qui a accepté de suivre mon travail et m'a accompagnée pendant une semaine sur le terrain et Samir qui m'a donnée un coup de puce pour l'analyse statistique.

Merci à l'IRA pour m'avoir accueillie pendant mon stage, à M. Jaouad qui a fait en sorte de faciliter mon séjour en Tunisie et à Chaker Selmi qui a été d'une grande aide lors des entretiens auprès des bouchers comme traducteur et grâce à son expérience dans le domaine. A M. Whichi et tous les chauffeurs de l'IRA pour m'avoir aidée lors de mes déplacements.

Merci aussi à ma tutrice, Selma Tozanli et à Jean-Pierre Boutonnet qui a suivi mon travail avec attention, m'a fait part de ses commentaires et a alimenté mes réflexions.

A tous les bouchers qui ont pris le temps de discuter avec moi, qui ont partagé le thé et qui m'ont fait goûter la viande de dromadaire grillée et la bosse crue : M. Chouchène, Hmidi, Tameri, Faouzi... Aux vétérinaires des Commissariats Régionaux au Développement Agricole (CRDA) de Médenine, Tataouine, Kébili et Gabès avec une pensée particulière à M. Rannen sans qui rien n'aurait été possible. Aux Unions Tunisiennes de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (UTICA) des quatre gouvernorats et aux présidents des syndicats de bouchers qui m'ont introduite auprès des bouchers et m'ont fait partager leurs expériences. Les explications de M. Mofteh ont été particulièrement claires.

A la famille Harboub pour son soutien et nos diners hebdomadaires. A Baguira et sa famille pour tous les bons moments passés ensemble et pour m'avoir donné la force d'avancer et de faire face aux difficultés. A Abdelbasset, mon traducteur de dernière minute, qui a fait preuve de persévérance et de tact pendant toute sa mission. A tous les boxeurs et boxeuses de Médenine qui m'ont fait découvrir ce noble sport.

Et enfin à toutes les personnes qui ont croisé mon chemin et qui m'ont aidée d'une manière ou d'une autre... J'espère que mon travail sera à la hauteur de vos exigences et vous aidera pour le futur.

Sommaire

RESUME	3
ABSTRACT	3
ألملخص	3
REMERCIEMENTS	4
SOMMAIRE	5
LISTE DES TABLEAUX	9
LISTE DES FIGURES	9
LISTE DES CARTES	10
SIGLES ET ACRONYMES	11
INTRODUCTION	12
CHAPITRE 1. LA FILIERE DE VIANDE CAMELINE : PARENT PAUVRE DES FILIERES VIANDES ROUGES EN TUNISIE ?	14
I. LA FILIERE DE VIANDE CAMELINE EN TUNISIE	14
1. CONTEXTE GENERAL	14
a. <i>Situation géographique</i>	14
b. <i>Organisation administrative du pays</i>	14
c. <i>Géographie physique</i>	14
d. <i>Activités économiques</i>	15
e. <i>Histoire politique récente</i>	16
2. LA PRODUCTION DE VIANDE CAMELINE RESTE MARGINALE EN TUNISIE	16
a. <i>Méconnaissance des dynamiques du cheptel camelin</i>	16
b. <i>L'abattage des dromadaires hors des abattoirs</i>	18
c. <i>La viande de dromadaire, une production secondaire</i>	20
d. <i>La viande de dromadaire plus fortement touchée par l'inflation</i>	20
3. UNE CONSOMMATION FAIBLE MAIS STABLE	21
II. UNE FILIERE ANCREE DANS LES TERRITOIRES DU SUD	22
1. LE SUD TUNISIEN, UN TERRITOIRE DE L'ARRIERE PAYS ?	22
a. <i>Le Sud de la Tunisie, un territoire en pleine mutation</i>	23
b. <i>Unité ou diversité du territoire ?</i>	24

2. LE DROMADAIRE, ENJEU DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DES POPULATIONS ET DE VALORISATION DES TERRITOIRES ?	27
a. L'élevage camelin valorise les parcours pauvres	27
b. La faible rentabilité des élevages camelins	28
c. Le regain d'intérêt du gouvernement pour le développement régional et local	28
III. POINT DE DEPART DE L'ANALYSE FILIERE : FOCUS SUR L'ACTEUR « BOUCHER »	29
1. LE CADRE DE NOTRE ETUDE : LE PROJET PROCAMED	29
2. QUELLE EST LA PLACE DES BOUCHERS DANS LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE CAMELINE AU SUD DE LA TUNISIE ?	31
IV. LE CADRE THEORIQUE, CONCEPTUEL ET METHODOLOGIQUE DE NOTRE ETUDE	32
1. DEFINITION DE L'OBJET D'ETUDE : LE COMMERCE DE LA VIANDE CAMELINE PAR LES BOUCHERS	32
2. L'EMERGENCE DE L'APPROCHE FILIERE ET LES THEORIES ASSOCIEES	32
3. L'APPROCHE FILIERE : UN OUTIL DE COMPREHENSION PLUS QU'UNE THEORIE	34
4. NOUVELLES DEMARCHES ANALYTIQUES DANS L'APPROCHE FILIERE : CHAINE DE VALEUR, CHAINE GLOBALE DE VALEUR ET CHAINE D'APPROVISIONNEMENT (SUPPLY CHAIN)	35
5. L'APPROCHE FILIERE, VERSION FRANÇAISE, COMME CADRE DE NOTRE ETUDE	35
6. LA DEMARCHE EXPLORATOIRE COMME APPROCHE METHODOLOGIQUE	36
a. Compréhension de l'environnement de la filière par l'identification de personnes ressources	36
b. Des entretiens compréhensifs auprès des bouchers aux enquêtes directives	37
c. Des études de cas pour préciser les flux et la formation des prix	38
d. La cartographie comme outil de compréhension de l'organisation des bouchers	38
e. Construction du graphe de filière	38
CHAPITRE 2. LES RESULTATS	39
I. DESCRIPTION GENERALE DE L'ACTIVITE BOUCHERE AU SUD TUNISIEN	39
1. LE BOUCHER : UN METIER FLEXIBLE	39
2. L'APPROVISIONNEMENT DES BOUCHERS	40
a. La complexité des acteurs de l'amont et des flux	40
b. La transaction directe privilégiée par rapport au souk	40
c. Caractéristiques du produit recherché par les bouchers	41
d. Le transport et le stockage des dromadaires	42
3. LA VALORISATION DU PRODUIT	42
a. L'abattage des dromadaires reste problématique	42
b. L'absence de catégorisation des morceaux	43
II. LA TYPOLOGIE	44
1. LE CHOIX DES ATTRIBUTS ET LA CONSTRUCTION DES MODALITES A PARTIR DE L'ANALYSE DES ENTRETIENS COMPREHENSIFS	44
a. Attribut « Approvisionnement »	44
b. Attribut « Poids moyen carcasse »	45
c. Attribut « Prix d'achat »	45
d. Attribut « Age dromadaire »	45
e. Attribut « Fonctions techniques »	46
f. Attribut « Taille du commerce »	46
g. Attribut « Quantité abattue »	46

h. <i>Attribut « Pourcentage vente cameline »</i>	46
2. LE COMPORTEMENT OPPORTUNISTE DES BOUCHERS CONFIRME PAR L'ANALYSE STATISTIQUE	47
3. L'ECLAIRAGE DES CINQ GROUPES DE BOUCHERS PAR LES ENTRETIENS COMPREHENSIFS	48
a. <i>Groupe 1 : Les primo bouchers</i>	49
b. <i>Groupe 2 : Les bouchers camelins</i>	50
c. <i>Groupe 3 : Les bouchers négociants</i>	52
d. <i>Groupe 4 : Les bouchers multiples</i>	54
e. <i>Groupe 5 : Les bouchers « low cost »</i>	56
4. COMPARAISON DES VARIABLES CLES ENTRE LES DIFFERENTS GROUPES DE BOUCHERS	57
III. DES ETUDES DE CAS POUR PRECISER LES FLUX DU PRODUIT ET LA FORMATION DES PRIX	64
1. BOUCHER N° 4 : UN BOUCHER SPECIALISE RECHERCHANT DES CHAMELONS ENGRAISSES	64
a. <i>Présentation du boucher n° 4</i>	64
b. <i>Ses circuits d'approvisionnement</i>	65
c. <i>Rencontre avec M.F., l'un de ses commerçants</i>	66
d. <i>Le volume de ses ventes et les variations saisonnières</i>	68
e. <i>L'abattage des dromadaires</i>	68
f. <i>Formation des prix</i>	69
g. <i>Les autres bouchers de Ben Guerdane</i>	70
2. BOUCHER N° 6 : UN BOUCHER NEGOCIANT QUI VEND LA VIANDE CAMELINE UNIQUEMENT PENDANT LE MOIS DU RAMADAN	71
a. <i>Présentation du boucher n° 6</i>	71
b. <i>Ses circuits d'approvisionnement</i>	71
c. <i>L'abattage des dromadaires</i>	72
d. <i>Formation des prix</i>	74
3. BOUCHER N° 25 : UN BOUCHER « MULTIPLE » QUI VEND DES MERGUEZ	74
a. <i>Présentation du boucher n° 25</i>	74
b. <i>Ses circuits d'approvisionnement</i>	75
c. <i>L'abattage des dromadaires</i>	75
d. <i>Formation des prix</i>	76
IV. LA CARTOGRAPHIE COMME OUTIL DE COMPREHENSION DE L'ORGANISATION SPATIALE DES BOUCHERS	77
1. LES BOUCHERS DE VIANDE CAMELINE SUR LE TERRITOIRE	77
2. L'ORGANISATION SPATIALE DES BOUCHERIES A L'ECHELLE D'UNE VILLE : CAS DE LA VILLE DE MEDENINE	79
V. SCHEMA GENERAL DE LA FILIERE	82
CHAPITRE 3. DISCUSSION	85
I. LES HYPOTHESES DE TRAVAIL A L'EPREUVE DE NOS RESULTATS	85
1. L'EXISTENCE DE BOUCHERS SPECIALISES DANS LA VIANDE CAMELINE	85
2. DES BOUCHERS PLUTOT URBAINS	86
3. LE SECTEUR « INFORMEL » FORMALISE	88
4. LES SPECIFICITES LOCALES DES BOUCHERS	88
5. LES BOUCHERIES DU SUD HOMOGENES A L'ECHELLE NATIONALE	89
6. L'ABSENCE DE PLURIACTIFS DANS LA PROFESSION	90

II. LA DYNAMIQUE DE LA PROFESSION AU SEIN DE LA FILIERE	90
1. LE DILEMME TEMPOREL : UNE TYPOLOGIE EN TROIS GROUPES	90
2. DYNAMIQUE D'INSTALLATION DES BOUCHERS ET PERSPECTIVES D'EVOLUTION	92
III. LES ACTEURS QUI SOUTIENNENT LA FILIERE	96
1. CONSTRUCTION DES RELATIONS AUTOUR DES BOUCHERS	96
2. CAPACITE D'ADAPTATION DES ACTEURS DE LA FILIERE	96
<u>CONCLUSION</u>	98
<u>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES</u>	100
<u>LISTE DES ANNEXES</u>	104

Liste des tableaux

TABLEAU 1: EFFECTIFS DU CHEPTEL TUNISIEN EN 2013.....	17
TABLEAU 2: PRODUCTION DE VIANDE EN TUNISIE (2013)	20
TABLEAU 3: CARACTERISTIQUES NATURELLES ET ECONOMIQUES DES 4 GOUVERNORATS.....	25
TABLEAU 4: REPARTITION DE L'EFFECTIF CAMELIN (TETES) PAR DELEGATION EN 2000 ET 2012.....	25
TABLEAU 5: LISTE DES SOUKS VISITES ET JOURS D'OUVERTURE	41
TABLEAU 6: TABLEAU RECAPITULATIF DES FOURCHETTES DE POIDS ET DE PRIX EN FONCTION DE L'AGE	42
TABLEAU 7: TABLE DES ATTRIBUTS ET DES MODALITES CORRESPONDANT AUX BOUCHERS	47
TABLEAU 8: NOMBRE DE BOUCHERS PAR MODALITE	47
TABLEAU 9: POIDS CARCASSE ET PRIX OBTENUS PAR LES BOUCHERS	50
TABLEAU 10: POIDS CARCASSE ET PRIX OBTENUS PAR LES BOUCHERS	52
TABLEAU 11: POIDS CARCASSE ET PRIX OBTENUS PAR LES BOUCHERS	53
TABLEAU 12: POIDS CARCASSE ET PRIX OBTENUS PAR LES BOUCHERS	55
TABLEAU 13: POIDS CARCASSE ET PRIX OBTENUS PAR LES BOUCHERS	57
TABLEAU 14: POIDS DE LA CARCASSE ET DU CINQUIEME QUARTIER ET PRIX DE VENTE CORRESPONDANTS	69
TABLEAU 15: COMPTABILITE DU BOUCHER N° 4.....	70
TABLEAU 16: TABLEAU DES VARIATIONS SAISONNIERES.....	73
TABLEAU 17: POIDS DE LA CARCASSE ET DU CINQUIEME QUARTIER ET PRIX DE VENTE CORRESPONDANTS	74
TABLEAU 18: COMPTABILITE DU BOUCHER N° 6.....	74
TABLEAU 19: POIDS DE LA CARCASSE ET DU CINQUIEME QUARTIER ET PRIX DE VENTE CORRESPONDANTS	76
TABLEAU 20 : COMPTABILITE DU BOUCHER N° 25	76
TABLEAU 21: TABLEAU RECAPITULATIF DES CATEGORIES DE BOUCHERS PAR GOUVERNORAT.....	79
TABLEAU 22: TABLEAU RECAPITULATIF DES BOUCHERS PAR CATEGORIE (TOUTE VIANDE CONFONDUE) DANS LA VILLE DE MEDENINE	82
TABLEAU 23: COMPARAISON ENTRE LES DEUX TYPOLOGIES	92
TABLEAU 24 : STATISTIQUES URBAINES SUR 22 QUARTIERS DE LA VILLE DE MEDENINE (2012).....	94
TABLEAU 25: STATISTIQUES URBAINES SUR LA VILLE DE MEDENINE (2012).....	94

Liste des figures

FIGURE 1: PART DES DIFFERENTS SECTEURS DANS L'ECONOMIE TUNISIENNE.....	15
FIGURE 2: PROFIL DE CROISSANCE DES EFFECTIFS CAMELINS EN AFRIQUE DU NORD (INDEX 100 EN 1961)	16
FIGURE 3: TYPES DE CROISSANCE DEMOGRAPHIQUE DES CHEPTELS CAMELINS NATIONAUX ENTRE 1961 ET 2010	17
FIGURE 4: TAUX D'ABATTAGE DANS LA POPULATION CAMELINE EN 2011	18
FIGURE 5: EVOLUTION DU NOMBRE DE DROMADAIRES ABATTUS ENTRE 2009 ET 2013.....	19
FIGURE 6: EVOLUTION DU NOMBRE DE DROMADAIRES ABATTUS PAR GOUVERNORAT ENTRE 2009 ET 2013.....	19
FIGURE 7: REPARTITION PAR CATEGORIE DE LA PRODUCTION DE VIANDE	20
FIGURE 8: EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE VIANDES ROUGES ENTRE 2004 ET 2011	20
FIGURE 9: EVOLUTION DE L'INDICE DU PRIX DE LA VIANDE DE DETAIL ENTRE 1990 ET 2013 EN TUNISIE.....	21
FIGURE 10: EVOLUTION DE LA CONSOMMATION MOYENNE (KG/AN/HAB.) DE VIANDE EN TUNISIE	22
FIGURE 11: CARTE ADMINISTRATIVE DES 4 GOUVERNORATS DU SUD DE LA TUNISIE : DECOUPAGE PAR DELEGATION	23
FIGURE 12: PRODUCTION DE VIANDE (EN TONNES) PAR GOUVERNORAT	26
FIGURE 13: CONSOMMATION TOTALE (EN TONNES) DE VIANDES ROUGES PAR DELEGATION.....	27
FIGURE 14: DENDROGRAMME RESULTANT DE LA CLASSIFICATION (CAH)	48
FIGURE 15: PROPORTION DE VIANDE CAMELINE DANS LES VOLUMES DE VENTE DECLARES	58
FIGURE 16: NOMBRE DE DROMADAIRES EN MOYENNE ABATTUS PAR SEMAINE.....	58
FIGURE 17: REPRESENTATION DES FONCTIONS TECHNIQUES DES BOUCHERS.....	59

FIGURE 18: TYPE DE FONCTIONS TECHNIQUES PRATIQUES PAR LES BOUCHERS.....	60
FIGURE 19: REPARTITION DES ACHATS DE DROMADAIRES PAR CLASSE D'AGE	61
FIGURE 20: FOURCHETTE DE POIDS CARCASSE OBTENU A L'ABATTAGE PAR CATEGORIE D'AGE	62
FIGURE 21: FOURCHETTE DE PRIX OBTENU A L'ACHAT PAR CATEGORIE D'AGE	62
FIGURE 22: SOURCE D'APPROVISIONNEMENT EN VIF DES BOUCHERS	63
FIGURE 23: IDENTIFICATION DES BOUCHERS LES PLUS PROCHES DES CENTRES DES CLASSES.....	64
FIGURE 24: DECOUPAGE DU DROMADAIRE EN 16 MORCEAUX (BOUCHER N° 4).....	69
FIGURE 25: DECOUPAGE DU DROMADAIRE EN 12 MORCEAUX (BOUCHER N° 6).....	73
FIGURE 26: ARBRE HIERARCHIQUE POUR LA CATEGORISATION DES BOUCHERS (HORS VIANDE CAMELINE).....	80
FIGURE 27: GRAPHE DE LA FILIERE DE VIANDE CAMELINE AU SUD TUNISIEN	83
FIGURE 28: PRECISION DES FLUX PAR CATEGORIE DE BOUCHERS.....	84
FIGURE 29: ENGRAISSEMENT DES CHAMELONS.....	87
FIGURE 30: NOMBRE D'ESPECES VENDUES PAR LES BOUCHERS.....	111
FIGURE 31: PROPORTION PAR ESPECE DES AUTRES VIANDES VENDUE PAR LES BOUCHERS.....	111
FIGURE 32: NOMBRE DE POINTS DE VENTE PAR BOUCHERS.....	112
FIGURE 33: NOMBRE DE PERSONNES TRAVAILLANT AVEC LES BOUCHERS.....	112
FIGURE 34: PROPORTION DE LA MAIN D'ŒUVRE FAMILIALE TRAVAILLANT AU SEIN DES BOUCHERIES	112
FIGURE 35: PROPORTION DES ACHATS EN VIF AU NIVEAU DES MARCHES AU BETAIL	113
FIGURE 36: SOURCE D'APPROVISIONNEMENT EN DEHORS DES MARCHES AU BETAIL.....	113
FIGURE 37: SOURCE D'APPROVISIONNEMENT SUR LES MARCHES AU BETAIL.....	113

Liste des cartes

CARTE 1 : REPRESENTATION SCHEMATIQUE DES CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT DU BOUCHER N° 4	66
CARTE 2 : REPRESENTATION SCHEMATIQUE DES CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT DU BOUCHER N° 6	72
CARTE 3 : REPRESENTATION SCHEMATIQUE DES CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT DU BOUCHER N° 25	75
CARTE 4 : REPARTITION DES BOUCHERS DE VIANDE CAMELINE PAR CATEGORIE AU SEIN DES QUATRE GOUVERNORATS DU SUD	78
CARTE 5 : REPARTITION DES BOUCHERS PAR CATEGORIE (TOUTE VIANDE CONFONDUE) DANS LA VILLE DE MEDENINE	81
CARTE 6 : DATE D'INSTALLATION DES BOUCHERS DANS LA VILLE DE MEDENINE	93
CARTE 7 : DECOUPAGE DE LA VILLE DE MEDENINE PAR QUARTIER (45 QUARTIERS)	95

Sigles et acronymes

AFCM	Analyse Factorielle des Correspondances Multiples
CAH	Classification Hiérarchique
CFBCT	Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs
CGC	Chaîne Globale de Commodités
CGV	Chaîne Globale de Valeur
CIRAD	Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le développement
CNVZ	Centre National de Veille Zoo Sanitaire
CRDA	Régionaux au Développement Agricole
CTVIE	Centre Tunisien de Veille et Intelligence Economique
DGPA	Direction Générale de la Production Agricole
DRC	Desert Research Center
FAO	Food and Agriculture Organisation
FMI	Fonds Monétaire International
GERT	Groupement d'Eleveurs de Race Tarentaise
GIVLait	Groupement Interprofessionnel des Viandes Rouges et du Lait
IEVP	Instrument Européen de Voisinage et de Partenariat
INAT	Institut National Agronomique de Tunisie
INRA	Institut National de la Recherche Agronomique
INRAT	Institut National de Recherche Agronomique de Tunis
INS	Institut National de la Statistique
IRA	Institut des Régions Arides
ODS	Office de Développement du Sud
OEP	Office de l'Elevage et des Pâturages
PEV	Politique Européenne de Voisinage
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PROCAMED	PROMotion des innovations techniques dans les filières CAMélines pour le développement durable des territoires sahariens du bassin MEDiterranéen
UE	Union Européenne
UTICA	Unions Tunisiennes de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat

Introduction

« Cri de détresse des bouchers. Le prix des viandes rouges est hors de portée : cela n'arrange ni les bouchers, ni les consommateurs » titrait la Presse de Tunisie, le 18 novembre dernier (cité par Gharbi, 2013). En effet, sur le marché central de Médenine (16-06-2014), on est surpris de constater les prix élevés affichés par les bouchers. L'agneau et le chevreau se vendent entre 20 et 22 dinars/kg, le chamelon est à 16 dinars et le veau à 18 dinars. Bien sûr, il est possible d'acheter, pour les ménages ayant de plus faibles revenus, de la viande rouge à un prix modéré en se tournant vers les animaux de réforme mais le prix au kilo ne va généralement pas en deçà de 12 dinars¹. Avec un salaire moyen de 540 dinars par mois (Ministère des Affaires Sociales, 2012), un taux d'inflation de l'ordre de 6% et un taux de chômage de 16,7% (FMI, 2013), la consommation de viande rouge représente un lourd sacrifice financier pour le citoyen tunisien. Aujourd'hui, de nombreux consommateurs se tournent vers les viandes blanches dont les prix sont plus abordables².

Le secteur des viandes rouges a fortement été impacté par les événements survenus pendant la révolution tunisienne. Selon de nombreux experts, l'augmentation du prix de la viande rouge est révélatrice de problèmes structurels et organisationnels plus profonds. Pour Karim Daoud³, la réelle difficulté que rencontre le secteur des viandes rouges, est l'incapacité des « professionnels (producteurs, transformateurs, commerçants, etc.) et [d]es pouvoirs publics [...] d'organiser une filière digne de ce nom et de [...] répartir équitablement les gains » (Daoud, 2013). Que ce soit à cause du déficit fourrager au niveau des zones de pâturage, de l'augmentation des coûts de production⁴, des difficultés de transport des animaux ou de l'inefficacité des abattoirs, la filière de viandes rouges est loin d'être optimisée. En 2013, dans son rapport sur le financement du secteur agricole en Tunisie, la FAO souligne les principales contraintes qui pèsent sur la filière :

- L'absence de classification des carcasses aux abattoirs selon l'âge, le sexe et l'état d'embonpoint de l'animal.
- L'absence d'une catégorisation des viandes à l'étal⁵.
- L'absence de structures assurant la coordination entre les acteurs de la filière (producteurs, commerçants d'animaux, engraisseurs, égorgeurs, commerçants de carcasses, détaillants...)
- L'opacité des rôles des différents opérateurs de la filière.
- La complexité des mécanismes de régulation et la faible circulation de l'information.

Conscients de ces dysfonctionnements, des chercheurs et des professionnels ont travaillé sur les filières de viandes rouges en Tunisie. Cependant, très peu d'études ont porté sur la filière de viande cameline. Après revue de la bibliographie sur le sujet, nous n'avons trouvé que trois rapports qui abordent la question mais de manière superficielle. En effet, malgré une préoccupation forte de l'Etat pour les filières de viandes rouges, les études réalisées se sont plus focalisées sur la viande ovine et bovine. Des études sur l'amélioration des aspects techniques de production ont été réalisées comme par exemple le rapport sur la détermination des paramètres productifs des camélidés engraisés en Tunisie (Kamoun, 2011). Par contre la méconnaissance des acteurs et du fonctionnement de la filière pose un sérieux problème de pertinence des politiques de développement et de recherche. Il est donc nécessaire, pour soutenir et adapter au mieux les projets de développement territoriaux, d'analyser cette filière.

Le but de cette étude est l'analyse de la filière viande cameline au Sud de la Tunisie. Elle a été commanditée dans le cadre du projet PROCAMED dont l'objectif général est la promotion des systèmes camelins innovants et des filières locales pour une gestion durable des territoires sahariens. Une thèse réalisée par un étudiant tunisien sur la place de la filière viande cameline au sein des filières de viandes rouges en Tunisie est en cours. Notre travail va donc éclairer un point particulier de cette thèse en se focalisant sur un acteur de la filière à une échelle régionale.

¹ Les prix ont été recueillis dans le cadre de mes enquêtes auprès des bouchers.

² Les prix plafonds sont de 5,400 dinars/kg pour le poulet et de 8,900 dinars/kg pour la dinde (Webmanagercenter.com, 2013).

³ De profession vétérinaire, il a fondé le Groupement d'Éleveurs de Race Tarentaise (GERT) afin de participer à la structuration de la filière de viande bovine en Tunisie.

⁴ Le prix de l'alimentation animale représente actuellement près de 70% du coût de production d'un kilogramme de viande (Daoud, 2013).

⁵ On reste sur une classification rudimentaire : viande avec os et viande sans os.

Nous avons fait le choix de retenir le cadre théorique développé par l'Institut National de la Recherche Agronomique (INRA) et le CIRAD, car son point de départ est « le repérage des contours de la filière, de manière à avoir une vue d'ensemble des flux de biens, des agents économiques impliqués et de leurs relations mutuelles » (Tallec et al., 2005). Pour cela, nous adoptons une approche centrée sur l'analyse fine d'un acteur « le boucher », afin d'avoir un premier aperçu de la filière. Nous avons choisi le boucher parce qu'il est, à priori, l'acteur central de cette filière : il achète les animaux vivants, les fait abattre et vend au détail la viande aux consommateurs. Nous nous interrogeons donc sur la place des bouchers dans la commercialisation de la viande cameline au Sud de la Tunisie.

Pour répondre à cette question, nous avons d'abord réalisé une revue de la littérature sur le sujet. Puis nous avons identifié et effectué des entretiens auprès des personnes ressources de la filière afin de mieux connaître le domaine d'étude et de recueillir différents points de vue. L'identification des bouchers commercialisant la viande cameline a été permise grâce aux vétérinaires travaillant au niveau des abattoirs, aux présidents des syndicats de bouchers et aux bouchers eux-mêmes. Auprès des bouchers de viande cameline, nous avons procédé à des entretiens compréhensifs ainsi qu'à une enquête courte quantitative. Nous avons aussi visité les marchés aux bestiaux et les abattoirs de la région.

Dans la première partie de notre étude, nous développerons l'état des connaissances actuelles sur la filière en Tunisie. A partir de ces informations, nous avons construit la problématique et fait le choix de la méthodologie de travail. Dans la deuxième partie, nous présentons et analysons les résultats obtenus. Pour finir, nous confrontons nos résultats aux hypothèses de travail et nous exposons de nouvelles interrogations et pistes de recherche susceptibles d'y répondre.

Chapitre 1. La filière de viande cameline : parent pauvre des filières viandes rouges en Tunisie ?

I. La filière de viande cameline en Tunisie

1. Contexte général

a. Situation géographique

La Tunisie est un pays situé en Afrique du Nord. Elle possède des zones côtières au nord et à l'est de son territoire : 1 300 km au sud de la mer Méditerranée. Les pays frontaliers sont la Lybie au sud et l'Algérie à l'ouest (annexe 1). Elle fait partie du Maghreb et constitue un carrefour entre l'Europe, le Moyen Orient et l'Afrique. Sa superficie est de 163 610 km² pour une population de 10 886 500 (INS, 2013).

b. Organisation administrative du pays

Le pays est subdivisé en 24 gouvernorats (annexe 2). Le gouvernorat constitue l'unité administrative la plus grande. Chaque gouvernorat est subdivisé en délégations, lesquelles sont divisées en secteurs, dénommés aussi "Imadas", qui représente l'entité administrative la plus petite. Le pays est composé de 264 délégations, lesquelles sont subdivisées en 2083 secteurs.

c. Géographie physique

Le climat de la Tunisie est de type méditerranéen, caractérisé par des zones arides⁶ à semi-arides : du sud au centre de la Tunisie, ce qui correspond à plus des trois quarts du territoire. Seul le nord du pays reçoit des précipitations régulières entre 500 et 1 500 mm de pluies par an. On distingue deux saisons : une saison sèche et chaude entre juin et août et une saison fraîche et humide entre septembre et mai (à relativiser pour les zones arides).

On peut distinguer trois espaces géographiques principaux :

- *La plaine côtière* : région de bas relief, comprenant les plaines côtières de Tunis jusqu'à Sfax. C'est une région productive à vocation agricole pour l'exportation, elle concentre la majorité des vergers et des vignobles du pays. Les précipitations sont modérées (400 mm) voire faibles (172 mm à Sfax).
- *Le Nord intérieur* : région montagneuse (altitude moyenne de 700 m) au nord possédant le *Djebel Châambi* (1 544 m), point culminant de la Tunisie. Zone la plus humide du pays, précipitations annuelles de 900 mm, elle est caractérisée par un climat rude composé d'un hiver froid (pouvant aller jusqu'à - 5°C) et pluvieux et d'un été chaud et très sec. C'est le grenier de la Tunisie, regroupant les terres les plus fertiles, cette région s'est spécialisée pour les cultures de blé et d'orge, et possède de vastes parcours pour les ovins et les bovins.
- *Le Sud tunisien* : région au sud des chaînes de montagne, elle est composée de vastes plateaux qui se prolongent jusqu'à la mer. Cette région est soumise à l'aridité et aux déficits pluviométriques. C'est au sud de cette région que commence le désert du Sahara. Certains secteurs comme Djerba, Tozeur et Nefta ont misés sur le tourisme pour leur développement économique.

(Larousse, 2014)

⁶ Pluviométrie annuelle inférieure à 100 mm d'eau.

d. Activités économiques

En 2012, le Produit Intérieur Brut (PIB) représentait 70 553 millions de dinars⁷. La part des différents secteurs dans l'économie tunisienne est représentée par la figure suivante :

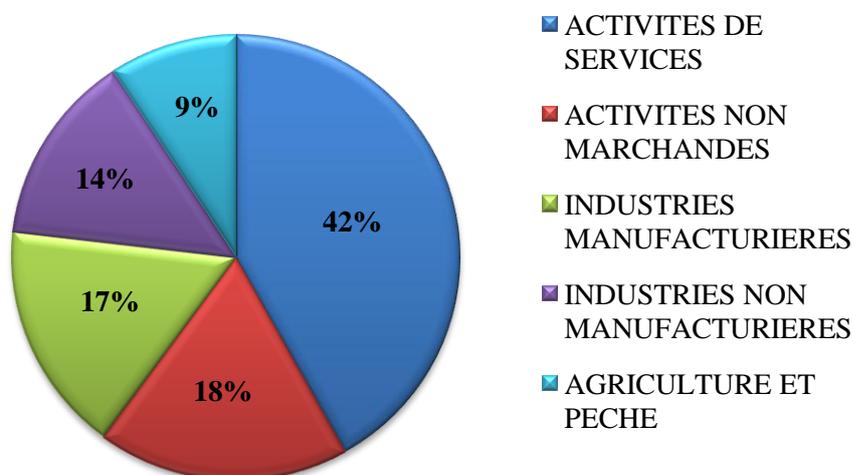


Figure 1: Part des différents secteurs dans l'économie tunisienne

Source : INS, 2012

- *Les ressources minières* : le phosphate est l'une des principales richesses du pays, avec une production annuelle de 8 millions de tonnes, la Tunisie se place au cinquième rang mondial. Elle dispose aussi d'importantes ressources en pétrole et en gaz naturel. Elle exporte plus de 3 millions de tonnes de pétrole par an, pourtant elle est obligée d'importer les quatre cinquièmes de sa consommation faute d'infrastructures suffisantes pour le raffinage du pétrole. La production annuelle de gaz naturel est de 2,2 milliard de m³ pour des réserves de 88 milliards de m³. La Tunisie possède aussi d'importantes ressources minières comme le fer, le plomb, le zinc et le mercure, destinées principalement à l'exportation.
- *L'agriculture* : le secteur agricole emploie environ 20 % de la population active en Tunisie mais ne contribue qu'à hauteur de 9 % au PIB. La population rurale est estimée à 34 % (INS, 2012) malgré l'accélération de l'exode rural. L'agriculture est principalement concentrée au Nord et sur le littoral, avec de grandes disparités des systèmes de production allant d'une agriculture moderne et irriguée (blé, betterave à sucre, fourrage, agrumes, primeurs, élevage bovin) à une agriculture traditionnelle et peu productive (vigne, oliviers, arboriculture, élevage ovin et caprin). Les territoires du Sud de la Tunisie sont des espaces pastoraux pour les élevages nomades en dehors des oasis (production de dattes importante). Malgré l'importance du secteur agricole, la Tunisie reste un pays importateur de denrées alimentaires.
- *L'industrie* : en dehors des secteurs les plus rentables (extraction des phosphates, du pétrole et textile), l'industrie tunisienne joue un rôle secondaire dans l'économie nationale. Le textile domine (28 % des exportations), suivis par les constructions électriques, le pétrole et ses dérivés, la construction, la mécanique (assemblage automobile) et les industries du cuir. Les secteurs minier et industriel représentent 29 % du PIB. Les entreprises sont majoritairement des Petits et Moyennes Entreprises (PME), localisées dans la région de Tunis.
- *Le tourisme* : il est la deuxième source de devises après le pétrole et occupe une place importante dans l'économie nationale (représente 9 % du PIB). Développé dans les années 1960, le secteur

⁷ 1 TND (dinar tunisien) = 0,44 € au 09/2014

n'a cessé de croître jusqu'en 2010 (7 millions de visiteurs) avant de subir le choc de la révolution de 2011 (diminution de 2 millions de visiteurs). Le tourisme se concentre sur le littoral et on commence à développer des activités autour des oasis dans le Sahara.

- *Les échanges* : l'économie tunisienne est extravertie car majoritairement tournée vers l'exportation. Sa balance commerciale était de 27 701 millions de dinars en 2013 (INS, 2013). L'Union Européenne (UE) représente deux tiers des échanges et des investissements. Le secteur des industries électriques et mécaniques est désormais le premier poste d'exportation. La France reste le principal partenaire de la Tunisie, premier client (30 % du total des exportations tunisiennes, devant l'Italie) et premier fournisseur, avec environ 20 % des parts de marché. Depuis 2008, la Tunisie a rejoint la zone de libre-échange pour les produits industriels de l'UE (suppression des tarifs douaniers sur ces produits).

(Larousse, 2014)

e. Histoire politique récente

On ne peut pas parler de la Tunisie sans évoquer les événements récents qui ont bouleversés le pays : la révolution tunisienne qui débute le 17 décembre 2010 à la suite de l'immolation d'un vendeur ambulant de Sidi Bouzid a abouti à la chute du régime de Ben Ali le 14 janvier 2011.

Les inégalités sociales et les déséquilibres territoriaux existants entre les villes tunisiennes défavorisées (Centre et Sud de la Tunisie) et le littoral du pays ont été des éléments de fracture du régime de Ben Ali (Béchir et al, 2011). Depuis 2011, la Tunisie connaît une période de troubles politique, économique et sociale car elle est en pleine transition politique d'un système autoritaire vers un nouveau modèle. L'année 2014 est symbole d'espoir pour la Tunisie, avec l'adoption le 26 janvier, d'une nouvelle Constitution et l'organisation des futures élections pour la fin de l'année (Larousse, 2014). Nul ne peut prédire l'avenir de ce pays en pleine transition politique.

2. La production de viande cameline reste marginale en Tunisie

a. Méconnaissance des dynamiques du cheptel camelin

Les dynamiques du cheptel camelin sont encore très peu connues en Tunisie du fait du caractère extensif de cet élevage et de la perméabilité des frontières avec l'Algérie et la Lybie au niveau des parcours. La fiabilité des données statistiques est faible mais elles peuvent donner un ordre d'idée sur :

- L'importance de l'élevage camelin tunisien par rapport aux autres pays
- L'importance de l'élevage camelin en Tunisie par rapport aux autres élevages

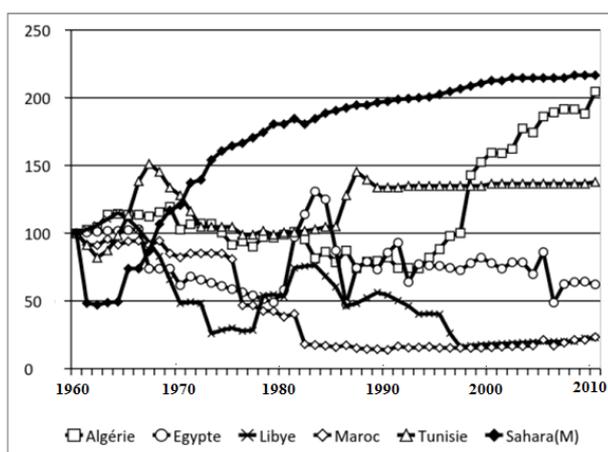


Figure 2: Profil de croissance des effectifs camélins en Afrique du Nord (index 100 en 1961)

Source : FAO, 2012

D'après les données disponibles de la FAO, on observe que la Tunisie possède un effectif camelin relativement important par rapport aux autres pays. Il a chuté fortement entre 1968 et 1973 puis s'est stabilisé jusqu'en 1986. A partir de cette année, l'effectif camelin a augmenté pour atteindre en 1991 un seuil stable jusqu'à aujourd'hui.

Dans un article publié par l'INRA en 2013 sur la production de viande de chameau, celui-ci a classé la Tunisie au niveau de l'effectif camelin comme pays à croissance régulière (Type B). Alors que ces voisins (Algérie et Lybie) sont classés respectivement comme pays de type A et C⁸.

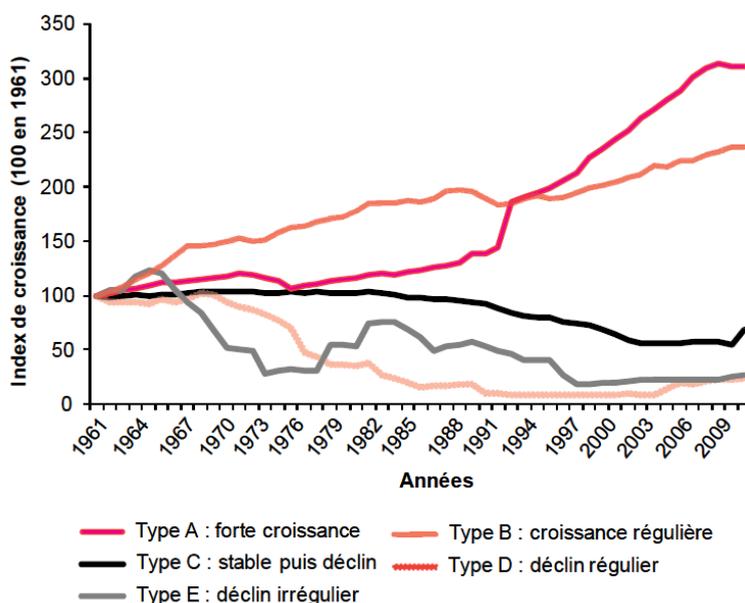


Figure 3: Types de croissance démographique des cheptels camelins nationaux entre 1961 et 2010

Source : FAOSTAT, 2010

L'effectif camelin en Tunisie en 2013 est estimé à 237 000 têtes par la FAO, alors que l'Office de l'Élevage et des Pâturages (OEP) recensait 80 000 unités femelles reproductrices. Étant donné la faible productivité des femelles et la présence d'un ou deux mâles reproducteurs pour environ 80 femelles, il est difficile d'expliquer cet écart. Quoiqu'il en soit, si l'on compare cet effectif aux autres espèces, nous constatons que l'effectif camelin reste marginal en Tunisie.

Tableau 1: Effectifs du cheptel tunisien en 2013

Espèces	Effectifs (en unités femelles)
Ovins	3 841 560
Caprins	703 440
Bovins	423 935
Camelins	80 000

Source : OEP, 2013

Le cheptel camelin est réparti sur 14 gouvernorats principalement au centre et au sud de la Tunisie. Plus de 50% du cheptel (soit 46 000 unités femelles) est concentré sur les quatre gouvernorats du Sud tunisien⁹.

⁸ Type A : pays présentant une croissance rapide mais récente. Type C : pays présentant un effectif camelin stable puis un léger déclin.

⁹ Kébili, Gabès, Médenine et Tataouine.

b. L'abattage des dromadaires hors des abattoirs

Si l'on se réfère au taux d'abattage (pourcentage d'animaux abattus par rapport à la population totale), on constate qu'en Tunisie ce taux est faible (entre 6 et 10%) comparé aux autres pays producteurs notamment ces voisins (Algérie et Lybie). Il ne faut pas oublier que ce taux est calculé à partir des abattages déclarés (circuit formel), ces chiffres sont largement sous-estimés pour de nombreux pays.

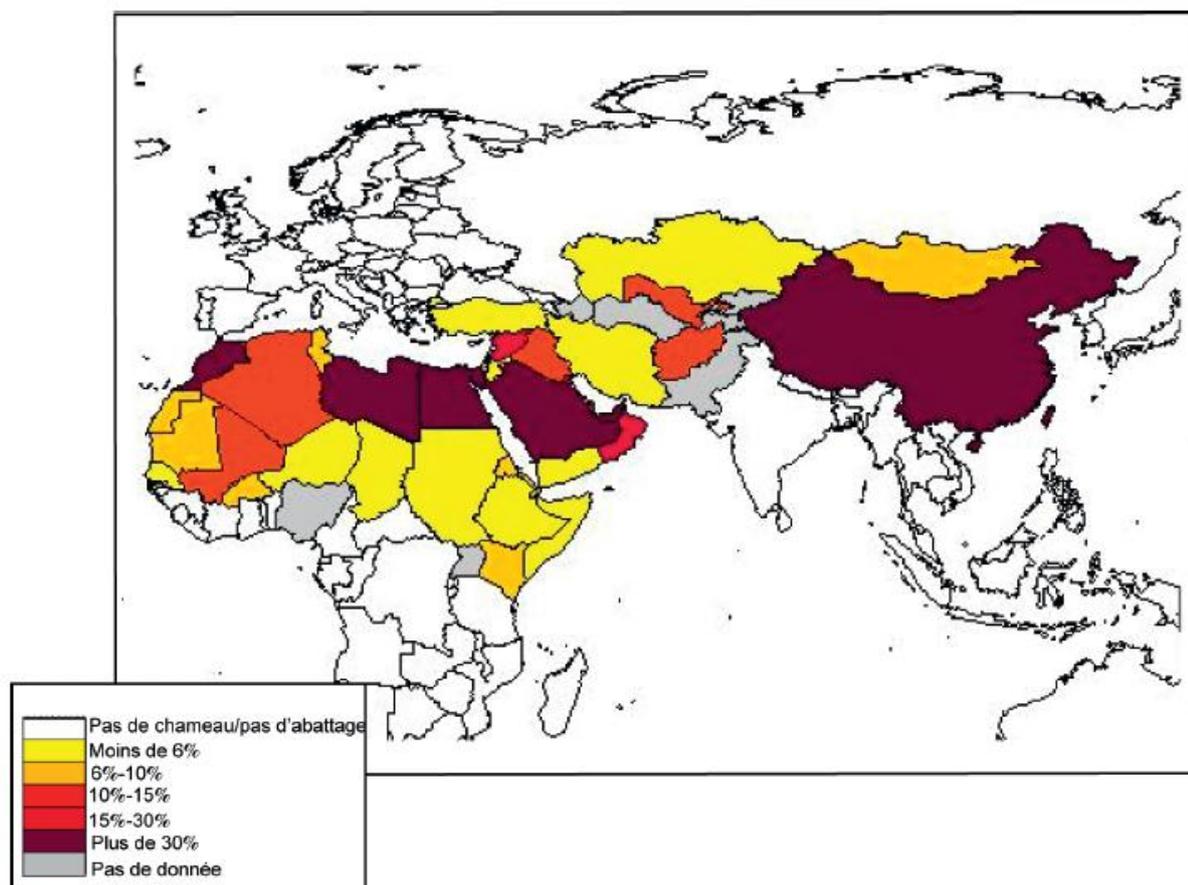


Figure 4: Taux d'abattage dans la population cameline en 2011

Source : FAOSTAT 2011, Faye et Bonnet 2012

Après entretien auprès des services vétérinaires responsables du contrôle sanitaire des abattoirs¹⁰, ceux-ci déclarent qu'une partie des abattages se fait en dehors des murs de l'abattoir¹¹. Il est donc très difficile de chiffrer le nombre total d'abattage de dromadaires. Ce phénomène a été accentué après la révolution. Pendant toute cette période, les abattoirs n'étaient plus aux mains des autorités dont on revendiquait la légitimité. Même aujourd'hui, de nombreux abattoirs restent aux mains des bouchers qui refusent la présence des services vétérinaires. Nous ne possédons pas les chiffres concernant le volume d'abattage de dromadaires à l'échelle nationale mais nous avons pu récupérer ces données au niveau des quatre gouvernorats de notre étude. Ces chiffres en comparaison aux volumes déclarés par les bouchers lors des entretiens peuvent nous aider à comprendre ce phénomène.

¹⁰ CRDAs (Production animale) de Kébili, Gabès, Médenine et Tataouine.

¹¹ Nous ne possédons pas de données sur le pourcentage des abattages pratiqués en dehors des abattoirs : ces abattages peuvent concernés soit des bouchers qui le pratiquent à proximité de leur local soit au sein des familles lors d'évènements festifs.

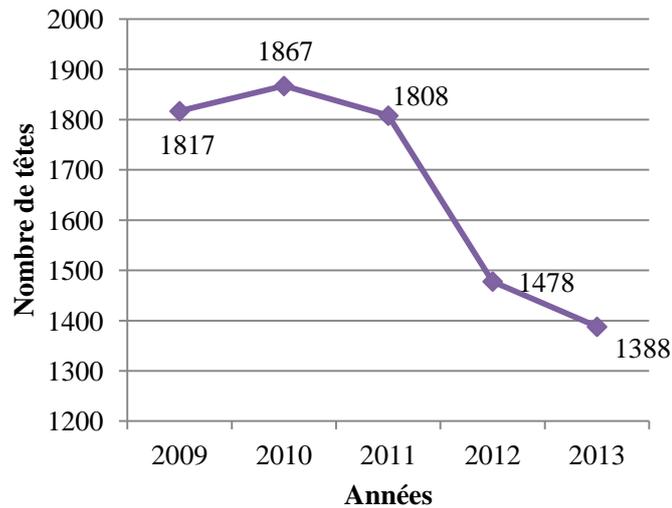


Figure 5: Evolution du nombre de dromadaires abattus entre 2009 et 2013

Source : CRDA, 2014

Il n'a pas été possible de récupérer les données concernant les années antérieures à 2009. Malgré la courte période considérée, on peut observer une nette diminution après les années 2011. Ceci peut s'expliquer en partie par l'absence de relevés de la part des services vétérinaires au niveau des abattoirs suite à la révolution tunisienne. En 2013, 1388 têtes de dromadaires abattus sont déclarées au niveau des abattoirs des quatre gouvernorats (Kébili, Gabès, Médenine et Tataouine).

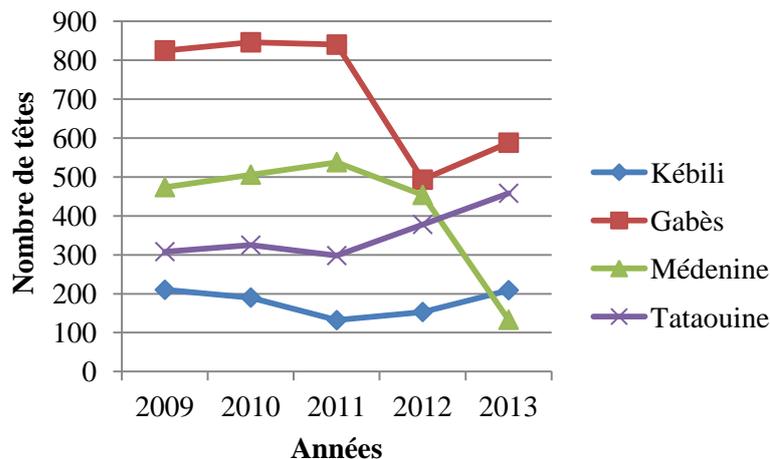


Figure 6: Evolution du nombre de dromadaires abattus par gouvernorat entre 2009 et 2013

Source : CRDA, 2014

En « déclaré », c'est le gouvernorat de Gabès qui abat le plus de dromadaires malgré une diminution récente importante par rapport à 2011. Les gouvernorats de Kébili et Tataouine observent les mêmes dynamiques, ils abattent comparativement moins de dromadaires mais on note une légère augmentation depuis 2011. Le nombre d'abattages dans le gouvernorat de Médenine a largement chuté depuis 2011. Ces chiffres sont à analyser avec prudence étant donné qu'il n'y a pas forcément un contrôle systématique au niveau de tous les abattoirs.

c. La viande de dromadaire, une production secondaire

La production de viande en Tunisie se répartit à 63 % pour les viandes blanches et à 37 % pour les viandes rouges. La viande de poulet et de dinde sont les deux premières productions qui concentrent 62 % de la production totale. Au niveau des viandes rouges, c'est la viande bovine (17 %) et ovine (14 %) qui

arrivent en tête. La viande cameline ne représente que 1 % de la production totale de viande, soit 3 % si on le rapporte à la production de viandes rouges uniquement.

Tableau 2: Production de viande en Tunisie (2013)

Espèces	Quantité (tonnes)
Poulets	140 000
Dindes	67 000
Lapins	1 935
<i>Total viandes blanches</i>	<i>208 935 (63%)</i>
Bovins	56 000
Ovins	48 500
Caprins	9 500
Autres viandes rouges	7 200
Camelins	4 000
<i>Total viandes rouges</i>	<i>125 200 (37%)</i>
TOTAL	334 135

Source : OEP, 2013

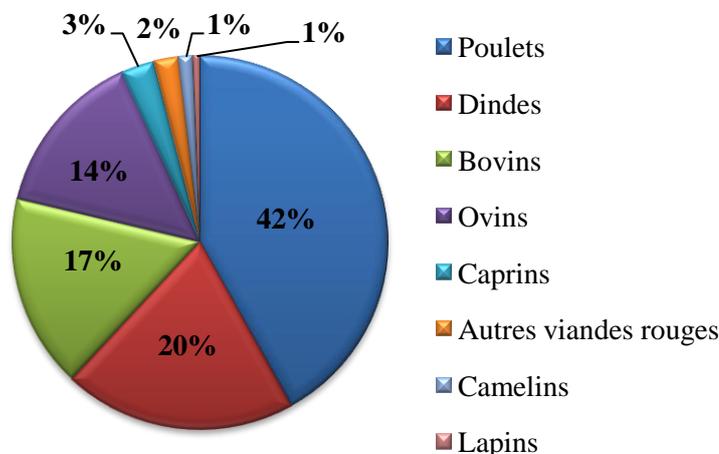


Figure 7: Répartition par catégorie de la production de viande

Source : OEP, 2013

Depuis 2004, la production de viandes rouges augmente régulièrement en tonnage, comme on peut le constater sur la figure 8. Mais l'augmentation de la production en viandes blanches reste plus rapide. En 2006 pour un total de 206 000 tonnes de viande produite, les viandes rouges représentaient 56 % alors qu'aujourd'hui elles ne représentent plus que 37 %.

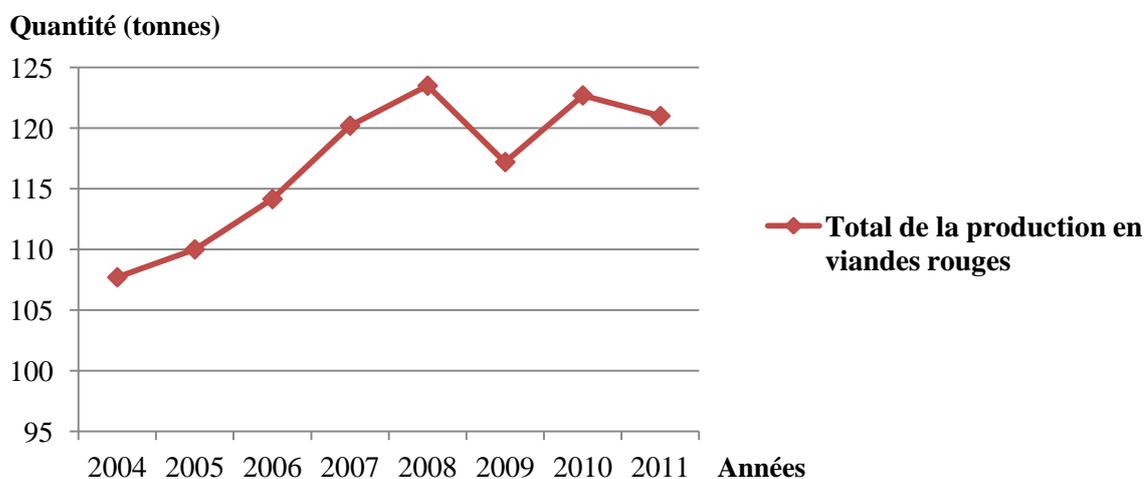


Figure 8: Evolution de la production de viandes rouges entre 2004 et 2011

Source : GIVLait, 2011

On peut donc conclure que l'augmentation de la production totale en viande est largement imputable aux viandes blanches et que la production de viande de dromadaire est très faible à l'échelle du pays.

d. La viande de dromadaire plus fortement touchée par l'inflation

Dans un rapport de 2013, publié par le Centre Tunisien de Veille et Intelligence Economique (CTVIE), celui-ci faisait le constat de l'inflation qui touche la Tunisie. En 2013 le taux d'inflation dépassait les 6 %, cette hausse serait principalement due à l'augmentation des prix de la catégorie « alimentation et boissons ». En tête de liste, la hausse des prix des viandes de 13,3 % suivi des huiles, des légumes et des

fruits. Dans le graphique suivant, on peut observer l'évolution de l'indice du prix de la viande de détail (bovine, ovine et cameline) entre 1990 et 2013.

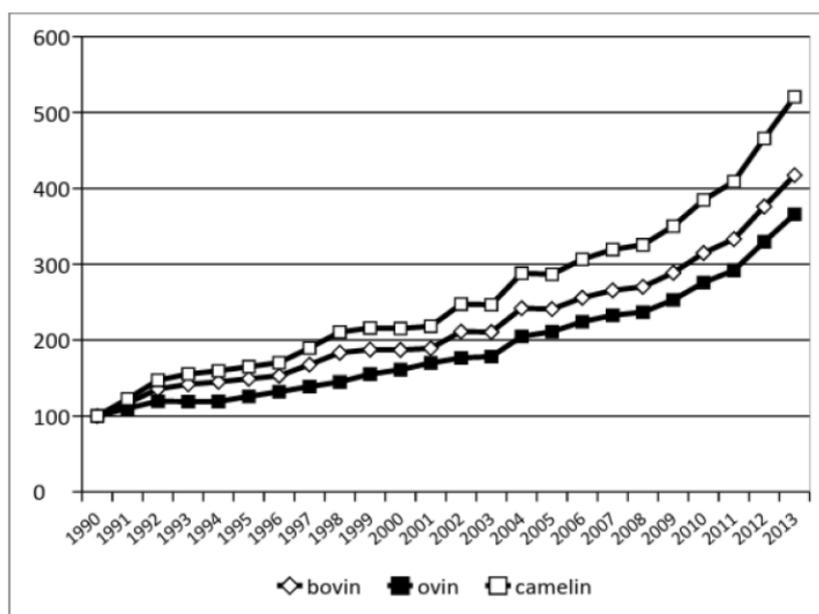


Figure 9: Evolution de l'indice du prix de la viande de détail entre 1990 et 2013 en Tunisie

Source : Annuaire statistiques agricoles, Ministère de l'agriculture tunisien

En comparaison aux viandes bovine et ovine, le prix de la viande cameline a plus fortement augmenté. A partir de 2008, le prix de la viande cameline suit une courbe exponentielle est passé d'un indice de 320 à 520 en l'espace de 5 ans.

On peut donc conclure que malgré le prix relatif inférieur aux viandes ovines et caprines (cf. introduction), l'augmentation du prix de la viande cameline a été la plus forte. Ce phénomène a été confirmé lors des entretiens avec les bouchers et des discussions informelles auprès des consommateurs. Cette viande, qui pouvait apparaître plus économique il y a quelques années, est en train de devenir une viande onéreuse.

3. Une consommation faible mais stable

Les données sur la consommation des viandes rouges sont quasi inexistantes. En 2009, le Groupement Interprofessionnel des Viandes Rouges et du Lait (GIVLait) estimait la consommation nationale de viandes rouges à 122 mille tonnes soit 12 kg/an/hab.

Il n'y a pas de données spécifiques sur la consommation de viande cameline à l'échelle nationale, mais on peut avoir un ordre d'idée de la place de la consommation de viande cameline grâce aux données collectées par l'INS. La viande cameline fait partie de la catégorie « autres viandes rouges » avec la viande chevaline.

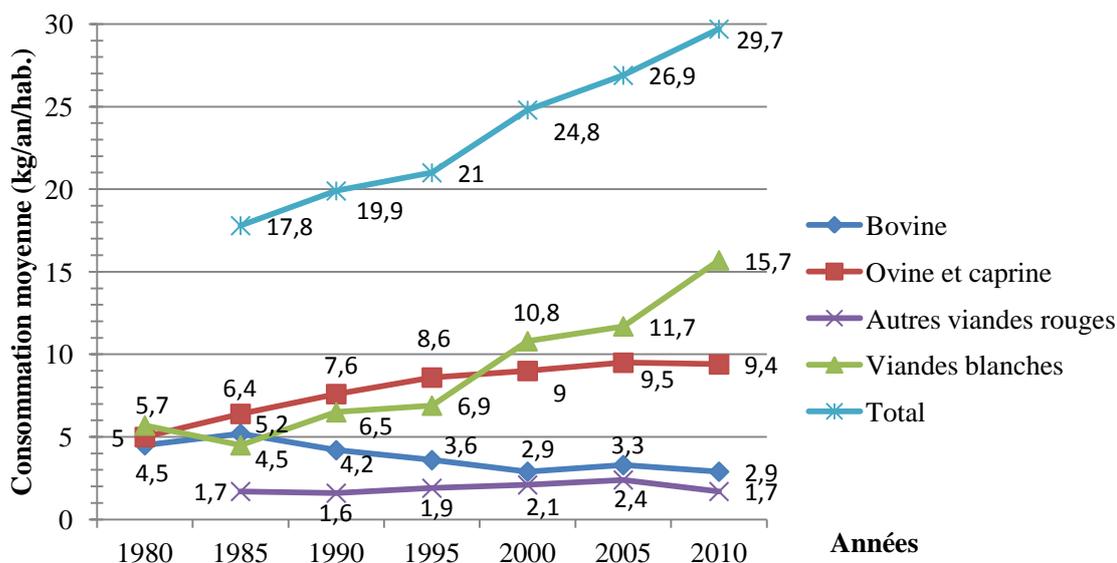


Figure 10: Evolution de la consommation moyenne (kg/an/hab.) de viande en Tunisie
Source : INS, 2014

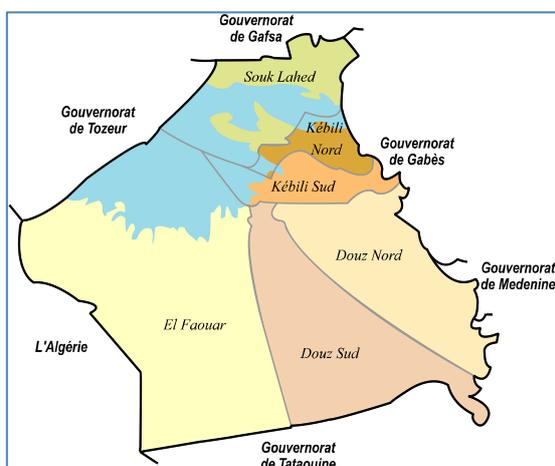
Depuis 1985, la consommation en viande (toute catégorie) a augmenté de façon régulière passant de 17,8 kg/an/hab. en 1985 à 29,7 kg/an/hab. en 2010. Cette tendance est principalement due à la forte augmentation de la consommation en viandes blanches depuis 1995. Aujourd’hui, les viandes blanches sont les plus consommées contrairement à la période avant 2000. La consommation des viandes ovines et caprines a elle aussi augmenté mais dans des proportions moindres. La consommation de la viande bovine diminue lentement depuis 1985. Concernant les « autres viandes rouges », la consommation est relativement constante mais on ne peut pas faire de différenciation au niveau des tendances entre la viande cameline et chevaline.

II. Une filière ancrée dans les territoires du Sud

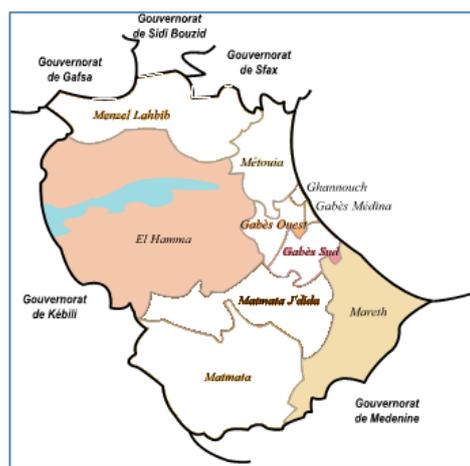
1. Le Sud tunisien, un territoire de l’arrière pays ?

Notre étude s’inscrit dans le cadre du projet PROCAMED et concerne les 4 gouvernorats du sud de la Tunisie : Kébili, Gabès, Médenine et Tataouine (annexe 2 et carte ci dessous).

Gouvernorat de Kébili



Gouvernorat de Gabès



Gouvernorat de Tataouine



Gouvernorat de Médenine



Figure 11: Carte administrative des 4 gouvernorats du Sud de la Tunisie : découpage par délégation

Source : IRA, 2013

a. Le Sud de la Tunisie, un territoire en pleine mutation

Le Sud de la Tunisie correspond est une zone aride à faible pluviométrie (20 à 50 mm/an). La population est principalement d'origine nomade ou semi-nomade. La colonisation française a bouleversé ces populations par son intervention dans la stabilisation et la sédentarisation des nomades. Ces changements ont profondément modifié les relations sociales basées sur l'appartenance tribale et communautaire. Ce processus a aussi transformé l'activité économique de la région avec l'abandon du système de production basé sur l'élevage pastoral et l'agriculture pluviale.

Aujourd'hui, « au niveau économique, la région est caractérisée par :

- [Un] secteur artisanal et industriel basé sur l'exploitation des ressources pétrolières de l'extrême-Sud et sur les unités manufacturières de transformation, principalement dans les branches des matériaux de construction, du textile et de l'agro-alimentaire et aussi le pôle d'industries chimiques à Gabès.
- [Une] branche touristique avec la zone [...] de Djerba-Zarzis qui constitue l'un des principaux lieux de concentration des établissements touristiques du pays.
- [Une] activité importante du secteur de la pêche.
- [Un] secteur agricole marqué par l'oléiculture [et l'arboriculture].
- [Le] poids important du commerce informel avec la Libye. »

(Béchir et al., 2011)

Malgré des potentiels économiques certains, le Sud de la Tunisie n'arrive pas à se débarrasser de son image : un territoire peu productif, arriéré et pauvre, par rapport au Nord du Pays. Elle a longtemps constitué une région oubliée de l'Etat, mais depuis quelques années, les politiques remettent le Sud au centre de leurs actions de développement.

Ce territoire possède des pôles urbains importants mais reste quand même une région à vocation agricole, dont l'élevage des petits ruminants et des camélidés constitue la composante principale. En effet, les filières des viandes rouges jouent un rôle socio-économique central au niveau rural (Chaker, 2013). L'élevage correspond à la deuxième ressource de revenu et d'emplois après le tourisme dans la région (Tardif, 2013). L'élevage du Sud se base sur les petits ruminants (ovins et caprins) contrairement au Nord (bovins). L'élevage camelin suscite un regain d'intérêt parmi les éleveurs comme source de sécurité au niveau du capital. Il représente 4 % des effectifs ruminants mais 12 % de la production de viande au Sud (CRDA, 2011). Les élevages sont majoritairement familiaux et extensifs, nous sommes dans le cadre d'une économie vivrière pour les ménages (Jaouad, 2010).

Il est impossible de donner des chiffres solides concernant l'effectif de dromadaires, la quantité de viande produite et la quantité consommée dans ces régions étant donnée le manque de fiabilité des données statistiques. Par exemple, la FAO estime en 2012 à 237 000 têtes le cheptel camelin en Tunisie. D'après Ould Ahmed (2009), les zones de Tataouine, Kébili et Médenine concentreraient 83% de l'effectif camelin tunisien mais selon les chiffres officiels¹² (CRDA, 2011), l'effectif camelin de ces 3 gouvernorats se chiffrerait à 45 000 têtes. Il y a une incohérence entre les données statistiques. La zone d'étude est considérée comme la principale zone d'élevage, de production et de consommation de viande cameline.

Face à l'opacité de cette filière, il semble essentiel de se poser la question de son organisation actuelle et de son avenir dans la région. Les enjeux pour la région sont :

- le soutien de la filière
- l'accroissement de la productivité des élevages
- l'améliorer des revenus des éleveurs
- l'augmentation de la plus-value dans les opérations post-productions (agents non producteurs)
- l'augmentation de la consommation en viande cameline (sécurité alimentaire)

Il apparaît, après un premier diagnostic, que la production cameline dans notre zone d'étude n'est pas valorisée de façon optimale. Le développement de filières durables pourrait permettre la création de valeur ajoutée plus importante car les marges de progression sont encore grandes, malgré les problèmes et les contraintes qui pèsent aujourd'hui sur toutes les filières d'élevage. Il faut mettre à profit les atouts de cette filière et trouver des solutions aux problèmes posés.

b. Unité ou diversité du territoire ?

On peut aussi se demander si ces gouvernorats sont homogènes ou s'ils représentent une mosaïque de diversité. Cet élément est important car il peut être un critère de différenciation des bouchers de viande cameline. Nous allons faire une brève comparaison entre les 4 gouvernorats sur les caractéristiques naturelles et économiques à partir des rapports de l'Office de Développement du Sud (ODS, 2013). Les données du CRDA (2011) sur l'effectif camelin donnent une image de l'inégale répartition au sein des délégations. Nous ferons ensuite une comparaison entre la production et la consommation de viande dans ces régions.

¹² L'importance du commerce informel ne permet pas de connaître le nombre réel de dromadaires sur le territoire. On considère donc que les chiffres officiels sont très peu fiables. Entre 40 et 90% de l'abattage serait fait de manière informelle.

**Tableau 3: Caractéristiques naturelles et économiques des 4 gouvernorats
(Kébili, Gabès, Médenine et Tataouine)**

Gouvernorat	Caractéristiques naturelles	Caractéristiques économiques
Kébili 29 % du territoire 15 % de la population	Potentialités naturelles importantes : ressources en eaux mobilisées estimées à 288,5 millions de m ³ , des terres cultivables (50 milles Ha), de larges parcours (environ 567 milles Ha) et des matériaux valorisables (argile, pierres...).	Activité économique diversifiée basée sur la production de dattes (115 000 tonnes/an), la production de fruits et légumes. Secteur de l'élevage important et secteur touristique en croissance.
Gabès 9 % surf 35 % pop	Ressources naturelles importantes composées essentiellement des eaux souterraines, des ressources halieutiques, des parcours et des côtes.	Economie basée sur l'intensification de la production agricole et la diversification des activités.
Médenine 12 % surf 35 % pop	Des richesses naturelles diversifiées comme les ressources en eau (87 millions de m ³ /an), les parcours (plus de 600 milles Ha), les côtes de 400 km de long, deux lacs (Bougrara et Elbibène), les réserves en matériaux valorisables (argiles, pierres, saumures...) et les réserves naturelles, historiques et culturelles.	Une économie diversifiée composée notamment des activités agricoles, de la pêche et de l'aquaculture, d'un pôle touristique renommé (Djerba-Zarzis), d'un tissu industriel naissant et d'activités artisanales.
Tataouine 50 % surf 15 % pop	Superficie vaste, ressources naturelles diversifiées (pétrole, gaz et eaux souterraines), des sites géologiques, archéologiques et naturels importants.	L'économie est basée sur le secteur agricole, en raison de traditions héritées dans l'élevage. La plantation d'arbres fruitiers et la mobilisation des eaux de ruissellement sont importantes. La migration représente également une source de revenu essentielle, en plus des activités touristiques et culturelles prometteuses.

Source : ODS, 2013

Tableau 4: Répartition de l'effectif camelin (têtes) par délégation en 2000 et 2012

Délégation	Gouvernorat	2000	2012				
Médenine Nord	Médenine	50	0	Tataouine Nord	Tataouine	6500	3000
Médenine Sud	Médenine	340	60	Tataouine Sud	Tataouine	2500	700
Sidi makhlouf	Médenine	300	430	Ghomrassen	Tataouine	0	0
Ajim	Médenine	30	0	Remada	Tataouine	6000	1800
Houmt Essouk	Médenine	20	70	Dhiba	Tataouine	3000	1200
Midoun	Médenine	110	160	Smâr	Tataouine	7000	5000
Zarzis	Médenine	50	300	Bir Lahmer	Tataouine	0	0
Ben Guerdane	Médenine	13200	17500	Kébili Nord	Kébili	1150	1150
Béni khedache	Médenine	500	480	Kébili Sud	Kébili	1400	1400
Gabès	Gabès	0	0	Douz Nord	Kébili	3300	3300
Ghannouch	Gabès	0	0	Douz Sud	Kébili	4400	4400
Mareth	Gabès	300	285	Souk Lahed	Kébili	200	200
Matmata	Gabès	100	15	El Faouar	Kébili	3300	3300
Nouvelle Mat.	Gabès	50	0				
El Hamma	Gabès	500	1250				
Métouia	Gabès	0	0				
Menzel Habib	Gabès	150	0				

Source : CRDA, 2012

Les zones rosées représentent les délégations ayant un effectif important (> 1 000 têtes) en 2012.

Nous pouvons donc supposer qu'une diversité importante existante entre les gouvernorats mais aussi entre les délégations d'un même gouvernorat.

Dans les rapports de 2012 publiés par de l'ODS sur les statistiques régionales, nous avons pu comparer les gouvernorats en fonction de leur production en viande.

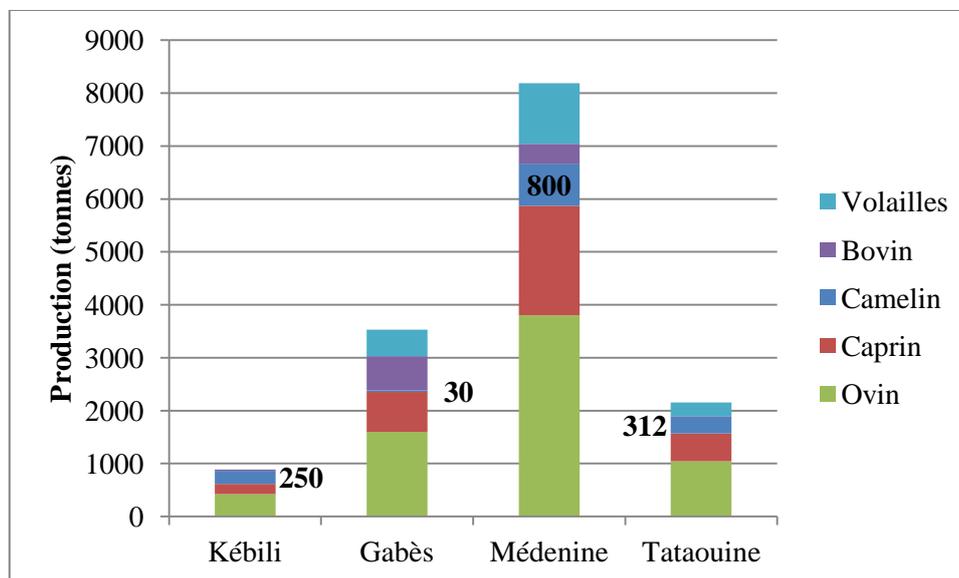


Figure 12: Production de viande (en tonnes) par gouvernorat

Source : ODS, 2012

Médenine est le gouvernorat de production principale de viande toute catégorie confondue. Tataouine et Kébili sont des zones de production mineure mais la part de viande cameline produite est proportionnellement plus élevée. Gabès est un centre de production mineure concernant la viande cameline malgré un volume totale en viande relativement élevé. Les gouvernorats du Sud sont les zones de production privilégiées en viande ovine et caprine. La faible production bovine est caractéristique des gouvernorats de Kébili et Tataouine. Les volailles ne représentent pas pour les quatre gouvernorats un volume important. Ces zones de production diffèrent fortement de la tendance nationale où la production en viandes blanches et viande bovine arrivent en tête. Ce sont aussi des zones principales dans la production de viande cameline : elles totalisent 35% de la production nationale.

A part pour le gouvernorat de Kébili, où la production de viande cameline est localisée sur l'ensemble des délégations ; les gouvernorats de Gabès, Médenine et Tataouine concentre la production de viande cameline sur quelques délégations (on peut parler de zones de spécialisation) :

- Pour le gouvernorat de Gabès au niveau des délégations de Mareth, El Hamma et Métouia.
- Pour le gouvernorat de Médenine au niveau de la délégation de Ben Guerdane principalement.
- Pour le gouvernorat de Tataouine au niveau des délégations de Tataouine Nord, Smâr et Bir Lahmar.

La consommation en viande cameline par habitant dans les régions du Sud est beaucoup plus élevée que la moyenne nationale (en 2010, 1,7 kg/an/hab. pour les autres viandes rouges). Dans un rapport de l'ODS sur certaines délégations des gouvernorats de Kébili, Médenine et Tataouine, on arrive à une consommation de 15 kg/an/hab. dans la délégation de Ben Guerdane, 9 kg/an/hab. dans la délégation de Rméda, et de l'ordre de 4 kg/an/hab. dans les délégations de Smâr, Grand Douz et El Faouar.

Si l'on compare la proportion de viande cameline consommée dans ces délégations, on constate que les viandes caprine et cameline sont consommées dans des proportions équivalentes à l'exception de Ben Guerdane où la consommation en viande cameline dépasse largement la viande caprine. La viande ovine reste la viande la plus consommée alors que la consommation en viande bovine est marginale.

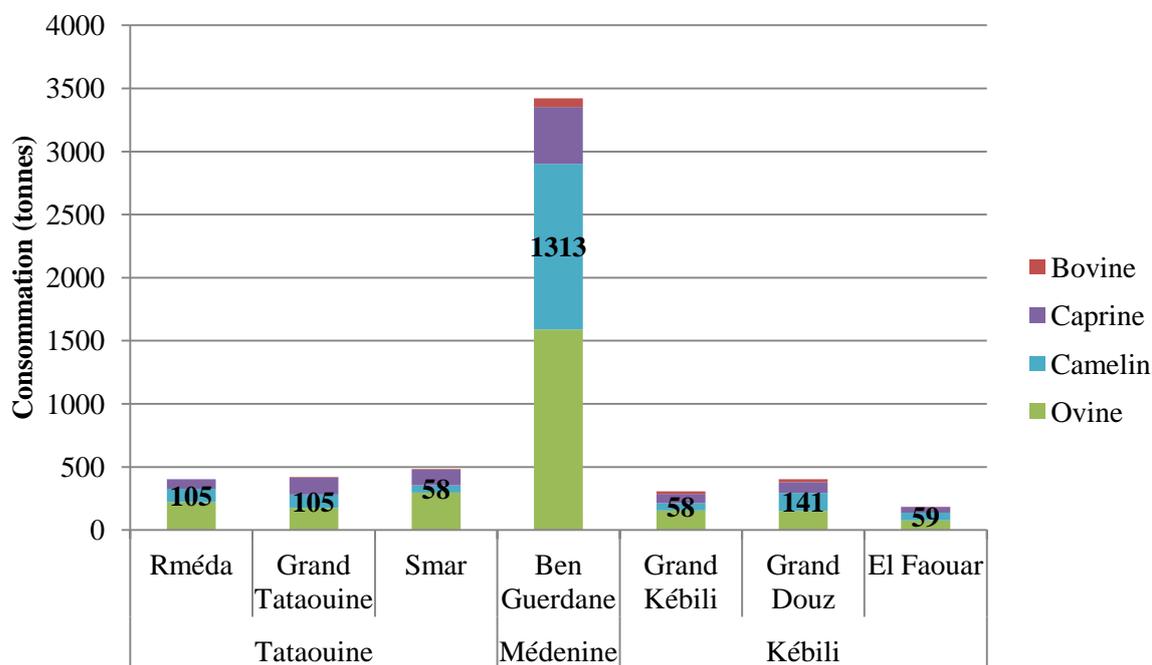


Figure 13: Consommation totale (en tonnes) de viandes rouges par délégation

Source : ODS, 2010

2. Le dromadaire, enjeu de développement économique des populations et de valorisation des territoires ?

a. L'élevage camelin valorise les parcours pauvres

Le projet PROCAMED fait l'hypothèse que l'activité d'élevage du dromadaire peut être un levier important de développement économique des populations et de valorisation des territoires. L'activité de production cameline est une activité traditionnelle dans la région sud de la Tunisie. D'autres activités d'élevage, ovines et caprines, sont pratiquées sur ces territoires mais le phénomène de désertification entraîne la dégradation des sols et des parcours pastoraux. D'après la FAO (2005) : « la désertification [touche] plus de la moitié du territoire tunisien et [...] 5,5 millions d'hectares sont sous l'emprise de la dégradation. » Ce sont les zones Centre et Sud de la Tunisie qui seraient les plus affectées par l'érosion éolienne.

La dégradation des aires de parcours au Sud freine fortement le développement de l'élevage (Oul Ahmed, 2009). Le projet part du constat que malgré ces difficultés, on constate « l'expansion de l'aire de répartition des espèces les mieux adaptées à la sécheresse et à la rareté des ressources tant en eau qu'en parcours de qualité » (PROCAMED, 2014). Oul Ahmed (2009) souligne qu'après l'abandon des élevages camelins dans certaines régions, en raison de l'obsolescence du transport caravanier face à la mécanisation et à la meilleure productivité des autres ruminants, **on assiste depuis « ces dernières décennies, avec la sécheresse » et l'accélération du processus de désertification, à la progression de l'élevage du dromadaire et à l'augmentation régulière des effectifs.**

Le cas du Niger est emblématique de ce phénomène, la baisse des ressources fourragères pour les troupeaux, en partie causée par l'extension de l'agriculture et l'aridification du climat, ont conduit les

éleveurs à s'adapter. Selon Pacholek et Vias (1999), le Niger a observé la diminution de 50 % de son cheptel bovin en 30 ans au profit « des petits ruminants et surtout des dromadaires qui se distinguent par leur très grande résistance aux conditions arides ». C'est la seule espèce animale domestiquée capable de valoriser les ressources de ces territoires. Cet avantage explique la forte augmentation du cheptel camelin au Niger (+ 50 %¹³). Cette espèce a de même été valorisée dans l'économie nationale par ses exportations de vif et l'augmentation de la production de viande¹⁴ (Pacholek, Vias ; 1999). Des chercheurs se sont penchés sur le dromadaire et ont démontré l'importance de ces élevages pour les éleveurs en raison de leur rusticité et de la diversité de la production : lait, viande, cuir, poils, travail... (Faye, 1997). Le dromadaire reste une espèce marginale dans de nombreux pays malgré ses nombreux atouts écologiques et productifs (Narijisse, 1989). Comme le dit si bien Oul Ahmed (2009) : « Le dromadaire recèle d'importants "gisements" de production actuellement sous exploités ».

b. La faible rentabilité des élevages camelins

Le projet PROCAMED fait le constat de la faible rentabilité des élevages camelins, de la sous-exploitation des produits (lait, viande, cuir, poils) et du manque d'organisation des filières associées. Le projet a pour ambition de favoriser « la promotion des systèmes d'élevage camelin innovants et des filières locales pour une gestion durable des territoires sahéliens » (PROCAMED, 2014). Les territoires du Sud sont caractérisés par l'augmentation des flux migratoires vers les villes et l'accroissement du clivage urbain/rural. Les travaux de Béchir et al. (2011) mettent en évidence l'inégalité territoriale du Sud-est tunisien à travers l'analyse des indicateurs régionaux de développement. Les politiques de développement mises en place par l'Etat se sont concentrées sur une partie du territoire en favorisant le littoral.

c. Le regain d'intérêt du gouvernement pour le développement régional et local

Aujourd'hui, le développement régional et local représente l'une des priorités de l'Etat tunisien : chapitre XI du XII^{ème} Plan de Développement de la République Tunisienne (2010-2014). Celui-ci cherche à diminué les inégalités et la pauvreté entre les régions en améliorant et en modernisant les infrastructures de base. Malgré une volonté de valoriser les ressources humaines et naturelles de ces territoires, les écarts de développement restent encore importants (Béchir et al, 2011). Le projet est donc en cohérence avec les politiques nationales de développement en prenant comme objet d'action le développement et la valorisation d'une activité locale : l'élevage camelin. De plus, dans le XII^{ème} Plan de Développement, la mise en place « d'études stratégiques sur les potentialités dans chaque région » sont préconisées afin d'impulser les « secteurs prometteurs [...] [par] la valorisation [des] produit[s] région[aux] ». Le rapport évoque aussi « la mise en place [de] système[s] de commercialisation et [de] label[s] » sur l'ensemble des territoires afin de « consolider le rôle du secteur agricole dans la valorisation de l'économie régionale ». Ces produits locaux pourront créer un dynamisme notamment au niveau du tourisme dans les régions sahariennes.

Dans sa politique de soutien au secteur de l'élevage, l'Etat tunisien s'est rendu compte que la performance de ce secteur était intimement liée à la performance globale de la filière. Dans son XI^{ème} Plan de Développement (2007-2011), le gouvernement porte son attention sur le « développement du maillon « après production » [...] surtout en ce qui concerne l'organisation et la mise à niveau des marchés à bestiaux, des abattoirs, des unités de transport, des points de vente au détail et autres, afin de permettre la mise en œuvre de la catégorisation des viandes et garantir la traçabilité [des produits]».

Mon étude sur la filière viande cameline répond en partie à cet enjeu fort de développement territorial et plus globalement à l'identification de potentialités économiques des territoires du Sud de la Tunisie à travers la valorisation d'un produit.

¹³ Avec plus de 800 000 têtes en progression constante ces deux dernières décennies.

¹⁴ En 1998, 19 000 dromadaires ont été exporté et 14 000 abattus.

III. Point de départ de l'analyse filière : focus sur l'acteur « boucher »

1. Le cadre de notre étude : le projet PROCAMED



Cette étude s'inscrit dans le cadre des activités du projet PROCAMED coordonnées par le CIRAD. C'est un établissement public français à caractère industriel et commercial sous la double tutelle du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche et du Ministère des Affaires Etrangères. Ses activités de recherche englobent différentes disciplines : les sciences du vivant, les sciences sociales et les sciences de l'ingénieur appliquées à l'agriculture, à l'alimentation et aux territoires ruraux, en partenariat avec les pays du Sud.

PROCAMED (2012-2015) est un projet, financé par l'Union Européenne, de promotion des systèmes d'élevage camelin innovants et des filières locales pour une gestion durable des territoires sahariens. Dans le cadre de la nouvelle Politique Européenne de Voisinage (PEV), un programme multilatéral de coopération transfrontalière « Bassin Maritime Méditerranée » a été mis en place avec comme instrument financier l'IEVP (Instrument Européen de Voisinage et de Partenariat).



Ce programme s'inscrit dans un contexte de renforcement des coopérations Nord/Sud en Méditerranée (IEVP/CTMED, 2014). Le projet PROCAMED répond à deux des priorités définies par la Commission Européenne :

- Priorité 1 : Promotion du développement socio-économique et renforcement des territoires
- Priorité 2 : Promotion de la durabilité environnementale dans les zones arides du bassin méditerranéen

Le territoire saharien ciblé est celui de deux pays partenaires du projet : la Tunisie¹⁵ et l'Egypte. Le CIRAD assure la coordination du projet et appuie les partenaires institutionnels (PROCAMED, 2014):

- l'Université de Bari en Italie
- le Desert Research Center (DRC) en Egypte
- l'Institut des Régions Arides (IRA) en Tunisie



¹⁵ La zone d'action du projet concerne les quatre gouvernorats du Sud tunisien : Kébili, Gabès, Médenine et Tataouine.

L'IRA est le partenaire institutionnel et scientifique du projet PROCAMED en Tunisie. C'est un centre de recherche créé en 1976 par le Ministère de l'Agriculture tunisien et a pour principales missions (IRA, 2014):

- La réalisation des recherches nécessaires au développement du secteur agricole, à la protection et la conservation des ressources naturelles et à la lutte contre la désertification dans les régions arides et désertiques
- La formation et l'encadrement des stages de perfectionnement des techniciens et des chercheurs spécialisés en aridoculture et dans la lutte contre la désertification
- La participation à la vulgarisation et à l'encadrement technique du secteur agricole en vue de la conservation des ressources naturelles et leur protection contre le risque de désertification
- La réalisation d'études de projets de développement intégré dans le Sud tunisien



Le projet comporte 4 volets principaux :

- L'amélioration de la productivité caméline
- L'appropriation des innovations
- La gestion durable des territoires
- La communication et la diffusion

Cette étude intègre le volet « appropriation des innovations » qui cible les filières camelines. Les activités définies par le projet concernant ce volet sont :

- L'analyse de la place de l'économie caméline dans l'économie des ménages
- L'analyse et le soutien des filières existantes
- La promotion des ateliers d'engraissement des chamelons
- La promotion des filières innovantes (lait, cuir, poil, biomolécules)

Le résultat escompté pour l'analyse et le soutien des filières existantes, est le renforcement des connaissances des acteurs du secteur camelin.

L'un des éléments de faiblesse du projet a été mis en évidence (Faye et al., 2013) : malgré le bon niveau des connaissances techniques du partenaire tunisien, la prise en considération de la dimension territoriale du projet (développement durable du territoire) doit dépasser les seuls aspects techniques de production. Il a été mis en évidence l'importance des aspects socio-économiques et cela constitue l'axe prioritaire de la deuxième période du projet (2014-2015).

Nadja Tardif, stagiaire CIRAD en 2013, a déjà réalisé une partie de l'analyse sur la contribution du dromadaire dans l'économie des ménages du Sud tunisien (Tardif, 2013). Cette étude doit être complétée par l'analyse de la filière dans le secteur de la viande. Dans le rapport PROCAMED de septembre 2013, sur l'avancement des activités de recherche-développement du projet en Tunisie, il a été proposé de faire participer un doctorant sur l'économie de l'élevage au projet. L'IRA a donc fait appel à un doctorant tunisien, M. Chaker Selmi, en co-supervision France-Tunisie. Celui-ci devra réaliser les travaux nécessaires à l'analyse de la filière viande caméline¹⁶.

¹⁶ Sujet exact de sa thèse : « La filière viande caméline au sein des filières viandes rouges en Tunisie : importance actuelle, potentiel, contraintes et perspectives. »

2. Quelle est la place des bouchers dans la commercialisation de la viande cameline au Sud de la Tunisie ?

Très peu d'études à ce jour, ont portées sur les filières de production cameline en Tunisie. Après revue de la bibliographique sur le sujet, nous n'avons trouvé que trois rapports (FIDA, 2013), (Kamoun, 2011) et (Bouzazi, 2007) qui abordent la question mais de manière superficielle car cela ne correspond pas à la thématique principale développée. En effet, malgré une préoccupation forte de l'Etat pour les filières de viandes rouges, les études réalisées se sont focalisées sur la viande ovine et bovine.

Les élevages camelins ont 3 vocations principales : la viande, le lait et le tourisme. En Tunisie, on sait que la principale vocation commerciale de ces élevages est la production de viande. La production de viande cameline est une réalité au Sud de la Tunisie mais au final personne n'a une vision globale des mécanismes et des fonctionnements de cette filière. Une part de ce constat est due à la spécificité de la production (élevage extensif, parfois déplacement sur d'autres territoires) et la situation géographique de ces espaces (frontière algérienne et libyenne). De nombreux échanges ont lieu de manière informelle ce qui ne favorise pas la compréhension de cette filière et de ces acteurs. La méconnaissance de la structure et de l'organisation de cette filière freine les projets de développement territoriaux.

Nous partons du constat de Kamoun (2011) sur « les difficultés de commercialisation [de la viande cameline] » dont les coûts de production sont élevés et la disponibilité du produit très variable.

Cette étude intervient comme point de départ et d'orientation de la thèse sur la place de la filière viande cameline au sein des filières viandes rouges. **Nous nous questionnerons sur la place des bouchers dans la commercialisation de la viande cameline au Sud de la Tunisie.**

Les objectifs de l'étude sont :

- **D'analyser le fonctionnement et les stratégies d'un acteur principal de la filière « le boucher ».**
- **D'identifier, de caractériser et de localiser les différents types de boucher.**
- **D'estimer et de quantifier l'importance des flux qui passent par les différents types de bouchers.**
- **D'identifier les principaux intervenants et acteurs de la filière et de les positionner sur un graphe de filière.**

Nous faisons les hypothèses de travail suivantes :

Hypothèse 1 : Il existe une diversité au sein des bouchers de viande cameline

Nous partons de l'hypothèse que les bouchers de viande cameline ne constituent pas un groupe homogène mais se différencient par leurs fonctions techniques, logistiques, commerciales et par les relations qu'ils entretiennent avec les autres acteurs de la filière.

Hypothèse 2 : Les bouchers sont des acteurs qui soutiennent la filière

Les bouchers constituent le maillon final avant le consommateur mais peuvent intervenir en amont de la filière en dépit d'autres acteurs. Nous partons de l'hypothèse que ce sont des acteurs qui soutiennent le fonctionnement de la filière notamment au niveau financier.

Hypothèse 3 : Les bouchers de viande cameline sont des acteurs intervenant dans d'autres filières viandes rouges

Nous partons de l'hypothèse que les bouchers ne commercialisent pas uniquement la viande cameline mais qu'ils sont les acteurs d'autres filières de viandes rouges.

La démarche de vérification des hypothèses sera développée dans la partie suivante.

IV. Le cadre théorique, conceptuel et méthodologique de notre étude

1. Définition de l'objet d'étude : le commerce de la viande cameline par les bouchers

Nous reprenons la définition du dictionnaire: la viande est la chair des mammifères et des oiseaux que l'Homme emploie pour sa nourriture.

Les Camélidés : en Tunisie parler de camelin signifie « dromadaire¹⁷ » même si dans le langage courant le terme de « chameau » est souvent employé. Deux genres constituent cette famille : *Camelus* et *Lama*¹⁸. Le dromadaire appartient au genre *Camelus*. Il est difficile de parler de race chez les dromadaires, étant donné qu'aujourd'hui, il n'existe pas de référentiel standardisé de détermination des races (Ould Ahmed, 2009). Nous ne ferons donc pas de distinction de races au niveau de l'espèce étant donné que les éleveurs sélectionnent les dromadaires en fonction de leur vocation (lait, viande, tourisme...). Nous prenons donc l'hypothèse que pour la viande, les dromadaires ne présentent pas de caractéristiques génétiques spécifiques qui permettent une différenciation du produit.

Nous retiendrons pour le boucher, la définition donnée par la Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs (CFBCT) : Le boucher est un professionnel de la filière viande et ses activités peuvent aller « de la prise en charge de l'animal vivant chez l'éleveur, jusqu'à la vente de morceaux préparés et parfois cuisinés ». La définition large des activités du boucher est plus adaptée au contexte tunisien.

Comme indiqué précédemment, nous n'allons pas réaliser l'analyse complète de la filière viande cameline en Tunisie¹⁹. Nous avons déjà pu, par nos recherches bibliographiques, présenter dans les parties I. et II. l'état des connaissances actuelles sur la filière en Tunisie. Je vais appuyer l'IRA dans une étape initiale de ses recherches sur la filière viande cameline par une entrée précise : l'analyse d'un acteur clé de la filière (le boucher). A partir des données recueillies auprès de cet acteur, nous allons décrire le rôle des bouchers, établir une typologie et identifier les autres acteurs de la filière. Cette étude s'inscrit dans le cadre théorique de l'analyse de filière même si nous n'allons réaliser qu'une partie de ce travail. Nous avons réalisé une revue bibliographique sur les théories développées afin de mieux cerner les outils qui sont à notre disposition.

2. L'émergence de l'approche filière et les théories associées

De nombreux travaux scientifiques ont été publiés autour du concept de filière ce qui a permis d'enrichir et de développer de nouvelles théories autour de cet objet. Parallèlement, cela a créé une opacité autour de sa définition et des théories qui lui sont associées.

Etymologiquement, le mot filière renvoie aux filatures : usines de filage textile industriel. Historiquement ce concept permettait une représentation des relations verticales entre les différents agents (Temple et al.,

¹⁷ Le dromadaire ne possède qu'une bosse et vit principalement en Afrique et au Moyen-Orient alors que le chameau qui a deux bosses se trouve en Asie.

¹⁸ Le genre *Camelus* se retrouve dans les régions désertiques d'Afrique, d'Asie et d'Europe alors que le genre *Lama* (composé de 4 espèces : alpaça, lama, vigogne et guanaco) est spécifique aux déserts d'altitude en Amérique.

¹⁹ Ceci est l'objet des recherches du doctorant tunisien Chaker SELMI dans le cadre du projet PROCAMED.

2009). Selon Padilla et Bencharif (2001) : « le découpage vertical proposé par l'approche filière [permet d'] appréhender simultanément toutes les activités qui concourent à la vie économique d'un produit, en mettant l'accent sur les relations intersectorielles pour comprendre le fonctionnement et la cohérence de l'ensemble ».

L'approche filière s'est développée en réponse à la déficience des théories classiques à saisir la complexité des industries agroalimentaires (Padilla, Bencharif ; 2001). En marge du paradigme walrassien, elle a permis de réintroduire dans l'analyse économique les déterminants spatio-temporels et technico-économiques (Temple et al., 2011). Les deux champs disciplinaires qui ont contribué à la définition de cette notion sont l'économie rurale (années 50-70) et l'économie industrielle (années 70-80). Dans l'économie rurale, ce sont principalement les travaux de Milhau (1954) sur la « liaison verticale des marchés agricoles » qui ont amorcé l'élaboration du concept de filière. De manière générale, les travaux des économistes mobilisant le concept de filière se réfèrent à l'économie néo-institutionnelle²⁰ (Temple et al., 2011).

Après la seconde guerre mondiale, dans le cadre des politiques de développement industriel des pays du Nord, la diffusion de ce concept est liée aux travaux de Morvan (1991) et à la création de la Revue d'Economie Industrielle en 1977 (Temple et al., 2011). La filière de production selon Morvan (1991) est « une succession d'opérations de transformation dissociables entre elles et liées par des enchaînements techniques. Ces opérations donnent lieu à un ensemble de relations économiques et commerciales, qui débouchent elles-mêmes sur des stratégies de la part des acteurs de la filière » (Rastoin, Ghersi ; 2010). La notion de filière est donc complémentaire aux notions de branche et de secteur dans l'économie mais elle met en évidence, contrairement aux notions précédentes, les dynamiques et les relations existantes entre les différents acteurs économiques liées à celle-ci ; à travers une approche technique (analyse entrée/sortie²¹), organisationnelle (intégration, spécialisation) et transactionnelle (concurrence, monopole) (Temple et al., 2011). L'analyse en termes de secteurs et/ou de branches est insuffisante, ceci est due à la complexité des nouveaux systèmes de production qui concernent généralement plusieurs secteurs fonctionnels (Padilla, Bencharif ; 2001).

L'industrialisation croissante des activités agricoles vont conduire un certain nombre de chercheurs à s'emparer et développer la notion de filière. Les premiers travaux sont plutôt empiriques et tentent de répondre à des problématiques précises. Au Etats-Unis, l'Université de Harvard à travers Goldberg (1957) travaille sur le blé, le soja et les agrumes. En France, c'est Malassis (1973) qui s'intéresse à la représentation des structures agro-industrielles et au rôle de l'agriculture dans l'économie. Les travaux de Lauret et Pérez (1992) s'orientent sur l'optimisation des processus d'échange, de stockage et de contrôle des produits agricoles. En effet, on observe un changement rapide du secteur agricole avec le développement des activités en amont et aval de la production. La nature périssable des produits agricoles est problématique et nécessite une meilleure coordination entre les acteurs pour une circulation optimale des produits (Padilla, Bencharif ; 2001). Pérez (1983) a développé le concept de l'analyse stratégique et systémique des acteurs. Montigaud (1992), lui, participe au repérage du découpage organisationnel de la filière. Hugon (1989) développe des grilles d'analyse des différentes filières agricoles (notamment dans les pays en développement) pour caractériser les mécanismes de coordination entre les différents acteurs (Temple et al., 2011).

Le caractère systémique de cette approche a réellement été éclairé par Couty (1981) qui croise les travaux de différents champs disciplinaires (économie industrielle, anthropologie, sociologie et géographie des échanges) pour analyser l'organisation des réseaux marchands. En parallèle, l'indépendance des anciens pays colonisés pose la question de la conversion des systèmes de production surtout dans les pays fortement spécialisés lors de l'occupation coloniale. L'élaboration des politiques de développement agricole a été confrontée au manque d'informations et de compétences des autorités locales. Griffon (2002) a décrit la filière comme un outil d'aide à la décision dans un contexte où les données statistiques sont insuffisantes et peu fiables. Lançon (1989) met en évidence les nouveaux enjeux

²⁰ Rejet des hypothèses fondatrices de la théorie néo-classique concernant principalement la rationalité limitée des agents ou les notions d'équilibre ou d'optimalité.

²¹ Modélisation économique basée sur les travaux de Wassily Leontief en 1973 utilisant le Tableau d'Entrée/Sortie (TES).

qui apparaissent sur ces territoires : intégration des agricultures vivrières dans l'économie industrielle, rééquilibrage des territoires, explosion de la demande urbaine en biens de consommation... La globalisation des échanges et l'augmentation croissante de la demande en produits tropicaux (café, thé, cacao, bois, produits halieutiques et aquacoles...) des pays du Nord a orienté les travaux de Daviron et Gibbon (2002) pour la compréhension de ces processus par l'approche filière (Temple et al., 2011).

On a observé cependant un déclin d'intérêt de l'approche filière à partir des années 1980, Rastoin et Ghersi (2010) explique cet abandon par la « transnationalisation » des systèmes productifs, mettant l'acteur firme sur le devant de la scène au détriment des autres acteurs (Temple et al., 2011).

Dans les années 90, la notion de filière a suscité un regain d'intérêt mais pour la compréhension de nouvelles problématiques. Dans les pays développés, ce sont les préoccupations autour de l'hygiène et de la traçabilité des produits qui ont réintroduit cette approche. De même, la mondialisation a accéléré l'éclatement des activités des entreprises à l'échelle internationale, et le besoin d'analyses multisectorielles. Dans les pays en développement, c'est la nécessité de soutenir la performance et la compétitivité de leur économie dans un espace libéralisé. L'approche filière permet donc une meilleure compréhension du fonctionnement des filières pour un soutien plus efficace et pertinent des activités (Padilla, Bencharif ; 2001).

3. L'approche filière : un outil de compréhension plus qu'une théorie

Padilla et Bencharif (2001) ne définissent pas la filière comme une « méthodologie d'analyse de la réalité mais [plutôt comme] un guide pour mieux comprendre l'hétérogénéité des compétences des agents du marché et de leurs relations de pouvoir au sein d'un marché spécifique ».

4 approches ont été déterminantes pour l'analyse de filière :

- Le rôle des technologies et leurs importances dans la structuration des systèmes productifs.
- Certains auteurs (majoritairement anglo-saxons) analysent le phénomène d'intégration et les effets de complémentarité et de synergie sur les processus de production.
- Les économistes européens ont privilégié l'analyse TES et se sont efforcés de dégager à partir de l'étude des rapports d'échange, les relations des activités les unes aux autres (préoccupation des politiques industrielles).
- L'analyse des stratégies des firmes et surtout des groupes pour lesquels il est précisément apparu que la filière pouvait représenter un lieu d'efficience et un espace de valorisation du capital.

La particularité de l'approche filière, par rapport aux théories économiques classiques, est sa dimension systémique et sa capacité à répondre à des problématiques très diverses : « description de la structure et du fonctionnement de la filière, analyse du champ stratégique de la grande distribution, confrontation des différents acteurs... » (Padilla, Bencharif ; 2001). C'est une approche opérationnelle, qui à partir de situations socio-économiques très différentes, permet des analyses répondant à des objectifs variés. Il est donc évident qu'en fonction des objectifs poursuivis, il faudra développer sa propre méthode²².

L'analyse de filière au niveau micro-économique est utilisée par différents acteurs comme un outil d'aide à la décision. Il est important que tous les acteurs d'une filière puissent avoir une connaissance approfondie de leur environnement pour mettre en place des stratégies de développement efficaces. L'Etat mobilise aussi ce concept dans l'élaboration de ses politiques afin d'intervenir efficacement sur la filière (Padilla, Bencharif ; 2011).

²² Nous développerons plus loin, le choix du cadre théorique et de la méthodologie adoptés.

4. Nouvelles démarches analytiques dans l'approche filière : Chaîne de valeur, chaîne globale de valeur et chaîne d'approvisionnement (supply chain)

Nous développerons rapidement ces concepts, étant donné qu'ils s'éloignent de notre objet d'étude. Néanmoins, il est important de maîtriser ces notions pour comprendre les terminologies employées et situer notre démarche.

Dans les années 1990, aux Etats-Unis apparaît la notion de Chaîne Globale de Commodités (CGC) à partir des travaux de Hopkins et Wallerstein sur la théorie des « systèmes monde²³ » (1977). La « chaîne de commodité » est utilisée pour saisir les nouvelles formes d'échange tout au long du processus de production à l'échelle mondiale. Elle définit les « réseaux inter organisationnels reliant des ménages, des firmes et des Etats dans l'économie mondiale » en mobilisant quatre prismes complémentaires : la *structure des inputs-outputs* (ou analyse entrée-sortie), la *gouvernance* (rapports de pouvoir et modes de coordination), la *territorialité* (dispersion, concentration spatiale des activités) et le *contexte socio-institutionnel* (politiques publiques et conditions culturelles) (Temple et al., 2011).

Les travaux de Porter (1985) conduisent à une nouvelle approche plus opérationnelle : la Chaîne Globale de Valeur (CGV). La CGV est considérée comme un outil devant permettre l'accroissement des performances d'une entreprise. Par exemple, les analyses de gouvernance s'inspirent de la théorie des coûts de transaction afin de permettre aux entreprises de réduire ces coûts. Face à cette vision techniciste, des auteurs comme Gibbon et Ponte (2005) posent la question des rapports de force et des inégalités générés par l'expansion des CGC (Temple et al., 2011).

Les travaux de Porter (1985) sur la chaîne de valeur utilisent le concept de filière afin de créer des outils de pilotage stratégiques des entreprises. L'objectif final est l'identification des lieux de création de la valeur, afin de permettre aux entreprises de développer leurs avantages concurrentiels.

La chaîne d'approvisionnement (ou *supply chain*) est un élément constitutif de cette chaîne. Une *supply chain* correspond « à un ensemble d'activités et d'opérations soutenant les fonctions d'approvisionnement de matières et composants auprès d'un réseau de fournisseurs, de transformation et d'assemblage de ces matières et composants en produits intermédiaires ou finis, puis de distribution aux consommateurs, *via* des distributeurs ». L'approche *supply chain* « cherche ainsi à proposer des solutions directement opérationnelles à des problèmes de management privé et/ou public, améliorer le système de livraison des produits jusqu'aux points de vente de la grande distribution ». Le client est donc au centre de l'analyse, l'objectif étant d'optimiser sa satisfaction (Temple et al., 2011).

Un tableau résumant les convergences et les divergences entre les notions de filière, chaîne globale de valeur et *supply chain* est disponible en annexe 3.

5. L'approche filière, version française, comme cadre de notre étude

La vision de Rastoin et Gherzi (2010) sur la filière résume très bien le sujet : « la filière est un objet complexe qui nécessite une analyse nécessairement multidisciplinaire pour déboucher sur des validations empiriques robustes. Ce foisonnement, à la fois sémantique, paradigmatique et instrumental, conduit à l'absence aujourd'hui d'une méthode d'analyse de filière unifiée et reconnue dans le monde académique. » D'autres auteurs soulignent aussi le flou existant autour du concept de filière, utilisé à toutes les manières pour « rendre compte du fonctionnement de l'économie d'un produit d'origine agricole » (Pallida, Bencharif ; 2001). Il est donc très important de comprendre sa problématique et d'utiliser le cadre théorique et conceptuel le plus pertinent. « L'analyse de filière reste quand même un

²³ Ces travaux soulignent les interdépendances socioéconomiques Nord-Sud et les inégalités structurelles qu'elles contribuent à produire et à perpétuer.

outil qui permet le décloisonnement disciplinaire afin de mieux appréhender la complexité du monde » (Temple et al., 2011)

Comme le souligne Griffon (2002), la filière est « un outil d'aide à la décision dans un contexte où les données statistiques sont insuffisantes et peu fiables ». Cette démarche est donc pertinente pour la filière de viande cameline en Tunisie caractérisée par son opacité. De même, nous avons choisi le boucher comme entrée d'analyse car il apparaît être l'acteur le plus visible et le mieux organisé de la filière.

Nous faisons le choix de retenir l'approche de filière développée par l'INRA et le CIRAD. Cette version française de l'approche filière consiste « à analyser quantitativement les flux de marchandise, les prix et la valeur ajoutée, tout au long de la filière en utilisant les comptes de chaque agent » (Tallec et al., 2005).

Je ne vais bien sûr pas réaliser l'ensemble de l'analyse mais permettre par mon positionnement de renseigner une partie de ces informations nécessaires. En effet dans cette approche, le point de départ est « le repérage des contours de la filière, de manière à avoir une vue d'ensemble des flux de biens, des agents économiques impliqués et de leurs relations mutuelles » (Tallec et al., 2005). Nous nous situons à ce niveau d'analyse. De plus, cette approche a l'avantage de mettre en évidence les relations de dépendance et de dominance entre les différents acteurs de la filière.

Par rapport à ma problématique, nous nous positionnons plutôt dans une logique cognitive : la compréhension du fonctionnement de la filière (Boutonnet, 2011) et à l'échelle microéconomique. C'est par l'analyse minutieuse d'un acteur « le boucher » que nous allons recomposer la structure et de l'organisation de la filière.

6. La démarche exploratoire comme approche méthodologique

La démarche exploratoire apparaît pertinente pour aborder le sujet d'étude car elle permet d'étudier des sujets qui ont été peu analysés. Selon Trudel et al. (2007), elle aide à « déterminer le devis de recherche adéquat, avant de mener une étude de plus grande envergure²⁴ ». Van der Maren (1995), lui, considère que la recherche exploratoire permet de « combler un vide ». Cette étude doit donc permettre d'analyser le rôle d'un acteur de la filière et de fournir une base de connaissance suffisante pour débiter l'analyse complète de la filière.

a. Compréhension de l'environnement de la filière par l'identification de personnes ressources

Dans une première phase, pour permettre une meilleure compréhension du sujet d'étude et une triangulation de l'information, nous avons réalisé des entretiens ouverts auprès de personnes ressources de la filière. Ces personnes ne sont pas directement impliquées dans la filière mais ils travaillent dans des structures influençant celle-ci. Ces structures agissent à des échelles différentes, nous avons distingué les structures d'influence nationale et celles d'influence régionale. Les structures d'influence nationale nous ont permis de renforcer nos connaissances sur la filière, de recueillir les différents points de vue des professionnels ou des experts et d'obtenir des contacts régionaux. Les structures régionales nous ont permis de rentrer en contact avec les acteurs de la filière notamment par la visite des abattoirs, des marchés aux bestiaux et l'identification des bouchers de viande cameline.

Le tableau ci-dessous présente le récapitulatif des organismes rencontrés.

A l'échelle nationale

Nom de l'organisme	Fonction(s)
Centre National de Veille Zoo sanitaire (CNVZ)	Pôle scientifique et technique tunisien spécialisé dans la veille zoo sanitaire.
Délégation de l'Union Européenne	Représentation régionale de l'Union Européenne, participe à un ensemble de projets sur le territoire tunisien.

²⁴ Dans le cas présent, la thèse sur la place de la filière de viande cameline au sein des filières viandes rouges.

Faculté des sciences humaines et sociales de Tunis	Département de Géographie, spécialisé dans les dynamiques de l'organisation des villes tunisiennes.
Groupement d'Éleveurs de Race Tarentaise (GERT)	Groupement d'éleveurs pour la promotion de la race tarentaise et des filières associées.
Institut National Agronomique de Tunisie (INAT)	Centre de formation et de recherches agronomiques.
Institut National de Recherche Agronomique de Tunis (INRAT)	Centre de recherche dans le domaine des sciences agronomiques et des études socio-économiques du monde rural.
Le Groupement Interprofessionnel des Viandes Rouges et du Lait (GIVLait)	Institution interprofessionnelle d'intérêt économique public dotée de personnalité civile et de l'autonomie financière sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture et des Ressources hydrauliques.
Ministère de l'Agriculture – Direction Générale de la Production Agricole (DGPA)	Organe rattachée au Ministère de l'Agriculture.
Office de l'Élevage et des Pâturages (OEP)	Chargé du développement et de la promotion du secteur de l'élevage et des pâturages, il joue un rôle de conseiller et de référentiel technique pour les autorités publiques.
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)	Organisation intergouvernementale qui apporte son soutien technique et financier aux pays en développement dans les domaines de la nutrition, l'agriculture, les forêts et la pêche.

A l'échelle régionale

Nom de l'organisme	Fonction(s)
Commissariats Régionaux au Développement Agricole (CRDA)	Dans chaque gouvernorat, le commissariat est chargé de la mise en œuvre de la politique agricole arrêtée par le gouvernement.
Office de l'Élevage et des Pâturages (OEP)	Chargé du développement et de la promotion du secteur de l'élevage et des pâturages, il joue un rôle de conseiller et de référentiel technique pour les autorités publiques.
Syndicats de bouchers - UTICA	Syndicat professionnel de bouchers rattaché à l'UTICA.
Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (UTICA)	Organisation patronale qui représente les dirigeants des entreprises tunisiennes du secteur industriel, commercial et artisanal.

b. Des entretiens compréhensifs auprès des bouchers aux enquêtes directives

Nous avons réalisés un ensemble d'entretiens compréhensifs auprès des bouchers de viande cameline dans les gouvernorats de Kébili, Gabès, Médenine et Tataouine. L'absence de listes d'identification et d'informations sur les bouchers commercialisant de la viande cameline a rendu impossible la sélection d'un échantillon. Dans une première période, nous avons identifié les bouchers les plus connus dans la vente de viande cameline par l'intermédiaire des présidents des syndicats de bouchers et des vétérinaires travaillant dans les abattoirs de chaque gouvernorat. A partir des entretiens compréhensifs de ces bouchers, nous avons pu identifier d'autres bouchers de viande cameline.

Par les entretiens compréhensifs, nous avons fait le choix de privilégier quelques enquêtes détaillées à une enquête rapide exhaustive, afin de pouvoir réaliser une analyse fine du fonctionnement de l'acteur « boucher » notamment à travers la compréhension de ses stratégies. L'établissement d'un lien de confiance avec les bouchers est un élément fondamental pour la garantie de cette qualité. Le fait de revenir plusieurs fois, avec des canevas d'entretien différenciés mais pouvant permettre la vérification de l'information, renforce la fiabilité des informations recueillies. De même, si certains éléments apparaissent flous lors du premier entretien, nous pouvons les clarifier par la suite. Les entretiens étaient non directifs pour favoriser les échanges avec le boucher et permettre une meilleure compréhension de son activité.

Après cette première phase d'entretien, nous avons fait le choix de revenir auprès des bouchers qui semblaient les plus impliqués dans nos échanges et dont nous avons gagné la confiance. La répétition des

entretiens avec certains bouchers nous a permis de recouper et de compléter notre premier entretien et d'obtenir des informations sur les autres acteurs de la filière.

Au total, nous nous sommes entretenus avec 33 bouchers répartis sur les quatre gouvernorats (sur un total estimé après nos enquêtes à 70 bouchers). Nous sommes revenus entre 2 à 5 fois pour 7 bouchers en fonction de leur disponibilité et de leur motivation. Le canevas général des entretiens est présenté en annexe 4, il a bien sûr été adapté à chaque boucher après les premiers entretiens en fonction des échanges précédents. Par la suite, à partir de la liste des bouchers de viande cameline construite, nous avons réalisé une deuxième phase d'enquête, cette fois-ci, directive. L'analyse des entretiens compréhensifs nous a permis de mettre en évidence un ensemble de critères de différenciation des bouchers. Nous avons donc construit un questionnaire nous permettant de compléter les informations voulues pour la construction de la typologie des bouchers. Ces informations sont d'ordre qualitatif et quantitatif (annexe 5).

Sur 62 bouchers identifiés, nous avons pu établir des questionnaires complets pour 30 bouchers, 22 bouchers n'ont pas pu être rencontrés et 10 n'ont pas donné l'ensemble des informations voulues. Il a été difficile de contacter les bouchers pendant la période du ramadan car ceux-ci étaient très occupés et fatigués, de nombreux bouchers (même parmi ceux dont la confiance avait été établie) ont refusé de nous recevoir. A partir du tableau des données, nous avons donc retenu les 30 bouchers « complets » pour l'établissement de la typologie. A partir des entretiens compréhensifs, nous avons pu construire 8 attributs et pour chaque attribut identifier entre 3 à 4 modalités. Après codification des données, nous avons réalisé une analyse factorielle des correspondances multiples (AFCM) étant donnée la présence de variables qualitatives grâce au logiciel R. Nous avons fait le choix de finaliser cette analyse par une classification hiérarchique (CAH) pour visualiser le regroupement des différents bouchers ayant la plus forte ressemblance dans les modalités des axes définis.

c. Des études de cas pour préciser les flux et la formation des prix

A la suite de l'analyse des entretiens compréhensifs, il a été mis en évidence la difficulté de préciser certaines informations soit parce qu'elles constituent des sujets sensibles soit parce qu'elles nécessitent une rigueur quantitative. Nous avons effectué trois études de cas afin de pouvoir établir un plan comptable et déterminer la valeur ajoutée de l'activité bouchère. Nous avons aussi déterminé le circuit précis des flux avec l'établissement d'un graphique de filière spécifique.

d. La cartographie comme outil de compréhension de l'organisation des bouchers

La cartographie nous permet d'avoir une représentation visuelle de l'organisation des bouchers sur le territoire. Elle permet de soulever un certain nombre de questionnement : la localisation des bouchers est-elle aléatoire ou non ? Nous avons fait la localisation de tous les bouchers vendant de la viande cameline qui ont été rencontrés ou indiqués par les autres bouchers.

Nous nous sommes d'abord intéressés à savoir s'il existe une forme de spécialisation des bouchers de viande cameline en fonction des gouvernorats ou des villes. Puis nous avons choisi la ville de Médenine comme cas d'étude, pour voir la place des boucheries camelines par rapport aux autres boucheries et de manière plus générale l'organisation spatiale des boucheries dans cette ville (clusters ou aléatoire). La question est donc de savoir où les bouchers s'installent dans la ville. A partir de ces informations, nous émettrons des hypothèses sur les raisons de ces installations.

e. Construction du graphe de filière

A partir des entretiens compréhensifs et des enquêtes directives, nous allons établir le graphe général de la filière de viande cameline. Ce graphe nous permettra de visualiser la place des bouchers au sein de la filière et de déterminer les différents circuits de commercialisation de la viande cameline. Notre étude ne permet pas la quantification des flux de la filière en raison de l'absence ou du manque de fiabilité des données statistiques et de la focalisation de l'étude sur l'acteur boucher. Ces flux seront tout de même appréciés de manière qualitative.

Chapitre 2. Les résultats

I. Description générale de l'activité bouchère au Sud tunisien

1. Le boucher : un métier flexible

La distinction entre la période « avant la révolution » et « après la révolution » est un point récurrent dans les discours des bouchers. La révolution peut donc être considérée comme un événement perturbateur brusque du fonctionnement général de la filière. Elle a eu un impact fort sur le marché notamment au niveau de l'offre et de la demande. Malgré la variabilité des comportements face aux aléas du marché, on peut considérer que l'opportunisme est une caractéristique commune à tous les bouchers. Cet opportunisme reflète la capacité d'adaptation, d'ajustement et d'arbitrage des bouchers à leur environnement qui résulte du fait que leurs métiers ne sont pas figés. Ce caractère rend donc difficile l'identification de types « francs » de bouchers. Aujourd'hui, les bouchers font face à :

- La difficulté d'approvisionnement ; ils se sont plaints de ne plus trouver des dromadaires qui correspondent à leurs critères (poids/prix).
- L'augmentation généralisée des prix d'achat des dromadaires et la perte du pouvoir d'achat des consommateurs. L'activité cameline est devenue risquée, nous avons rencontré de nombreux bouchers qui avaient arrêté ou réduit cette activité.
- La multiplication des fournisseurs et des réseaux d'approvisionnement. Les bouchers peuvent toujours changer en fonction de la disponibilité du produit et des prix en achetant sur les souks, chez les éleveurs, chez les commerçants, près de chez eux ou loin... Ils déclarent qu'aujourd'hui, ils sont soumis au marché, ils achètent donc les produits, là où ils sont disponibles (forte insécurité au niveau de l'approvisionnement), ce qui signifie qu'ils ne se limitent plus à certaines zones ou opérateurs mais sont forcés de rechercher toujours plus loin.
- La mise en place d'une réglementation au niveau du déplacement des dromadaires à l'intérieur du pays. Les bouchers doivent obtenir des autorisations préalables pour déplacer les animaux d'un gouvernorat à un autre. Ces autorisations doivent être renouvelées à chaque nouveau déplacement. Face à cette lourdeur administrative, certains bouchers déplacent les animaux sans autorisation mais il y a un fort risque de saisie en cas de contrôle (un boucher enquêté a perdu cinq chamelons d'une valeur totale de 10 000 dinars).
- Leurs fonctions techniques sont aussi bouleversées, ils n'ont pas vraiment de fonctions fixes mais peuvent pratiquer une activité « extraordinaire » pour pallier aux déficiences du marché. Par exemple, certains bouchers vont faire de l'engraissement si l'état de l'animal le demande (animal trop maigre) et qu'ils n'ont pas trouvé d'autres produits. Nous ne les considérons pas comme des engraisseurs à part entière dans la mesure où cette activité n'est pas régulière.

Face à ces éléments, nous avons fait le choix de définir et limiter le métier de boucher de viande cameline dans le Sud tunisien. Il pratique trois activités principales :

- L'achat des animaux vivants
- La mise à l'abattage des animaux
- La vente de la viande aux consommateurs

Concernant l'abattage, nous choisissons de séparer cette fonction technique du métier de boucher. En fait, nous nous sommes rendu compte que pour le camelin, la majorité des bouchers payent des égorgeurs spécialisés pour abattre et dépecer les animaux. Ils peuvent soit les abattre à l'abattoir soit se déplacer sur place à la demande des bouchers. La taille et la morphologie de l'animal rendent l'abattage difficile et il

faut au moins deux personnes pour tenir l'animal. Cette fonction n'est pas propre aux bouchers (dans le cas particulier du camelin) car il est impossible qu'ils l'effectuent seuls (contrairement aux autres espèces). Nous avons considéré que lorsque le boucher abat le dromadaire lui-même (avec l'aide d'autres personnes), il se substitue à l'égorgeur/dépeceur professionnel.

2. L'approvisionnement des bouchers

a. La complexité des acteurs de l'amont et des flux

Les bouchers de viande cameline achètent les dromadaires vivants soit auprès d'éleveurs soit auprès de commerçants. Il n'a pas été possible de définir clairement ces acteurs car ils n'ont pas été rencontrés directement ; les informations recueillies proviennent des bouchers. Nous considérons donc que l'éleveur est la personne qui possède des femelles reproductrices et qui effectue les naissances. Il possède généralement une ferme où sont gardés les femelles allaitantes et leurs petits. Les autres animaux se déplacent sur les parcours pour la saillie. La vente des chamelons est en principe saisonnière lorsque les animaux ont atteint l'âge de 7 mois (la reproduction ayant lieu en hiver) mais il n'y a pas vraiment de régularité au niveau des ventes. De nombreux éleveurs préfèrent garder leurs animaux jusqu'à qu'ils atteignent un certain poids pour obtenir de meilleurs prix. Ces stratégies dépendent de la disponibilité des fourrages sur les parcours et/ou sur le marché. Les éleveurs se plaignent de la difficulté de s'approvisionner en fourrage après la révolution. Ils déclarent qu'il n'y a plus de contrôle au niveau des prix et que les subventions ont été supprimées²⁵. Les acheteurs se déplacent généralement au niveau des fermes, ce sont des commerçants ou des bouchers et parfois des particuliers ou d'autres éleveurs. Il est rare que les éleveurs se déplacent sur les souks pour vendre leurs animaux. Les éleveurs se connaissent bien entre eux mais il n'y a pas de regroupement au niveau des ventes, la gestion collective se passe plutôt au niveau des parcours.

Nous différencions les commerçants qui pratiquent le commerce des dromadaires, c'est-à-dire ceux qui achètent des animaux vivants pour les revendre à d'autres acheteurs et se faire une plus-value. Les activités des commerçants sont assez complexes et leur rôle dans la filière n'a pas pu être analysé précisément. Ces commerçants achètent soit auprès d'éleveurs soit auprès d'autres commerçants. Ils peuvent revendre les animaux directement ou après une période d'engraissement²⁶. Il ne semble pas y avoir d'engraisseurs spécialisés au niveau de cette filière. Les commerçants revendent rarement les animaux au niveau du souk sauf en cas d'urgence, lorsqu'ils ont besoin de liquidité rapidement. Sinon, ils contactent ou sont contactés directement par les acheteurs. Ces acheteurs peuvent être des éleveurs, des commerçants ou des bouchers. Les commerçants sont perçus par les bouchers comme des acteurs incontournables de la filière.

Les bouchers peuvent se substituer aux autres acteurs en fonction de leur stratégie d'approvisionnement.

b. La transaction directe privilégiée par rapport au souk

Le souk ou marché à bétail est généralement situé à l'extérieur des villes à proximité de l'abattoir. Il fonctionne de manière hebdomadaire, le jour de marché dépend des localités. Sa taille varie mais son espace est toujours délimité par des murs avec une entrée principale où se postent les personnes faisant payer les droits d'entrée et les taxes sur les ventes. L'intérieur du souk est vide, les vendeurs viennent tôt le matin (vers 4 heures) avec leur véhicule ou à pied pour installer leurs animaux. Chaque vendeur s'organise à sa manière pour maintenir ses animaux, il n'y a pas d'enclos au sein du souk (annexe 9).

Le terrain appartient à la municipalité qui fait un appel d'offre pour la location et l'usage du souk. La personne qui gagne l'appel d'offre dispose du souk et recollecte les taxes. Les vendeurs doivent s'acquitter d'un droit d'entrée par tête qui varie d'un souk à l'autre entre 3 et 5 dinars pour le gros bétail (camelin et bovin) et entre 0,500 et 1,500 dinars pour le petit bétail (ovin et caprin). Pour les personnes entrant avec un véhicule, ils payent en moyenne un dinar par véhicule. A la fin de la journée, les vendeurs doivent s'acquitter d'une taxe de 2 % sur les ventes. Nous avons constaté la présence de vendeurs « hors

²⁵ L'Etat donnait 500 dinars/tête/an aux éleveurs de dromadaire et 2 dinars/balle de fourrage acheté.

²⁶ L'engraissement des chamelons est plutôt rare et reste une activité marginale et non systématique.

souk », ils profitent de l'effet de voisinage et s'installent devant le souk pour ne pas payer les taxes. De même, certains acheteurs s'arrangent avec les vendeurs, ils ne déclarent pas les ventes pour ne pas payer de taxes et vont livrer les clients en partant du souk.

Nous avons pu visiter huit souks au niveau des quatre gouvernorats de la zone d'étude :

Tableau 5: Liste des souks visités et jours d'ouverture

Gouvernorat	Gouvernorat de Gabès	Gouvernorat de Médenine				Gouvernorat de Kébili		Gouvernorat de Tataouine
Localité	Mareth	Ben Guerdane	Médenine	Zarzis (El Menzah)	Zarzis (à côté du port)	Kébili	Douz	Tataouine
Jour d'ouverture	Mercredi matin	Lundi à partir de 15H00 et Mardi matin	Dimanche matin	Mercredi matin	Vendredi matin	Mardi matin	Jeudi matin	Lundi matin
Date de la visite	16/07/2014 (ramadan)	06/05/2014	18/05/2014	09/07/2014 (ramadan)	13/06/2014	22/07/2014 (ramadan)	19/06/2014	02/06/2014 et 14/07/2014 (ramadan)
Nombres de dromadaire à la vente	5	2	2	8	0	1	7	2 (02/06) et 0 (14/07)

Ces souks ont été choisis car il y a la présence de vendeurs de camelin contrairement aux autres souks. Ces chiffres ne reflètent en rien les flux qui passent sur les souks car ils sont très variables d'une période à une autre et en fonction des années. Par exemple, on peut trouver un nombre important de dromadaires sur un marché inhabituel (Zarzis) parce qu'il y aura un commerçant de grande taille et trouver de faible quantité sur des marchés connus pour le dromadaire (Tataouine et Ben Guerdane). On constate que très peu de dromadaires sont vendus sur le marché comparé aux volumes d'achat déclarés par les bouchers. Le lieu physique de transaction a donc été délaissé au profit des échanges directs et commandés à l'avance. L'une des principales raisons est la difficulté de transporter le dromadaire (en termes de logistique et de main d'œuvre), les acteurs essayent donc de limiter les déplacements du dromadaire au minimum (le risque de blessure est aussi élevé). Les vendeurs utilisent des 4*4 avec remorque pour transporter les dromadaires mais ces véhicules ne sont pas adaptés. Le dromadaire ne peut pas monter dans le véhicule, ils sont obligés de le renverser sur le côté et de le trainer. Les dromadaires sont attachés et voyagent en position accroupis, ce qui réduit considérablement l'espace de transport.

Bien que le souk ne soit pas privilégié comme lieu de transaction dans la filière cameline, il reste un lieu de transaction important pour les petits ruminants.

c. Caractéristiques du produit recherché par les bouchers

Le rapport poids/prix est l'élément déterminant les achats des bouchers. Lorsqu'ils parlent de poids, ils considèrent le poids carcasse de l'animal et non le poids vif. Ce qui signifie que lors des achats en vif, les négociations dépendent de la capacité d'estimation du poids carcasse de l'animal vif. Il n'y a pas de pesée du poids vif, le boucher peut donc être perdant s'il surestime le poids carcasse de l'animal.

Il n'y a pas de différenciation du prix en fonction du sexe comparativement à d'autres espèces. Mais dans la majorité des cas, les animaux abattus sont des mâles sauf dans le cas des animaux réformés. Cela s'explique par la volonté du gouvernement à maintenir l'effectif camelin en Tunisie²⁷. Par contre, l'âge du dromadaire est un critère de choix des produits pour les bouchers. Nous avons retenu la distinction établie par les bouchers en quatre classes d'âge : les animaux inférieurs à 1 an, les animaux entre 1 et 2 ans, les animaux entre 2 et 5 ans et les animaux de réforme (> 5 ans). En langue arabe, il y a des mots différenciés pour qualifier chaque tranche d'âge contrairement au français. Les chamelons correspondent donc aux animaux de moins de 5 ans et les dromadaires adultes aux animaux de plus de 5 ans. Les bouchers observent la dentition des dromadaires pour déterminer leur âge.

²⁷ Le gouvernement tunisien interdit l'abattage des femelles âgées de moins de quinze ans sauf en cas d'abattages urgents.

Tableau 6: Tableau récapitulatif des fourchettes de poids et de prix en fonction de l'âge

Age	< 1 an	Entre 1 et 2 ans	Entre 2 et 5 ans	Adultes
Poids carcasse (kg)	45-150	70-180	80-230	100-400
Prix d'achat (dinars)	500-1500	800-2100	1200-2800	600-3000
Prix de revient (dinars/kg)	11,1-10	11,4-11,7	15-12,17	6-7,5

Ces chiffres sont des estimations des bouchers recueillies lors des entretiens.

On observe une grande variabilité de la fourchette de poids et de prix en fonction de l'âge. Cela s'explique par la variabilité de l'état d'engraissement des dromadaires. L'organisation de la filière ne permet pas l'arrivée de produit homogène sur le marché. Les bouchers cherchent en priorité des animaux dont le poids carcasse est important mais ils sont souvent obligés d'acheter des animaux maigres à cause de la faible disponibilité du produit. Les prix de revient estimés sur les animaux inférieurs à 2 ans sont relativement proches, alors que pour les animaux entre 2 et 5 ans, le prix de revient est plus élevé. Les coûts de production (notamment d'alimentation) expliquent le prix élevé des animaux entre 2 et 5 ans. Les animaux de réforme sont vendus à des prix bradés car la viande est de moins bonne qualité, ils sont donc destinés aux consommateurs plus modestes.

d. Le transport et le stockage des dromadaires

Lorsque le boucher achète un dromadaire, il se fait soit livrer directement le produit par l'acheteur soit c'est lui qui vient le récupérer chez l'acheteur. Lors de l'achat auprès des commerçants, le coût du transport est généralement déjà intégré dans le prix de vente. Si le boucher ne possède pas de véhicule et doit transporter l'animal, il peut louer un véhicule de transport entre 10 et 20 dinars en fonction du trajet.

Les bouchers possèdent généralement un enclos de stockage des animaux jusqu'à l'abattage (annexe 10). La durée de stockage peut varier de quelques jours à plusieurs semaines en fonction des besoins du boucher. Certains bouchers peuvent engraisser les dromadaires sur une période allant de 3 à 5 mois. Les moyens de conservation de la viande n'étant pas efficaces, les bouchers préfèrent stocker l'animal vivant que les carcasses. Pour réduire les risques, ils font abattre les dromadaires au fur et à mesure.

Les bouchers ayant des moyens financiers importants préfèrent acheter les animaux en lot pour obtenir un meilleur prix. Ils vont stocker les animaux sur des périodes plus longues. Certains bouchers d'une même famille peuvent s'associer et acheter en commun les animaux. Les autres bouchers achètent les dromadaires en flux tendu.

3. La valorisation du produit

a. L'abattage des dromadaires reste problématique

Du fait de la taille et de la morphologie de l'animal, l'abattage reste complexe car il nécessite la présence de plusieurs personnes (au minimum 3) pour effectuer les manipulations et la mobilisation de l'animal. Il n'existe pas d'abattoirs camélins à proprement parler, mais les abattoirs municipaux (annexe 11) peuvent abriter des abattages réguliers ou épisodiques de dromadaires. Seulement une partie de ces abattoirs font abattre des dromadaires.

- 7 abattoirs sur le gouvernorat de Gabès dont 2 qui abattent régulièrement des dromadaires (El Hamma et Mareth)
- 6 abattoirs sur le gouvernorat de Médenine²⁸ dont 2 qui abattent régulièrement des dromadaires (Médenine et Ben Guerdane)
- 4 abattoirs sur le gouvernorat de Kébili²⁹ dont 2 qui abattent régulièrement des dromadaires (Kébili et Douz)
- 6 abattoirs sur le gouvernorat de Tataouine³⁰ dont 1 qui abat régulièrement des dromadaires (Tataouine)

²⁸ Au niveau des villes de Médenine, Beni Khedache, Zarzis, Ben Guerdane, Houm Souk et Sidi Maklouf.

²⁹ Au niveau des villes de Douz, Kébili, Souh Lahad, El Faouar.

L'abattage est variable d'un abattoir à l'autre mais ne dépasse généralement pas 2 têtes par jour. L'abattage des dromadaires à l'abattoir est réalisé par des égorgeurs/dépeceurs spécialisés qui travaillent comme prestataires auprès des bouchers. Ils sont payés à l'unité entre 10 et 24 dinars en fonction de la taille de l'animal et des abattoirs. Ils peuvent aussi recevoir comme complément une partie du cinquième quartier en accord avec le boucher qui l'engage. Des aides égorgeurs peuvent être employées par l'égorgeur lui-même ou le boucher. Ils sont rémunérés par les bouchers entre 7 et 15 dinars par tête. Les abattoirs fonctionnent sur le même principe que les souks, ils appartiennent à l'Etat qui fait un appel d'offre pour la location et l'usage de l'abattoir. Les personnes ayant remportés l'appel d'offres font payer des taxes aux bouchers pour l'abattage des animaux. Un droit d'entrée par tête est demandé (entre 0,150 et 1 dinar) et une taxe sur le poids carcasse est encaissée (entre 50 et 150 millimes par kg). Certains bouchers qui abattent de gros volumes (toutes espèces confondues) payent un forfait mensuel à l'abattoir (de l'ordre de 300 dinars) pour des abattages illimités.

Les services vétérinaires sont sensés effectués le contrôle et tamponnés les carcasses avant la mise sur le marché. Pendant la révolution, les abattoirs n'étaient plus aux mains des autorités ce qui résulte qu'aujourd'hui de nombreux abattoirs restent sans contrôle de l'Etat à cause des tensions entre les bouchers et les vétérinaires notamment lors de la saisie des carcasses. L'abattoir de Ben Guerdane est un cas extrême qui illustre nos propos, la direction générale du CRDA a décidé d'arrêter les contrôles car c'était devenu trop dangereux pour les vétérinaires. L'accès à l'abattoir est libre et les bouchers ne payent pas de taxes. Au final, les bouchers pratiquent une forme d'autogestion de l'abattoir.

Une partie des abattages se font hors des abattoirs mais il n'a pas été possible de déterminer le pourcentage relatif à cette pratique. Généralement ce sont les bouchers de zone rurale ou des bords de route qui effectuent l'abattage derrière la boucherie. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce choix : l'éloignement de l'abattoir, le faible volume abattu par le boucher ou le refus de payer les taxes. Même des bouchers qui abattent régulièrement à l'abattoir peuvent être amenés à abattre les animaux en dehors de l'abattoir pour des cas de force majeure (impossibilité de transporter l'animal, urgence de l'abattage, absence d'égorgeurs/dépeceurs spécialisés...)

L'animal est accroupi lors de l'abattage et la tête maintenue sur le côté afin de permettre la section à la base du cou de la veine jugulaire, de l'œsophage et du pharynx. Une fois l'animal égorgé, il est soit découpé dans la position de l'abattage soit mis en position latérale. La découpe de la carcasse diffère d'une région à l'autre entre 4 et 16 morceaux. Le cinquième quartier est séparé de la carcasse et mis de côté (annexe 12). Le boucher peut soit récupérer directement la carcasse à l'abattoir soit se faire livrer à sa boucherie (40 millimes/kg).

b. L'absence de catégorisation des morceaux

La carcasse est vendue par les bouchers au même prix, comme un cocktail (mix d'os et de viande) indifféremment de l'origine du morceau. Cette pratique permet au boucher d'écouler plus facilement la carcasse, ils pensent que s'ils pratiquent une catégorisation ils n'arriveront pas à vendre certains morceaux.

Les prix pratiqués sont de 15 à 18 dinars/kg pour les chamelons et de 7 à 8 dinars pour les animaux de réforme. Le cinquième quartier est composé des abats rouges et blancs, de la tête, des 4 pattes et de la peau. La peau et les poumons du dromadaire sont jetés, alors que les autres parties sont valorisées. Le foie, le cœur et les reins sont vendus au même prix que la viande. La tête et les pattes sont vendues à l'unité, le prix varie en fonction de la taille de l'animal. Le tube digestif (estomac et intestins) est vendu soit au kilo à un prix bradé, soit en lot. La bosse est considérée comme faisant partie de la carcasse, elle peut soit être vendue avec la viande ou à un prix inférieur soit être donnée par petits morceaux aux clients comme cadeau commercial.

³⁰ Au niveau des villes de Tataouine, Ghomrassen, Bir Lahmar, Remada, Smar, Dhiba.

Au moment de l'achat, les bouchers vont effectuer une découpe au détail pour faciliter la préparation de la viande aux consommateurs (à cause de la présence de beaucoup d'os). La consommation de viande de dromadaire est principalement domestique, elle n'est pas utilisée dans la restauration. Les bouchers expliquent qu'à cause de la présence de beaucoup d'os et la réduction la viande à la cuisson (presque 50% du volume total), cette viande n'est pas rentable pour les restaurateurs. De même, les difficultés d'un approvisionnement régulier freinent la filière. Il n'y a pas de plats qui se préparent spécialement avec de la viande de dromadaire mais elle est utilisée comme substitut des autres viandes rouges dans les plats traditionnels comme le couscous, les macaronis, le *bazin* ou le *mloukhiya*³¹.

II. La typologie

1. Le choix des attributs et la construction des modalités à partir de l'analyse des entretiens compréhensifs

A la suite des entretiens compréhensifs pour comprendre le fonctionnement, les stratégies et la logique des bouchers, nous avons pu identifier les éléments qui pouvaient contribuer à la différenciation des bouchers. Nous avons déterminé 8 attributs principaux. La systématisation des questions lors des entretiens directifs ont permis d'obtenir des données homogènes. Sur la base des réponses obtenues, nous avons construit 3 à 4 modalités (qualitatives et quantitatives) par attribut. Chaque boucher a donc été caractérisé par une modalité, pour chaque attribut, afin de pouvoir les comparer et regrouper les individus semblables.

Au total, nous avons :

- 30 individus retenus pour la construction de la typologie.
- 8 individus non-retenus en raison de données manquantes, mais ils permettront de compléter l'analyse qualitative.
- 7 individus n'ont pas été rencontrés.

a. Attribut « Approvisionnement »

Cet attribut est relatif à l'origine des achats de dromadaires (circuit vif) par les bouchers. Nous nous sommes intéressées au lieu de transaction: est-ce que les bouchers passent par les marchés physiques (souks au bétail) ou est-ce qu'ils contactent directement les vendeurs ? La localisation du lieu de transaction par rapport à la localisation du boucher et le type de vendeur : distinction entre éleveur (qui possède un troupeau et assure la reproduction) et commerçant (qui achète des dromadaires pour les revendre). Nous ne pouvons pas donner des informations plus précises sur les fournisseurs car ces informations proviennent des bouchers et non pas des commerçants ou des éleveurs directement. Le boucher peut avoir une idée fautive de son fournisseur, nous ne pouvons donc pas nous baser sur les déclarations de tierces personnes pour faire une catégorisation précise des commerçants et/ou éleveurs. Ces informations sont importantes pour comprendre l'aire d'action du boucher et ses stratégies d'approvisionnement.

Modalité 1 : Nous sommes face à des bouchers qui possèdent peu de moyens pour assurer l'approvisionnement de leurs boucheries. Ils vont majoritairement passer par des commerçants ou visiter les souks au bétail locaux (au sein du même gouvernorat). Ils sont généralement très dépendants des intermédiaires et ne connaissent pas ou peu les zones de production. Ces bouchers rencontrent des problèmes d'approvisionnement récurrents dû à leur faible capacité d'approvisionnement.

Modalité 2 : Ce sont des bouchers qui privilégient les circuits courts en s'approvisionnant directement chez les producteurs pour des raisons pratiques et/ou économiques : les aires de production étant proches et/ou les prix d'achat moins élevés que chez les intermédiaires. Ce sont des bouchers qui ont des moyens

³¹ Ragoût à base de sauce noire (poudre de feuilles séchées et huile d'olive) qu'on mange avec du pain frais.

de déplacement et de temps relativement élevés. Ils peuvent tout de même parfois s'approvisionner auprès des commerçants ou au niveau des souks en cas de pénurie du produit.

Modalité 3 : Ce sont des bouchers à envergure régionale, qui ont la capacité de diversifier leurs sources d'approvisionnement et de se déplacer sur des distances importantes pour obtenir des produits au meilleur rapport qualité/prix. Ils n'ont donc pas de circuit d'approvisionnement fixe mais un réseau de contacts étendu qui leurs permettent d'assurer un approvisionnement régulier même en cas de pénurie du produit.

Modalité 4 : Ce sont des bouchers qui ne diversifient pas leurs sources d'approvisionnement quel qu'ils soient (souk, éleveur, commerçant...). Ils s'approvisionnent systématiquement auprès d'une source stable. Leurs pouvoirs de négociation et leurs connaissances des sources d'approvisionnement est relativement faible.

b. Attribut « Poids moyen carcasse »

Cet attribut nous permet d'identifier les bouchers obtenant des poids moyen carcasse extraordinaires par rapport à la moyenne constatée en fonction de l'âge de l'animal. Cela a un impact sur la rentabilité de l'abattage et renseigne sur la capacité du boucher à obtenir des produits de bonne qualité. Il faut compléter cette variable par l'attribut « prix d'achat ».

Modalité 1 : Ce sont des bouchers dont le poids carcasse des animaux abattus ne diffère pas de plus de 20 kg par rapport à la moyenne en fonction de l'âge.

Modalité 2 : Ce sont des bouchers dont le poids carcasse des animaux abattus diffère entre 20 et 30 kg par rapport à la moyenne en fonction de l'âge de l'animal.

Modalité 3 : Ce sont des bouchers dont le poids carcasse des animaux abattus diffère de plus de 30 kg par rapport à la moyenne en fonction de l'âge de l'animal.

c. Attribut « Prix d'achat »

Cet attribut nous permet d'identifier les bouchers obtenant des poids moyen carcasse extraordinaires par rapport à la moyenne en fonction de l'âge de l'animal. Cette variable est à relier à l'attribut « poids moyen carcasse ».

Modalité 1 : Ce sont des bouchers dont le prix d'achat des animaux ne diffère pas de plus de 200 dinars par rapport à la moyenne en fonction de l'âge.

Modalité 2 : Ce sont des bouchers dont le prix d'achat des animaux diffère entre 200 et 400 dinars par rapport à la moyenne en fonction de l'âge de l'animal.

Modalité 3 : Ce sont des bouchers dont le prix d'achat des animaux abattus diffère de plus de 400 dinars par rapport à la moyenne en fonction de l'âge de l'animal.

d. Attribut « Age dromadaire »

Cet attribut permet de faire la distinction entre les boucheries en termes de produits et de clients. Certaines boucheries sont spécialisées dans les animaux de réformes : impact important sur les prix, ce sont généralement des boucheries destinées aux individus à plus faible revenu. Il y a aussi les boucheries qui se spécialisent dans la viande de très jeune chamelon afin de satisfaire une certaine clientèle. La variable économique n'est pas la seule variable qui explique ces choix : il y a aussi des différences régionales au niveau du goût ou des habitudes des consommateurs.

Modalité 1 : Ce sont des bouchers qui vont vendre majoritairement des animaux de réformes (soit chamelle de réforme ou chameau). Généralement, ces produits s'adressent à une clientèle ayant des moyens financiers plus faibles (prix très attractif) ou dans certains cas correspondent à une préférence culinaire régionale.

Modalité 2 : Ce sont des bouchers qui privilégient un approvisionnement en chameau de bas âge afin de satisfaire et de conserver leur clientèle (prix relativement élevé). Ils essayent de conserver une qualité constante du produit (abattage d'animaux d'âge similaire). Ils accordent beaucoup d'importance à leur réputation, généralement boucher de longue date dans l'abattage de camelin (tradition familiale), les consommateurs peuvent venir de loin pour faire leur achat dans cette boucherie particulière.

Modalité 3 : Ce sont des bouchers qui n'hésitent pas à varier la qualité de leurs produits. Ils ne recherchent pas à préserver une réputation mais plutôt à assurer un approvisionnement régulier et à maximiser leur profit. Ils ne réduisent pas leurs marges pour conserver une clientèle particulière, même en cas de pénurie du produit. Ils préfèrent diversifier leurs ventes et ne pas se restreindre à une catégorie de produit spécifique.

e. Attribut « Fonctions techniques »

Cet attribut permet de comprendre la diversité des activités du boucher, si celui-ci se cantonne au simple rôle de boucher (découpe et vente de la viande au sein de sa boucherie) ou s'il intègre verticalement la filière en se substituant aux autres acteurs (éleveurs, commerçants, engraisseurs, égorgers/dépeceurs et restaurateurs).

Modalité 1 : Ce sont des bouchers qui n'exercent que la fonction de boucher.

Modalité 2 : Ce sont des bouchers qui exercent en plus de la fonction de boucher, une seule autre fonction.

Modalité 3 : Ce sont des bouchers qui cumulent plusieurs fonctions en même temps.

f. Attribut « Taille du commerce »

Cet attribut permet de comprendre si l'activité du boucher reste traditionnelle (présence d'un seul local et de main d'œuvre familiale) ou si le boucher a développé une activité moderne où son rôle s'assimile plus à la gestion qu'au métier de boucher (qu'il délègue à des membres de sa famille ou à des salariés).

Modalité 1 : Ce sont des bouchers qui ne possèdent qu'une seule boucherie et qui travaillent seuls ou avec de la main d'œuvre familiale uniquement.

Modalité 2 : Ce sont des bouchers qui possèdent qu'une seule boucherie mais qui emploient de la main d'œuvre salariée en plus ou en substitut de la main d'œuvre familiale.

Modalité 3 : Ce sont des bouchers qui possèdent plusieurs boucheries et peuvent employer en plus de la main d'œuvre familiale, de la main d'œuvre salariée.

g. Attribut « Quantité abattue »

Cet attribut permet de connaître l'importance de l'abattage des dromadaires chez les bouchers. Il devra être associé avec l'attribut « pourcentage vente cameline » pour comprendre si ces volumes sont liés à la spécialisation du boucher ou seulement à un volume de vente global élevé.

Modalité 1 : < 1 tête/semaine.

Modalité 2 : entre 1 et 2 têtes/semaine.

Modalité 3 : > 2 têtes/semaine.

h. Attribut « Pourcentage vente cameline »

Cet attribut complète l'attribut « quantité abattue » et permet de comprendre le poids de la viande cameline parmi les autres viandes vendues en termes de volume. On pourra donc savoir si un boucher est

plus ou moins diversifié et si le gain (ou le risque de perte) est directement lié au camelin ou supporté par d'autres espèces.

Modalité 1 : $\leq 20\%$ du volume de vente est de la viande cameline.

Modalité 2 : entre 21 et 69% du volume de vente est de la viande cameline.

Modalité 3 : $\geq 70\%$ du volume de vente est de la viande cameline.

L'attribution des modalités par attribut est synthétisée pour chaque boucher dans le tableau suivant :

Tableau 7: Table des attributs et des modalités correspondant aux bouchers

N°/A	A 1	A 2	A 3	A 4	A 5	A 6	A 7	A 8
3	M 1	M 2	M 3	M 3	M 1	M 2	M 1	M 2
4	M 4	M 1	M 2	M 2	M 3	M 1	M 3	M 3
5	M 4	M 1	M 2	M 3	M 2	M 1	M 1	M 3
6	M 3	M 1	M 2	M 3	M 1	M 2	M 3	M 1
7	M 2	M 2	M 2	M 2	M 1	M 2	M 2	M 1
8	M 2	M 2	M 3	M 3	M 1	M 3	M 1	M 1
9	M 4	M 1	M 1	M 2	M 1	M 1	M 3	M 1
10	M 3	M 1	M 2	M 3	M 2	M 3	M 3	M 2
11	M 4	M 1	M 1	M 2	M 2	M 2	M 1	M 1
12	M 4	M 1	M 2	M 2	M 2	M 2	M 2	M 1
14	M 1	M 2	M 2	M 2	M 1	M 2	M 3	M 2
15	M 1	M 3	M 3	M 1	M 1	M 1	M 3	M 1
16	M 1	M 1	M 2	M 2	M 1	M 2	M 2	M 1
17	M 4	M 1	M 3	M 3	M 2	M 1	M 1	M 1
18	M 1	M 3	M 2	M 1	M 3	M 3	M 3	M 2
19	M 4	M 1	M 1	M 3	M 1	M 3	M 2	M 1
20	M 4	M 1	M 2	M 2	M 1	M 1	M 3	M 1
22	M 4	M 1	M 1	M 3	M 2	M 1	M 2	M 2
23	M 4	M 3	M 1	M 1	M 2	M 3	M 1	M 2
25	M 3	M 2	M 1	M 2	M 2	M 1	M 1	M 3
29	M 1	M 2	M 1	M 2	M 2	M 2	M 2	M 2
30	M 4	M 1	M 2	M 3	M 3	M 1	M 1	M 3
35	M 3	M 1	M 2	M 3	M 3	M 1	M 2	M 3
39	M 2	M 2	M 1	M 3	M 2	M 1	M 2	M 2
40	M 2	M 1	M 1	M 2	M 2	M 1	M 1	M 1
41	M 1	M 1	M 1	M 3	M 2	M 1	M 2	M 3
42	M 2	M 1	M 1	M 2	M 2	M 1	M 3	M 2
43	M 4	M 1	M 1	M 2	M 3	M 3	M 2	M 3
44	M 1	M 2	M 1	M 2	M 2	M 1	M 1	M 2
45	M 2	M 1	M 1	M 2	M 3	M 2	M 3	M 1

A = Attribut
 Le numéro correspond à l'ordre décrit précédemment
 M = Modalité
 Le numéro correspond à l'ordre décrit précédemment

Attribut 1 « Approvisionnement »
 Attribut 2 « Poids moyen carcasse »
 Attribut 3 « Prix d'achat »
 Attribut 4 « Age dromadaire »
 Attribut 5 « Fonctions techniques »
 Attribut 6 « Taille du commerce »
 Attribut 7 « Quantité abattue »
 Attribut 8 : « Pourcentage vente cameline »

Tableau 8: Nombre de bouchers par modalité

Attribut 1	Attribut 2	Attribut 3	Attribut 4	Attribut 5	Attribut 6	Attribut 7	Attribut 8
M 1	n=8	M 1	n=19	M 1	n=14	M 1	n=3
M 2	n=6	M 2	n=8	M 2	n=12	M 2	n=15
M 3	n=4	M 3	n=3	M 3	n=4	M 3	n=12
M 4	n=12						

2. Le comportement opportuniste des bouchers confirmé par l'analyse statistique

Le comportement opportuniste des bouchers a été confirmé par l'analyse statistique. Les variables ne sont pas fortement corrélées entre elles et les valeurs propres sont régulièrement décroissantes, ce qui caractérise l'absence de groupes homogènes. Il n'existe donc pas de direction privilégiée pour la caractérisation des groupes obtenus. Ce constat ne traduit pas forcément un échec de l'analyse, au contraire, il représente un résultat fort intéressant en soi, bien que l'objectif pour lequel l'AFC a été élaborée ne soit pas atteint. En effet, ce résultat traduit le caractère indissociable des variables étudiées. Il

faut donc être prudent lors de l'interprétation des résultats et éviter une typologie simpliste. Ainsi, pour la prise en compte du caractère opportuniste des bouchers, il convient de considérer le plus grand nombre de variables possibles.

L'analyse statistique a été finalisée par une classification (CAH) dont nous trouvons le dendrogramme ci-dessous :

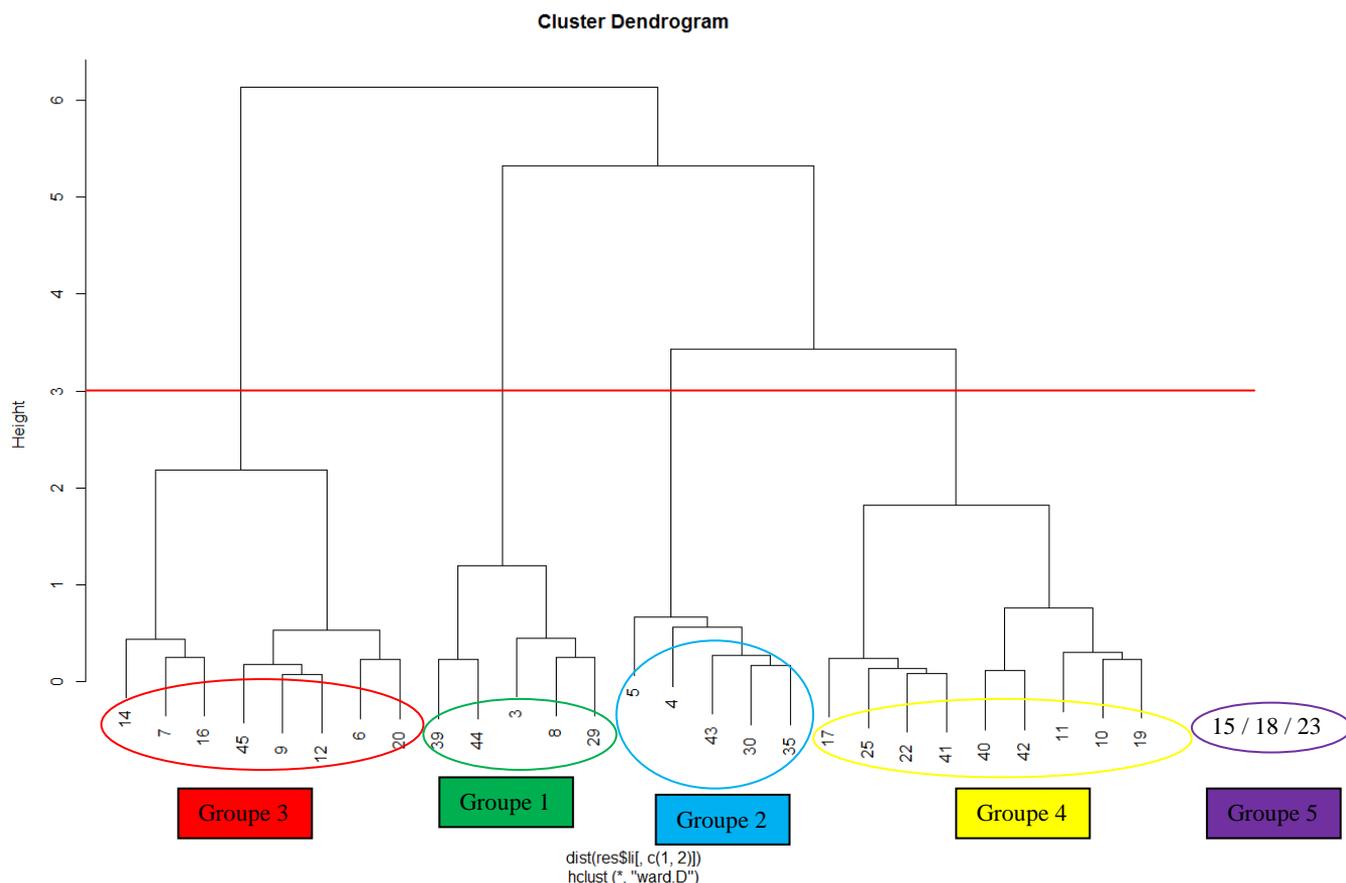


Figure 14: Dendrogramme résultant de la classification (CAH)

Au vue des résultats obtenus, nous faisons le choix nous arrêter à quatre groupes (voir figure ci-dessus). Trois individus (15, 18, 23) ont été écarté de l'analyse statistique car ils présentent des modalités atypiques et identiques. Ces individus ont seulement été écartés de l'analyse statistique (pour ne pas fausser les résultats) car il a été constaté qu'ils représentaient un groupe à part des quatre autres. Nous avons donc au total 5 groupes de bouchers (voir figure ci-dessus).

Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4	Groupe 5
n = 5	n = 5	n = 8	n = 9	n = 3

3. L'éclairage des cinq groupes de bouchers par les entretiens compréhensifs

Les informations recueillis lors des entretiens compréhensifs couplées à l'analyse des données quantitatives (annexe 6) ont permis la caractérisation des groupes obtenus suite à la classification.

a. Groupe 1 : Les primo bouchers

Ces bouchers ont de très faibles capacités financières (faible disponibilité de liquidité) et commerciales (un seul local et peu de personnels). Ils ne possèdent pas un réseau social et familial important, ce sont souvent les premiers bouchers de leur famille (figures 33 et 34). Ces bouchers n'aiment pas prendre de risques financiers et se plaignent de la difficulté à écouler la viande de dromadaire. Ils affirment avoir réduit leur activité cameline (vente de viande cameline) car ils n'arrivent plus à trouver des produits rentables. Contrairement aux autres groupes, ce sont les seuls à ne pas cumuler d'autres fonctions (éleveur, commerçant, engraisseur...) que celle de boucher (figure 18). Ils se concentrent sur la découpe de la viande à la boucherie et la vente aux consommateurs.

L'apprentissage d'un métier

Cette catégorie de bouchers se distingue des autres par le fait qu'ils n'appartiennent pas à des familles de bouchers. Ils sont (ou étaient) des novices dans le métier qui traditionnellement se transmet par héritage. Ils ont commencé leurs activités comme stagiaire ou aide-boucher auprès d'un maître boucher afin d'apprendre le métier. Ensuite avec l'expérience, ils ont ouvert leur propre boucherie.

Ils vendent de la viande cameline par habitude, souvent calqué sur le modèle du maître boucher. La viande cameline représente entre 20 et 55% du volume total de viande vendue. Certains vont préférer se diversifier et vendre toutes les espèces de viandes rouges (bovin, ovin, caprin et camelin), d'autres vont se spécialiser dans les petits ruminants (majoritairement vente de caprin) et vendre la viande de dromadaire en plus forte proportion. Ces bouchers se plaignent de la difficulté d'écouler la viande cameline par rapport aux autres espèces. Ils expliquent ce phénomène par la diminution du pouvoir d'achat des ménages et la hausse des coûts de production de la viande cameline.

Ces bouchers possèdent une seule boucherie et travaillent seuls ou sont aidés par un employé (payé 350 dinars/mois) ou un membre de leurs familles (le fils dans la majorité des cas). Cette aide peut remplacer le boucher lorsque celui-ci est occupé (achats des animaux), prendre en charge l'égorgement et le dépeçage des animaux ou possède un savoir-faire particulier (ex : plus précis dans la découpe de la chèvre pour obtenir de meilleurs marges sur le produit). Ils possèdent un local de stockage des animaux avant l'abattage, souvent à proximité de leur maison, les animaux ne restent pas plus d'une semaine.

Ce sont des bouchers qui ne pratiquent pas d'autres activités (éleveurs, commerçant, engraisseur...). Ils transportent eux-mêmes les animaux vivants jusqu'à l'abattoir. Ils peuvent transporter la carcasse de l'abattoir jusqu'à la boucherie ou payer les services d'une autre personne (0.040 dinars/kg transporté). Ils laissent généralement des égorgeurs spécialisés, payé entre 15 et 20 dinars par tête, abattre le gros bétail (bovin/camelin) mais ils peuvent faire l'égorgement et le dépeçage en cas d'indisponibilité de ceux-ci. Pour les bouchers qui abattent leurs animaux à l'abattoir, ils devront s'acquitter d'une taxe de 0.050/tête pour le dromadaire.

Ils ont une clientèle diversifiée qui vient habituellement du quartier de la boucherie. Une partie de la clientèle pour les boucheries spécialisées caprin, sont des personnes qui ont des problèmes de santé (cholestérol, hypertension, diabète...) qui privilégient la consommation de viande maigre (caprin mais aussi camelin). Pour la viande cameline, ces bouchers n'aiment pas le risque, ils préfèrent soit fonctionner par liste avec l'abattage d'un dromadaire lorsque plus de cinquante kilogrammes de viande sont commandées soit en diminuant le prix pour attirer le client.

La viande cameline, un produit qui n'est pas privilégié

Ces bouchers abattent une quantité faible de dromadaire entre 2 et 4 par mois. Pendant l'été, ils peuvent abattre jusqu'à 3 dromadaires/semaine. Le 14^{ème} et le 26^{ème} jour du ramadan sont aussi des jours de forte consommation de viande cameline. Le reste de l'année, le volume d'abattage reste constant pour ces bouchers.

Ces bouchers privilégient l'achat des dromadaires en direct³² (> 80%) soit ils passent par l'intermédiaire d'un commerçant local soit ils achètent directement auprès des éleveurs (dans le cas des boucheries proches des zones de parcours). Ils considèrent que le prix de vente des éleveurs est moins élevé, mais dans certains cas lorsque les éleveurs ne veulent plus céder leurs animaux à bas prix, ils se tournent vers certains commerçants qui pratiquent l'engraissement. Au final, cela reviendra moins cher de passer par un commerçant car le coût du transport jusqu'à l'éleveur est très élevé (ce qu'il va gagner sur le prix, il va le perdre en transport). Leur logique d'approvisionnement répond, dans tous les cas, au rapport entre la disponibilité du produit et le prix.

Ils n'achètent jamais des chamelons dont l'âge est inférieur à 1 an car ils considèrent que ces animaux ne sont rentables à l'abattage³³ (pour eux la rentabilité croît avec l'âge). Ils cherchent en majorité des chamelons entre 1 et 2 ans. S'ils ne trouvent pas cette qualité de produit, ils se tournent vers les chamelons âgés de 2 à 5 ans. Le tableau suivant indique les poids carcasses et les prix obtenus par ces bouchers en fonction de l'âge des dromadaires.

Tableau 9: Poids carcasse et prix obtenus par les bouchers

	< 1 an	Entre 1 et 2 ans	Entre 2 et 5 ans	Les animaux de réforme
Poids carcasse (kg)	-	70-120	110-140	-
Prix (dinars)	-	1100-1800	1500-2800	-

L'écart important de la fourchette de prix s'explique par la faible capacité d'approvisionnement de ces bouchers et l'augmentation des coûts de production de la viande cameline. Ils ne se substituent pas à des acteurs en amont de la filière pour diminuer les risques liés à l'approvisionnement.

Réduction des marges pour limiter les invendus

Ils vendent la viande de dromadaire entre 15 et 16 dinars le kilogramme (si la configuration du produit ne permet pas d'être rentable en vendant à 15 dinars). Ils vendent le cœur, le foie et les reins au même prix que la viande. Le prix de la tête est très variable entre 7 et 25 dinars, le pied se vend entre 1,5 et 3 dinars. S'il y a beaucoup de graisse dans la bosse, elle est vendue entre 5 et 13 dinars/kg sinon ils offrent des petits morceaux comme offre commerciale lors de l'achat de la viande. Le reste des abats sont vendus entre 3 et 5 dinars/kg au consommateur ou en lot à d'autres bouchers entre 25 et 30 dinars (en fonction de la taille des organes). Les poumons et la peau ne sont pas valorisés, ils sont jetés à l'abattoir.

Ces bouchers se plaignent de la baisse de consommation de la viande cameline en raison de l'augmentation des prix. Avant la révolution, ils vendaient à la viande cameline à 8 dinars/kg. Ils évoquent la crise économique du pays et la faible disponibilité des chamelons qui sont vendus sur les marchés libyens.

b. Groupe 2 : Les bouchers camelins

Ce sont les bouchers spécialisés dans la vente de viande cameline : ils vendent généralement uniquement ce produit. Certains se diversifient mais le volume de vente de viande cameline reste supérieur à 70% et ils vendent uniquement une espèce en plus (figures 15 et 30). Ces bouchers sont reconnus en tant que professionnels de la viande de dromadaire et les ménages consommant régulièrement cette viande se tournent vers eux car ils sont sûrs de trouver le produit qu'ils recherchent. Ce sont les bouchers qui abattent le plus de dromadaire en quantité par rapport aux autres groupes (figure 16).

³² Cela signifie en dehors des marchés au bétail. Ils contactent directement les éleveurs ou les commerçants.

³³ Plus le dromadaire est âgé, plus l'abattage est rentable pour le boucher car le prix est proportionnellement décroissant par rapport au poids carcasse. Le prix pour les jeunes chamelons est surestimé par rapport au prix des chamelons plus âgés.

Un savoir-faire spécifique

Ces bouchers vendent uniquement de la viande cameline ou ils vendent une autre espèce en plus du camelin qui représente un volume de vente inférieur à 30%. Ils ont une longue expérience avec les dromadaires car leur père pratiquait l'abattage de dromadaire ou liés à des pratiques d'élevage. L'apprentissage familial ou les conseils de bouchers spécialisés sont importants pour vendre la viande cameline. Un savoir-faire spécifique est nécessaire pour s'orienter vers cette spécialisation en raison de la difficulté de la découpe et de la vente de cette viande (présence de beaucoup d'os). La difficulté principale de ces bouchers est la vente des morceaux présentant un pourcentage de viande faible par rapport aux os. Certaines stratégies sont adoptées pour écouler les morceaux les moins nobles en premier, comme par exemple la présentation en vitrine des morceaux avec os et les autres morceaux sont conservés dans la chambre frigorifique pour les vendre en dernier.

Ces bouchers possèdent un seul local et travaille seul ou avec de la main d'œuvre familial. Ils peuvent cumuler plusieurs fonctions allant de l'élevage à l'engraissement. Ces bouchers sont caractérisés par la diversité des rôles qu'ils occupent en amont de la filière. Ils ont généralement moins de frais de fonctionnement que les autres bouchers du fait de leur spécialisation mais délèguent souvent l'abattage et le dépeçage à une personne spécialisée à l'abattoir en raison de la régularité des abattages. Ils rémunèrent les égorgeurs/dépeceurs entre 20 et 24 dinars par tête. La majorité des bouchers font abattre les dromadaires à l'abattoir mais en cas d'indisponibilité des égorgeurs ils peuvent demander aux commerçants ou aux éleveurs un abattage sur place.

Leur clients sont principalement des consommateurs réguliers de viande cameline mais peuvent être des consommateurs occasionnels qui veulent s'essayer à la viande cameline. Ils possèdent donc une base importante de clients fidèles. Ces bouchers se plaignent de la chute des ventes qu'ils associent à la situation politique de la Lybie car de nombreux clients sont libyens.

La difficulté d'un approvisionnement régulier

Ils abattent en 3 à 6 dromadaires par semaine, les bouchers qui vendent une autre espèce réduisent l'abattage de camelin car ils ont des difficultés pour écouler le produit. Le ramadan correspond à la période où la consommation va augmenter, ils peuvent donc vendre jusqu'à 8 dromadaires par semaine. Ce pic de consommation n'est pas constant mais se concentre en début, milieu et fin de ramadan. Certaines localités ont des spécificités régionales qui vont faire augmenter la consommation lors de période atypique (par exemple les bains thermaux d'El Hamma sont une destination appréciée pendant les vacances de printemps lors du festival international d'El Hamma).

Ils s'approvisionnent uniquement en dehors des souks au bétail soit au niveau local par l'intermédiaire de commerçant ou directement auprès des éleveurs (pour les bouchers proche des parcours). Certains vont rechercher des dromadaires algériens car ils considèrent que ce sont des produits plus rentables (pour le même prix les animaux sont mieux engraisés). Ils possèdent généralement des approvisionnements de sécurité, relation avec 4-5 fournisseurs de confiance, mais n'hésitent pas à diversifier leurs sources d'approvisionnement en cas d'indisponibilité ou pour trouver des produits moins chers.

Ils essayent de conserver une qualité constante de leur produit mais à cause des difficultés d'approvisionnement, ils sont obligés, en cas d'indisponibilité du produit recherché, de se rabattre sur des animaux plus âgés au détriment de leur réputation. Ils vont abattre majoritairement des chamelons âgés de 1 à 2 ans. S'ils ne trouvent pas ce produit disponible, ils peuvent abattre des chamelons entre 2 et 5 ans voire des animaux de réforme. Généralement, ils vont abattre des animaux plus âgés en hiver car les prix des chamelons sont plus élevés³⁴. Ils déclarent un coût de revient entre 14 et 15 dinars. Ils n'abattent jamais d'animaux âgés de moins d'un an car ils considèrent que l'abattage n'est pas rentable, ils déclarent qu'ils devraient vendre la viande à 20 dinars le kilogramme pour devenir rentable. La faible disponibilité du produit rend ces bouchers vulnérables du fait qu'ils soient spécialisés et doivent assurer un

³⁴ L'hiver correspond à la période de l'année où la disponibilité alimentaire sur les parcours est la plus élevée, les éleveurs préfèrent continuer l'engraissement des chamelons de bas âge que de les vendre à un prix faible.

approvisionnement régulier. Le tableau suivant indique les poids carcasses et les prix obtenus par ces bouchers en fonction de l'âge des dromadaires.

Tableau 10: Poids carcasse et prix obtenus par les bouchers

	< 1 an	Entre 1 et 2 ans	Entre 2 et 5 ans	Les animaux de réforme
Poids carcasse (kg)	-	100-150	150-200	150-350
Prix (dinars)	-	1500-2100	1800-2800	1000-3000

Des prix plus élevés pour assurer une qualité de produit

Ils vendent la viande de dromadaire entre 16 et 17 dinars le kilogramme. Ils vendent le cœur, le foie et les reins au même prix que la viande. Le prix de la tête varie entre 15 et 25 dinars, le pied se vend à 3.500 dinars. Les poumons et la peau ne sont pas valorisés, ils sont jetés à l'abattoir. Certains vendent la bosse à 2 dinars le kilogramme d'autres préfèrent offrir des petits morceaux à leurs clients lors de l'achat de la viande. Le reste des abats est vendu à 3 dinars le kilogramme.

Ces bouchers considèrent qu'avant la révolution, il y avait une forte demande en viande cameline, mais qu'aujourd'hui il y a une baisse importante de leur activité en raison de la diminution de la consommation. Ils pensent qu'il y a une perte du pouvoir d'achat du consommateur. Ils déclarent que depuis la révolution, il y a une explosion de l'exportation des dromadaires vers la Lybie car les acheteurs offrent un meilleur prix. L'effectif tunisien aurait fortement diminué à cause des transactions illégales entre la Tunisie et la Lybie.

c. Groupe 3 : Les bouchers négociants

Ces bouchers se substituent à plusieurs acteurs en amont de la filière car ils privilégient le négoce : achat d'animaux en avance et stockage sur pied. Ils pratiquent l'engraissement des chameçons afin d'obtenir des produits plus rentables à l'abattage (figure 18). Ils cumulent par rapport aux autres groupes le plus de fonctions : 88 % pratiquent 2 fonctions en plus d'être boucher (figure 17). Ce sont les bouchers les plus diversifiés (figures 30 et 31), ils vendent tous les types de viandes rouges consommés dans le Sud (camelin, caprin, ovin, bovin). Le volume de dromadaires abattus est faible car ils considèrent la viande cameline comme une viande de substitution. Les clients de ces boucheries sont des consommateurs occasionnels de cette viande, qui souhaitent diversifier leur repas.

Des bouchers à mi-temps

Ces bouchers ont appris le métier soit par tradition familiale ou en étant apprenti de maître-boucher. Leur volume de vente en viande cameline est très variable (entre 1 et 45%) mais ne représentent jamais plus de la moitié des ventes. Ce sont des spécialistes des viandes rouges, ils font le choix d'une diversification de leurs produits en vendant les 4 espèces (bovin, ovin, caprin et camelin). Le caprin représente quand même chez ces bouchers le plus gros volume de vente. Ces bouchers possèdent généralement un seul local de vente et une ferme de stockage des animaux pour la pratique de l'engraissement. Ils peuvent employer entre 1 et 10 salariés pour les bouchers pratiquant le plus de fonctions. La majorité des employés sont salariés et recherchés pour la spécificité de leurs activités (gardien des animaux, égorgeurs spécialisés, commerçants associés...). Les salariés sont rémunérés entre 350 et 450 dinars/mois, sauf pour le gardien de l'enclos qui est rémunéré 70 dinars par trimestre. La part de la main d'œuvre familiale est relativement faible par rapport aux travailleurs extérieurs. Les bouchers peuvent abattre et dépecer le dromadaire avec des aides (rémunéré entre 10 et 15 dinars par tête) ou laisser un égorgeur/dépeceur spécialisé s'en charger (rémunération de 20 dinars par tête). Les bouchers qui font abattre leurs animaux à l'abattoir doivent s'acquitter d'une taxe de 0,130 dinars/kg (poids carcasse) en plus d'un droit d'entrée de 1 dinar par tête. Certains gros bouchers paient un forfait au mois (300 dinars/mois) pour l'abattage illimité des animaux. Le transport des carcasses peut être assuré par une tierce personne pour un coût entre 8 à 10 dinars par trajet.

Ces bouchers pratiquent tous l'engraissement des chamelons qui dont la durée peut varier entre 2 à 6 mois en fonction du poids final recherché. Une exception pratique l'engraissement de longue période allant d'une année à 4 ans. En plus d'engraisseur, ils cumulent au moins deux autres fonctions comme éleveur, commerçant ou égorgueur/dépeceur. Ils n'hésitent pas à revendre les chamelons engraisés si cela est plus rentable que l'abattage et la vente à la boucherie. L'engraissement des chamelons va permettre un gain de poids entre 50 et 80 kg en fonction de la durée. Ils déclarent un coût d'engraissement entre 2.500 et 5 dinars/tête/jour, l'alimentation est principalement composée d'orge, de son, de paille.

Au niveau des ventes, ils ont des partenariats pour l'approvisionnement en viande des restaurants ou des restaurants d'entreprise : cela ne concerne pas la viande de dromadaire car c'est une viande qui réduit beaucoup trop à la cuisson (environ 50% de son volume), les restaurants refusent cette viande car ils sont perdants. Le foie du dromadaire peut être vendu à certains restaurateurs mais les clients ne l'apprécient pas beaucoup car il a un goût spécial et durci rapidement à la cuisson.

Les consommateurs de ces boucheries préfèrent acheter de la viande de chèvre plus économique car même si le prix au kilogramme est plus cher en termes de quantité de viande achetée (par rapport aux os) cela revient moins cher.

Douz est la seule localité où l'on a constaté une consommation touristique : le festival international du Sahara attire chaque année de nombreux visiteurs qui pour satisfaire leur curiosité achètent de la viande de dromadaire. Les guides des treks sahariens viennent s'approvisionner pendant la période touristique pour la préparation de la nourriture au niveau des campements. Ils peuvent acheter jusqu'à 10 kg de viande en fonction du nombre de personnes.

La rentabilité du produit oriente le choix des bouchers

Parmi cette catégorie de bouchers, on distingue deux profils : ceux qui s'approvisionnent majoritairement au niveau des souks au bétail et ceux qui achètent hors des marchés. Sur les marchés, ils achètent auprès d'éleveurs ou de commerçant locaux (cas de figure où les parcours sont proches du lieu de consommation comme les marchés de Tataouine ou de Ben Guerdane). Pour ceux qui s'approvisionnent hors des marchés, ils achètent uniquement à des éleveurs (Douz, Tataouine, Beaufrija, Béni Khédache). Ils passent très peu par des commerçants. Les produits sont devenus très chers aujourd'hui, ils s'approvisionnent principalement auprès des éleveurs car il y a très peu de chamelons disponibles sur les marchés à des prix convenables. Leurs activités leurs ont permis d'établir un lien de confiance très forts avec les éleveurs.

Ils abattent entre 1 à 8 dromadaires par mois, mais les abattages sont assez irréguliers. En effet, ils privilégient la rentabilité du produit à la régularité des ventes. Ils préfèrent repousser l'abattage jusqu'à être sûr d'obtenir la meilleure marge. Ils vont abattre plus de dromadaires en hiver car il y a un problème de conservation de la viande en été (perte importante du poids de la viande par évaporation). De plus, le poids des dromadaires est généralement plus important car ils n'ont pas subi de stress alimentaire. A cette période, ils peuvent abattre jusqu'à 2 dromadaires par semaine.

La structure d'âge d'abattage des dromadaires est très variable car elle répond au choix de la durée d'engraissement et du poids final voulu. Ces bouchers ont un pouvoir de négociation plus importants et obtiennent des prix moins élevés car ils ne sont pas soumis, comme les bouchers qui abattent directement après l'achat, à l'urgence de l'achat. Ils prennent le temps de rechercher le produit le plus rentable. Généralement, ils achètent des dromadaires âgés de moins d'un an. Parfois ils écoulent des animaux de réformes mais cela reste des cas très rares et ne représentent pas plus de 10% du volume de vente. Le tableau suivant indique les poids carcasses et les prix obtenus par ces bouchers en fonction de l'âge des dromadaires.

Tableau 11: Poids carcasse et prix obtenus par les bouchers

	< 1 an	Entre 1 et 2 ans	Entre 2 et 5 ans	Les animaux de réforme
Poids carcasse (kg)	80-150	90-180	110-170	100-400
Prix (dinars)	1000-1500	1200-1800	1300-2000	600-3000

Une structure des prix assez variable

La viande de dromadaire est vendue entre 15 et 17 dinars le kilogramme. Mais il y a un cas extrême de boucher qui vend la viande entre 7 et 10 dinars et un autre qui vend des steaks à partir de la viande de dromadaire à 18 dinars/kg. Le cœur, le foie et les reins sont vendus au même prix que la viande. La tête est écoulée entre 10 et 25 dinars, les pieds sont soit vendus en lot entre 5 et 10 dinars ou à l'unité à 1.500 dinars. La bosse peut être vendue avec la viande, donner comme cadeau commercial (petits morceaux), ou être vendue au kg entre 4 et 12 dinars. Le reste des abats est vendu entre 3 et 5 dinars le kilogramme ou en lot entre 10 et 15 dinars. La peau et les poumons sont jetés.

d. Groupe 4 : Les bouchers multiples

Ces bouchers appartiennent à de grandes familles de bouchers (grand-père, père, oncles, frères...) qui possèdent des réseaux sociaux, professionnels et commerciaux très importants. Le sentiment d'appartenance familiale est assez variable, certains font la distinction entre les boucheries (chaque membre de la famille possède son local propre), d'autres considèrent le réseau familial dans son ensemble, même si en réalité, il y a une distinction d'usage. Même pour les bouchers qui font la distinction, de forts liens familiaux sont tissés. Comme pratique familiale on peut citer le partage de la carcasse, pratique qu'ils ne feraient jamais avec un boucher extérieur à la famille. Ils évitent aussi de concurrencer directement les autres membres de sa famille en opérant une spécialisation des boucheries : ce boucher sera plutôt tourné camelin alors que son frère bovin et son père petits ruminants.

La boucherie dans le sang

Ces bouchers sont issus de grande famille (3^{ème} génération ou plus) où la filiation se fait de père en fils. Ces bouchers sont généralement bien connus dans leur région et la réputation familiale jouent un grand rôle dans leurs activités. Ils accordent beaucoup d'importance à la formation de la relève (fils ou neveu) pour perpétuer la profession. Au niveau des ventes de viande cameline, ils n'ont pas de schémas similaires et peuvent vendre entre 2 et 100%. Ils sont soit spécialisés sur une ou deux espèces (volume de viande cameline importante) soit ils vendent toutes les viandes rouges (faible volume de viande cameline).

Ils possèdent entre une et quatre boucheries en fonction de leur perception de l'appartenance familiale. Les structures sont très variables, cela va du boucher qui travaille seul à celui qui emploie 7 personnes (salaire moyen de 400 dinars/mois). L'ensemble des bouchers travaillent avec de la main d'œuvre familiale et une partie contracte en plus de la main d'œuvre salariée. Ils disposent d'espace de stockage des animaux souvent en commun avec les autres bouchers de la famille. Les bouchers spécialisés sont généralement les bouchers dont les autres boucheries de la famille sont à proximité, et les bouchers toutes espèces sont les bouchers dont le local est éloigné des autres points de vente familiaux.

Ils exercent en moyenne une à deux fonctions techniques en plus d'être boucher mais cela reste très variable, toutes les fonctions (de l'éleveur à l'égorgeur) sont représentées. Certains engraisser occasionnellement les chameaux entre 3 et 5 mois, lorsque le poids initial ne permet pas l'abattage immédiat (absence de rentabilité). Le gain de poids attendu est de 60 et 70 kg. S'ils n'égorge pas eux-même leur animaux, ils peuvent payer un égorgeur/dépeceur spécialisé à l'abattoir entre 15 et 20 dinars/tête. Ils devront s'acquitter d'un droit d'entrée de 0,150 dinars par tête et une taxe de 0,100 dinars par kilogramme (poids carcasses).

Ils constatent que l'activité de vente de la viande cameline est en régression à cause de l'augmentation des prix et de la diminution de l'offre. En effet, au niveau de la consommation, ils ont observé une baisse des ventes importante après la révolution. Selon eux, les consommateurs se tournent vers d'autres viandes car le prix de la viande de dromadaire a beaucoup augmenté (en 2010, la viande était à 11 dinars/kg) et que le produit reste peu disponible. Ils déclarent qu'il y a une forte diminution de l'effectif de camelin en Tunisie, à cause de l'exportation incontrôlée des femelles vers la Libye. En cas d'indisponibilité du

produit à prix convenable, il est fréquent que ces bouchers partagent une carcasse avec un autre membre de leur famille. De même, le dromadaire qui était avant une viande traditionnellement consommée lors des mariages dans le Sud est délaissé pour la vache qui est beaucoup plus économique pour les quantités préparées (plus de 100 personnes).

Un produit de faible rentabilité

Ils abattent en moyenne 1 à 2 dromadaires par semaine. Le pic des abattages est pendant l'hiver où ils peuvent abattre jusqu'à 4 dromadaires par semaine. La période hivernale correspond à la période de mise bas pour les chamelles, ce qui signifie que les dromadaires atteignent l'âge de 1 an en hiver. Il y a donc une plus forte disponibilité des produits pendant cette période et a un état d'engraissement satisfaisant.

Ces bouchers s'approvisionnent principalement en dehors des souks au bétail chez les éleveurs directement. Ils entretiennent des liens très forts avec ses éleveurs qui connaissent bien ces familles de bouchers. Certains bouchers achètent sur les marchés ou par l'intermédiaire de commerçants au niveau local et régional. Ils considèrent que les produits disponibles chez les éleveurs sont plus rentables mais se plaignent des difficultés d'approvisionnement après la révolution. De même, ils ont constaté une perte du pouvoir d'achat des ménages à cause de l'inflation, ils sont obligés de tirer les prix vers le haut s'ils veulent continuer à être rentable étant donné les prix auxquels ils achètent les dromadaires. Certains bouchers déclarent qu'ils ne tirent pas assez de profit de la viande de dromadaire, du coup ils ne recherchent pas un approvisionnement régulier mais au fur et à mesure lorsqu'ils réussissent à écouler la carcasse précédente. Les stratégies adoptées par les bouchers peuvent être très différentes, certains font des achats groupés avec les autres bouchers de la famille afin d'obtenir de meilleurs prix.

Il y a une variabilité important entre les bouchers de la classe d'âge de la viande vendue. Certains se concentrent sur une ou deux catégories d'âge (généralement entre 1 et 5 ans), d'autres vendent toutes les catégories. Le tableau suivant indique les poids carcasses et les prix obtenus par ces bouchers en fonction de l'âge des dromadaires.

Tableau 12: Poids carcasse et prix obtenus par les bouchers

	< 1 an	Entre 1 et 2 ans	Entre 2 et 5 ans	Les animaux de réforme
Poids carcasse (kg)	70-120	70-170	150-250	150-250
Prix (dinars)	700-1300	850-2000	1200-2800	1200-2000

Les premiers produits transformés

La viande est vendue entre 15 et 16 dinars le kilogramme. Il y a un boucher qui vend aussi des chamelles de réformes entre 7 et 10 dinars le kilogramme. Une autre exception, est de faire la différenciation entre les parties vendues et l'âge de l'animal (entre 1 et 5 ans). Il vend la viande de dromadaire entre 14 et 17 dinars le kilogramme. Le prix augmente dans le sens inverse de l'âge. Les postérieurs (cuisses) et les côtes se vendent plus chers que les autres parties. Un seul boucher va vendre de la viande désossée mais uniquement sur demande de clients fidèles à 24 dinars le kilogramme.

Le cœur, le foie et les reins sont au même prix que la viande. La tête est vendue à 20 dinars et le pied entre 4 et 5 dinars. Le reste des abats est vendu entre 2,500 et 4 dinars/kg. La peau et les poumons sont jetés. Le coût de production de la viande est estimé entre 14,700 dinars et 15 dinars par les bouchers soit en moyenne une marge d'un dinar par kilogramme de viande vendue.

C'est le seul groupe où certains individus font la transformation de viande cameline. Un boucher va faire des steaks de dromadaire et va les vendre à 18 dinars le kilogramme. D'autres font des merguez à partir de la viande de dromadaire et les vendent 16 dinars le kilogramme (préparation des merguez sur commande). Pour les merguez, ils achètent à l'abattoir des boyaux de mouton (seau de 3 kg) pour 160 dinars. Le boyau de 8 à 9 mètres coûte dont 2,500 dinars plus un dinar pour le nettoyage dans une solution salée. Avec un boyau, on peut faire 2 kg de merguez à partir de la cuisse du dromadaire.

Les merguez peuvent être vendues à un restaurant pour les grillades : le boucher vend 100 g de merguez à 1,600 dinars au restaurant, celui-ci fait la grillade et revend les 100 g à 1,800 dinars aux clients. Au niveau du restaurant, c'est au cours du pic de consommation (lors d'évènements festifs) que l'on vend des merguez (entre 7 à 8 kg par jour) ou lorsque le boucher n'arrive pas à écouler son stock de viande. Lorsque les merguez sont directement vendues aux ménages, elles servent à la préparation du couscous ou de l'ajja³⁵. Généralement, les autres bouchers font des merguez à partir de la viande bovine. Ces merguez sont vendues à 14 dinars le kilogramme ce qui est plus économique que les merguez de dromadaire à 16 dinars le kilogramme. Il prépare aussi des merguez qui sont assaisonnées avec des condiments (thym, romarin, menthe, sel et autres condiments) ou des merguez « spéciales » à base de viande sans graisse qu'il vend à 24 dinars le kilogramme.

e. Groupe 5 : Les bouchers « low cost »

Ces bouchers sont spécialisés dans la vente d'animaux de réforme qui sont généralement plus lourds et moins chers. Ils sont connus des consommateurs comme vendant des animaux de réforme et pratiquent des prix largement inférieurs à ceux du marché. Ils possèdent plusieurs boucheries (figure 32) et orientent l'une d'elles « low cost » (toute catégorie) afin de satisfaire les consommateurs plus modestes. Ils peuvent vendre en plus des dromadaires de réforme, des chameaux sur les autres points de vente.

La boucherie des familles modestes

Ces sont des bouchers de longue date qui ont hérité de la profession par leur père (2^{ème} ou 3^{ème} génération). Le volume de vente de viande cameline est variable d'une boucherie à une autre (entre 1 et 65%). Ils vendent généralement toutes les espèces de viandes rouges au sein de leur boucherie. Ils peuvent posséder jusqu'à 5 boucheries, l'ensemble des boucheries étant connecté entre elles ou à un réseau familial. Ils travaillent principalement avec de la main d'œuvre familiale mais embauchent des personnes extérieurs en complément. La quantité de main d'œuvre nécessaire pour leurs activités est importante comparée aux autres bouchers, ils emploient jusqu'à 10 personnes. Ils spécialisent une de leur boucherie pour la vente des animaux de réforme destinés aux consommateurs plus modestes.

Ils peuvent cumuler plusieurs fonctions techniques allant de l'éleveur à l'égorgeur. Ils peuvent pratiquer l'engraissement des animaux de réforme (coût de 2 dinars/tête/jour) pour obtenir une meilleure rentabilité ou approvisionner les mariages avec de la viande à faible coût (viande de chameau). Les gens achètent surtout du chameau car c'est une viande très économique, il suffit de savoir la cuisiner. Ces boucheries « low cost » sont connus de tous pour l'abattage des animaux de réforme, il n'y a pas de tricherie sur l'âge. L'abattage des chameaux nécessite de nombreuses personnes en raison du poids, de la carrure et de l'agressivité de l'animal. Les personnes qui aident à l'égorgeur, sont rémunérés entre 10 et 15 dinars.

Pour exemple, El Hamma est un lieu de passage pour les libyens qui viennent se faire soigner aux eaux géothermales ou à Gabès. Selon les bouchers, les clients libyens achètent surtout les chameaux car ils ont une technique de cuisine qui permet de rendre la viande savoureuse, pour la préparation du couscous ou *bazin*³⁶. Ils louent une maison pour quatre ou cinq jours et achètent entre 3 et 5 kg de viande de dromadaire. Quand ils rentrent chez eux, ils emportent une grande quantité de viande car c'est moins cher qu'en Lybie ou qu'à Médenine et Ben Guerdane (les villes frontalières à la Lybie).

Le débouché des animaux de réforme

Ces boucheries peuvent abattre occasionnellement (1 tête/mois) des dromadaires de réforme ou régulièrement (3 têtes/semaine). La période du pic des abattages n'est pas fixe d'une année à l'autre, mais pendant cette période le volume d'abattage peut doubler voir quadrupler.

³⁵ L'ajja est une spécialité tunisienne, une sauce tomate piquante et aillé où cuisent des œufs au plat. On peut rajouter des poivrons, des merguez, des pommes-de-terre, du piment en morceaux etc. Ce plat en sauce se déguste avec du pain frais.

³⁶ Le principal ingrédient de ce plat est la farine d'orge; celle-ci est parfois mélangée avec de la farine de blé. Le bazin est généralement servi avec une sauce tomate, des œufs, des pommes de terre et de la viande.

Les bouchers s’approvisionnement uniquement chez les éleveurs. Ils ont une très bonne connaissance des éleveurs et ils savent où obtenir les meilleurs prix pour les animaux de réforme. De même, ce sont ces bouchers que les éleveurs contactent en cas d’urgence pour l’abattage des animaux blessés. Le tableau suivant indique les poids carcasses et les prix obtenus par ces bouchers en fonction de l’âge des dromadaires. En dehors des animaux de réforme, les autres classes d’âge correspondent à des animaux réformés pour cause de blessures. Ces derniers représentent un très faible volume dans les abattages.

Tableau 13: Poids carcasse et prix obtenus par les bouchers

	< 1 an	Entre 1 et 2 ans	Entre 2 et 5 ans	Les animaux de réforme
Poids carcasse (kg)	40-100	120	80-150	150-300
Prix (dinars)	500-1000	1300	1500	600-1500

Par rapport aux autres groupes, ce sont eux qui obtiennent les prix les plus faibles, ils vont donc pratiquer des prix inférieurs à ceux du marché.

Des prix « low cost »

Ils vendent la viande entre 7 et 10 dinars le kilogramme mais ils peuvent aussi pratiquer la vente par morceau lors des fêtes de mariage. La bosse est offerte avec la viande comme cadeau commerciale (par petits morceaux) ou vendue avec la viande. Elle peut peser entre 10 et 50 kg en fonction du poids de l’animal. Le cœur, le foie et les reins sont vendus au même prix que la viande. La tête est vendue à l’unité à 10 dinars ou au kilo à 3,500 dinars. Les pieds sont vendus en lot à 20 dinars ou à l’unité (2 dinars/pied). Le reste des abats est vendu en lot à 20 dinars. Un boucher va faire une différenciation des prix par l’âge, il vend à 10 dinars le kilogramme les chamelons de plus de deux ans, entre 12 et 15 dinars les chamelons entre 1 et 2 ans (en fonction du poids carcasse et du prix d’achat). Les chamelles de réforme ou les chameaux seront vendus à 7 dinars le kilogramme. Les marges semblent être importantes au niveau de ce groupe, par exemple, ils estiment à 8,500 dinars le coût de production d’un kilogramme de viande de chamelon de 2 ans (dans le cas d’une blessure).

4. Comparaison des variables clés entre les différents groupes de bouchers

Pour faciliter la comparaison entre les groupes, nous avons choisi de présenter de manière visuelle (à l’aide de figure) les variables clés de l’analyse. L’ensemble des variables est présenté dans un tableau récapitulatif (annexe 6) et des figures complémentaires sont disponibles (annexe 7). Pour rappel :

- Le groupe 1 représente **les primo bouchers**
- Le groupe 2 représente **les bouchers camelins**
- Le groupe 3 représente **les bouchers négociants**
- Le groupe 4 représente **les bouchers multiples**
- Le groupe 5 représente **les bouchers « low cost »**

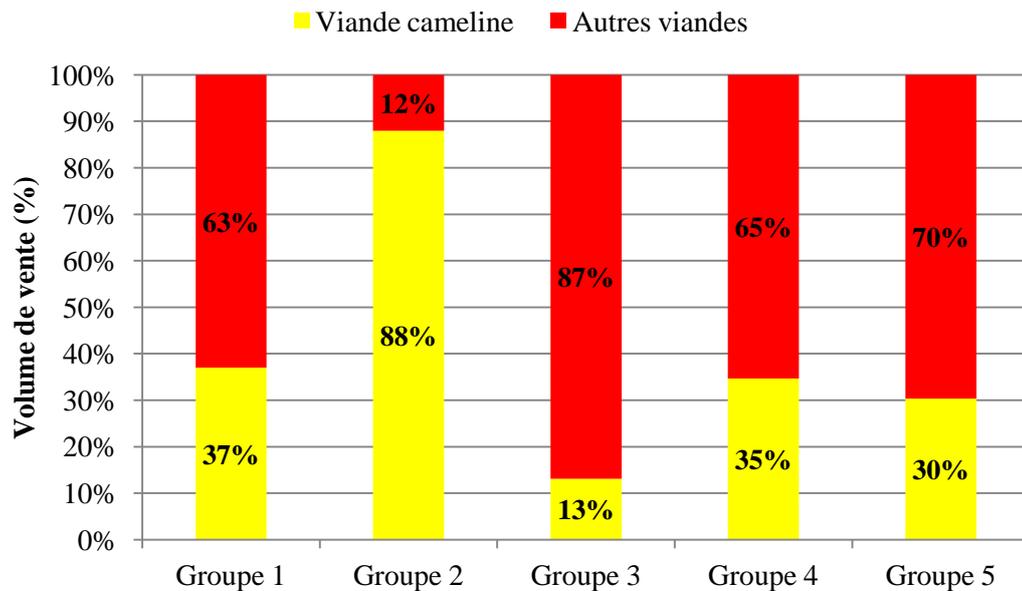


Figure 15: Proportion de viande cameline dans les volumes de vente déclarés

Cette figure nous permet de confirmer la spécificité du groupe 2 à savoir sa spécialisation dans la vente de viande cameline. La viande de dromadaire représente en moyenne 88% des volumes de vente de ce groupe. Pour les autres groupes, la viande cameline ne représente pas plus de 40% des volumes de vente. Le groupe 3 obtient le volume le plus faible (13%), on peut donc émettre l'hypothèse que ces bouchers négociants s'orientent dans la vente d'autres espèces qui apparaissent plus rentables.

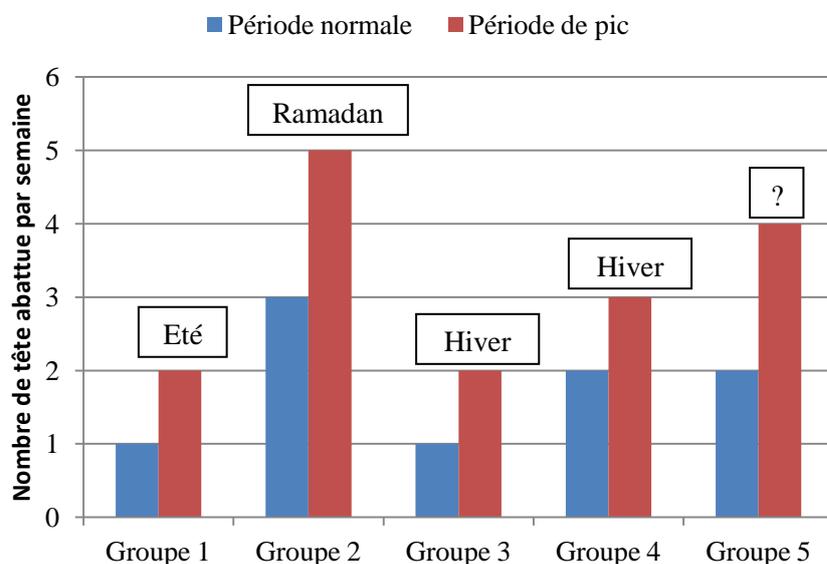


Figure 16: Nombre de dromadaires en moyenne abattus par semaine

Cette figure nous permet de quantifier le nombre de dromadaires abattus par semaine dans les boucheries par rapport au pourcentage de vente de cette espèce. On peut aussi observer les variations saisonnières et la quantification des abattages en période de pic. Les groupes 1 et 3 sont ceux qui abattent le moins de tête par semaine : 1 tête/semaine en période normale et 2 têtes en période de pic. On peut supposer que le groupe 1 vend des volumes en viande beaucoup moindres que le groupe 3 en comparaison avec la figure 15. Le groupe 2 abat le plus de dromadaire à raison de 3 têtes/semaine en période normale jusqu'à 5 en période de pic. Globalement le nombre d'abattage et l'écart entre les groupes sont plutôt faibles. Par

contre, il est intéressant de noter que les périodes de pic diffèrent d'un groupe à l'autre. La clientèle est le facteur qui explique cette variabilité. En effet, on constate une différenciation des clients (de viande de dromadaire) en fonction des groupes de bouchers :

- Les clients des boucheries spécialisées sont des consommateurs réguliers. Pendant la période du ramadan, ceux s'y vont augmenter leur consommation en viande pour la préparation des repas. La viande de dromadaire est donc consommée dans les mêmes proportions mais en quantité supérieure.
- Les clients du groupe 3 et 4 ne sont pas des consommateurs réguliers, ils vont privilégier la consommation de viande de dromadaire pendant l'hiver car le goût de la viande est considéré comme étant un peu forte et plus appropriée dans les plats hivernaux.
- Certaines localités possèdent des spécificités régionales: cas des villes de migrants (Mareth, Zarzis...) où la population double en été avec le retour des migrants, ou dans d'autres villes (Douz, El Hamma) certains événements festifs comme les festivals internationaux attirent de nombreuses personnes à une période « atypique ».

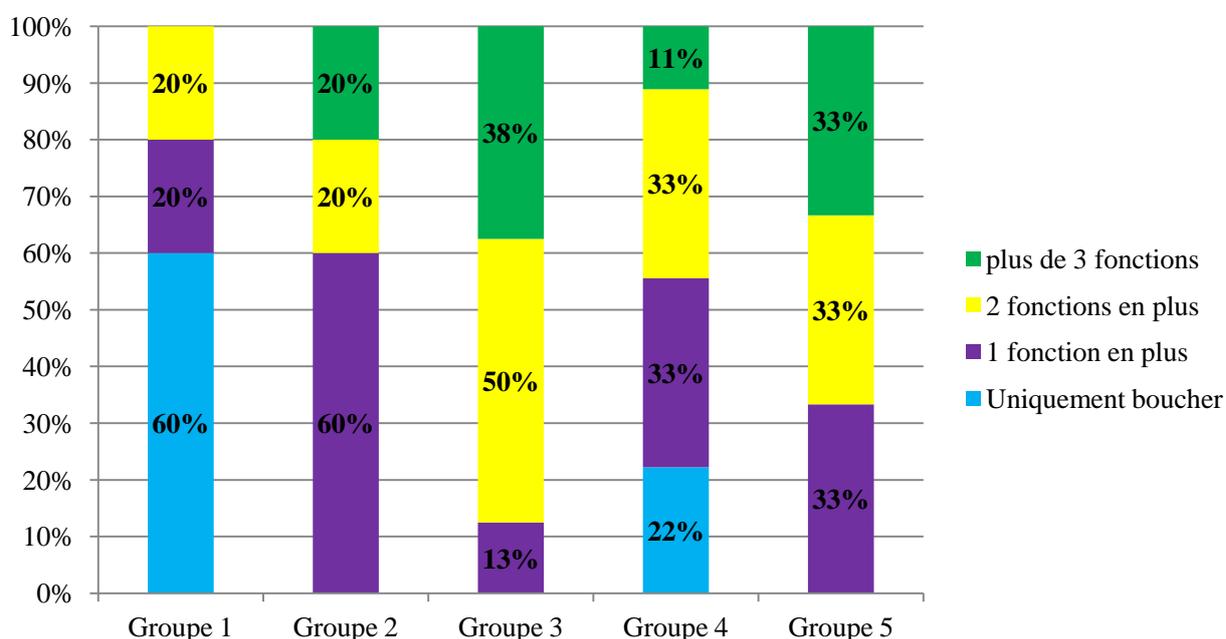


Figure 17: Représentation des fonctions techniques des bouchers

Les groupes 1 et 4 sont les seuls groupes où certains bouchers n'occupent que cette fonction. 60% des bouchers du groupe 1 se concentrent sur l'activité de boucher uniquement. Les bouchers des groupes 3 et 5 cumulent le plus de fonctions techniques en dehors de celle de boucher. Ce qui signifie que ces bouchers se substituent à d'autres acteurs en amont de la filière. Le cas du groupe 3 est caractéristique puisque le cœur de métier des bouchers est délaissé au profit de nouvelles fonctions (engraisseurs, commerçants...). Les individus du groupe 5 tendent aussi à cette diversification des fonctions, cela peut s'expliquer par la nécessité de travailler en circuit court pour obtenir des prix réduits.

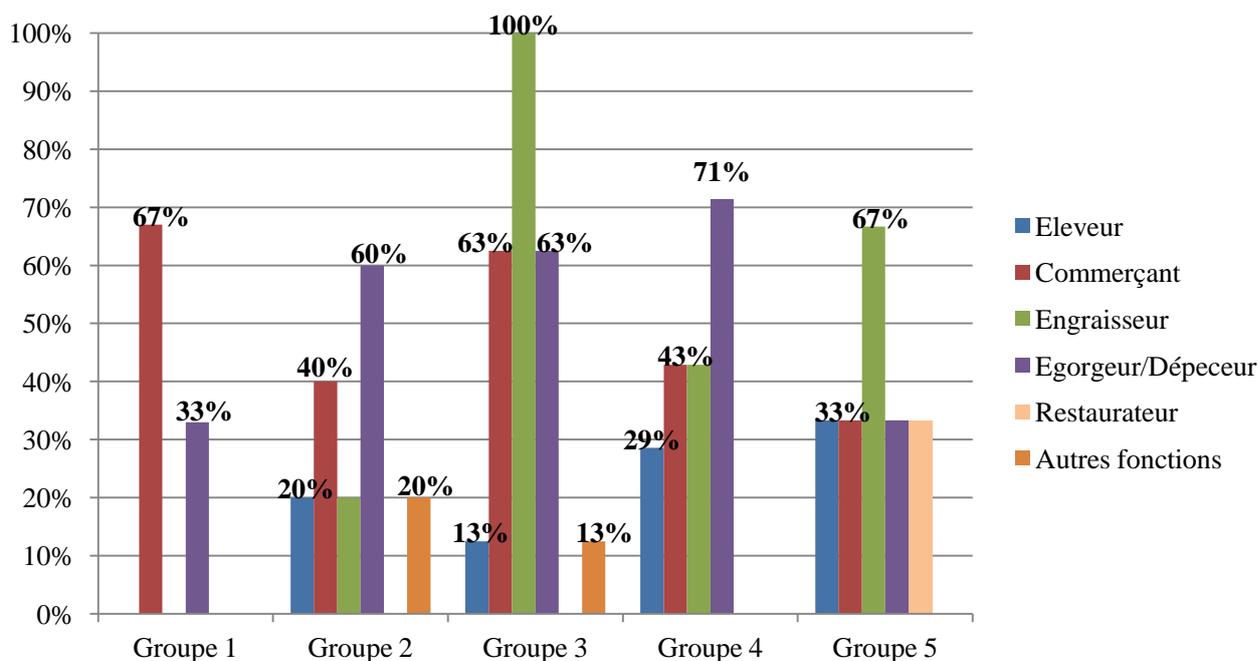


Figure 18: Type de fonctions techniques pratiquées par les bouchers

Cette figure nous permet d'observer quelles sont les autres fonctions techniques pratiquées par les bouchers. On constate que peu de bouchers pratiquent l'élevage des dromadaires, cela s'explique par la difficulté de gestion et la spécificité de cette activité (élevages transhumants). Les activités de commerçants ou d'engraisseurs sont relativement courantes chez les bouchers. Les bouchers des groupes 1 et 3 se chargent dans la majorité des cas de l'abattage et du dépeçage de leurs animaux. La fonction de restaurateur n'est exercée en réalité que par un seul individu (disproportion en raison du faible nombre d'individus du groupe 5) dont les volumes de viande cameline vendus au niveau du restaurant ne représente pas plus de 5%. En effet la viande de dromadaire ne se prête pas à ce type d'activité étant donné ces caractéristiques physiques. Les autres fonctions constituent des fonctions rares et souvent temporaires chez les bouchers (comme la vente en détail de la viande à d'autres bouchers si le boucher n'arrive pas à écouler sa carcasse, la vente en gros à des restaurateurs d'entreprise ou aux guides touristiques qui organisent les treks).

Il ne faut pas prendre les valeurs de manière absolue car elles concernent uniquement les bouchers qui ont déclaré pratiquer une autre fonction technique. Par exemple, on pourrait croire que 67 % des bouchers du groupe 1 font du commerce de dromadaires, or cela est faux, c'est les 67% des 40% de bouchers pratiquant d'autres fonctions techniques. Le groupe 3 est constitué de bouchers pratiquant diverses fonctions techniques (engraisseurs, commerçant, égorgeur/dépeceur). A l'opposé, le groupe 1 ne pratique que 2 autres fonctions techniques, celle de commerçant et celle d'égorgeur/dépeceur.

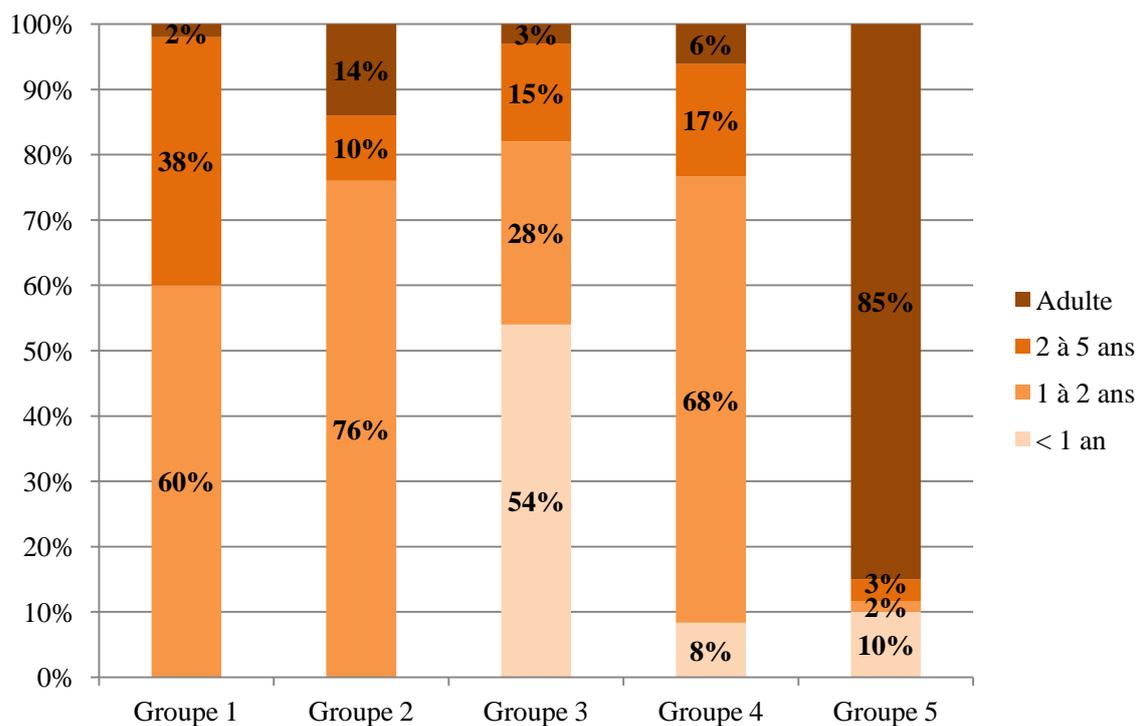


Figure 19: Répartition des achats de dromadaires par classe d'âge

On observe de forte variation dans le choix des achats en fonction des groupes. Le groupe 5 est bien spécialisé dans la vente d'animaux adultes. Le reste des ventes est constitué d'animaux qui ont été réformés pour cause de blessures (15% < 5 ans). Le groupe 3 lui se spécialisé dans l'achat de chamelons de bas âge (< 1 an) car les bouchers de ce groupe pratiquent l'engraissement. Les autres groupes concentrent leurs achats sur des chamelons de 1 à 2 ans, pas trop jeunes pour être rentable en abattage immédiat mais pas trop vieux pour déplaire aux consommateurs (à cause de la dureté de la viande).

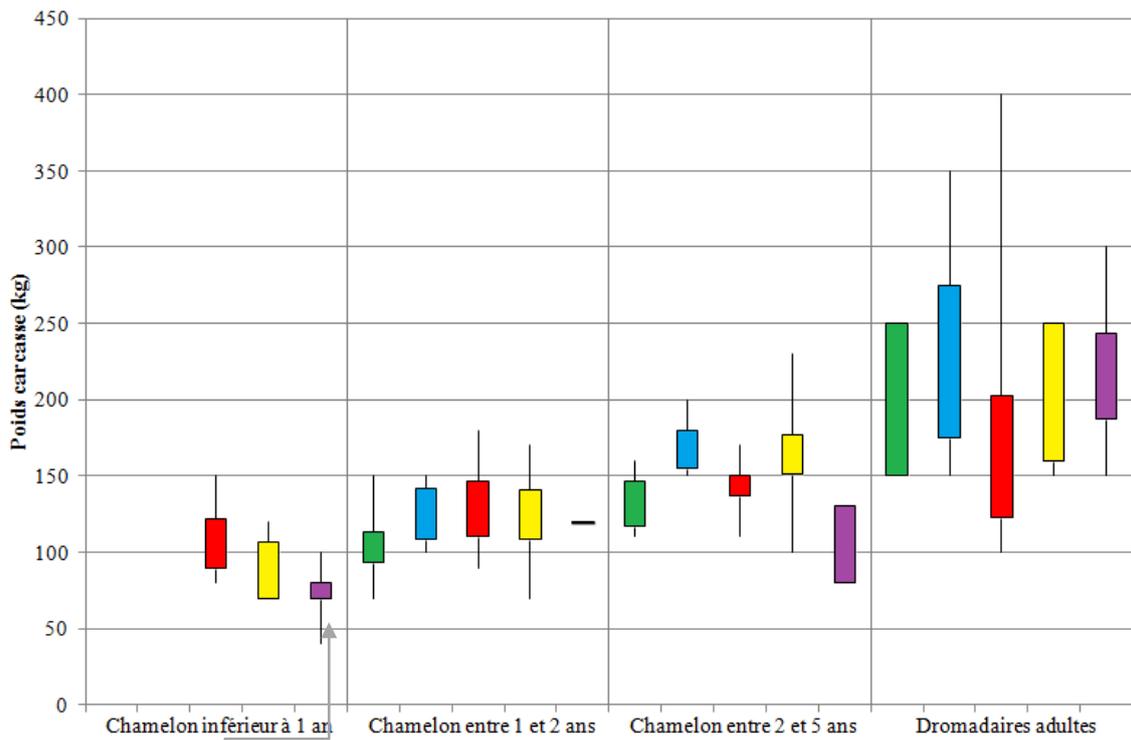


Figure 20: Fourchette de poids carcasse obtenu à l'abattage par catégorie d'âge

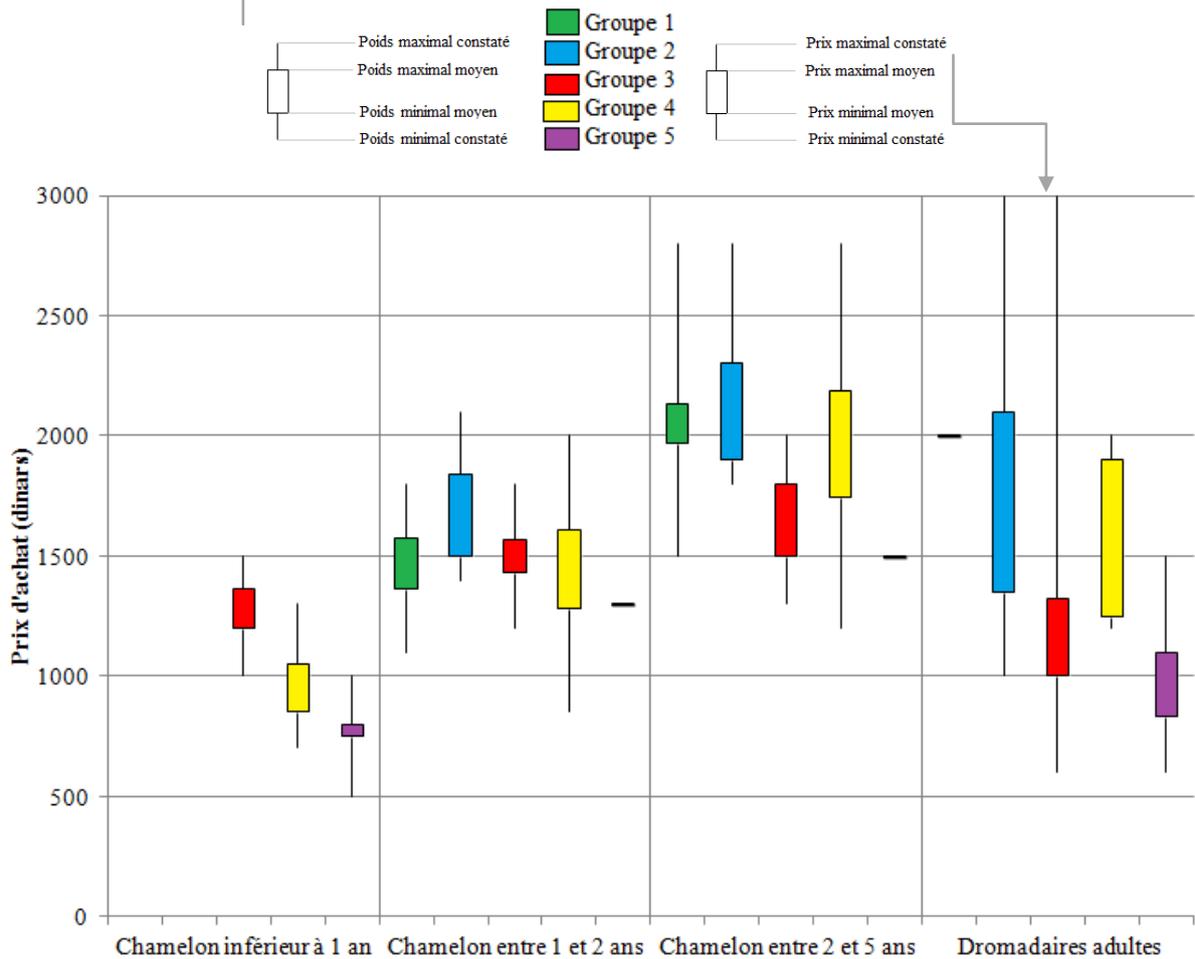


Figure 21: Fourchette de prix obtenu à l'achat par catégorie d'âge

En comparant les deux figures ci-dessus, on constate que globalement les fourchettes de poids carcasses suivent les mêmes tendances que les fourchettes de prix. Le poids carcasse va augmenter de manière croissante avec l'âge, alors que le prix va augmenter de manière croissante jusqu'à 5 ans, après il décroît pour les animaux adultes. Les groupes 1 et 2 n'achètent jamais de chamelons âgés de moins d'un an. L'écart des prix et des poids carcasses obtenus est plus important pour les dromadaires adultes, ce qui est logique étant donné la variabilité des produits (âge et sexe). Le groupe 5 réussit à obtenir des fourchettes de prix plus faibles que les autres groupes au niveau des dromadaires adultes, cela s'explique par sa spécialisation dans les animaux de réforme. Le groupe 1 obtient généralement des poids carcasses plus faibles que les autres groupes mais cela est compensé par une fourchette de prix elle aussi plus faible. Le groupe 2 s'approvisionne en animaux plus lourds et par conséquent plus chers. Le groupe 3 obtient des prix plus faibles en lien avec le poids carcasse, ce qui peut s'expliquer par la pratique de l'engraissement et du commerce des dromadaires.

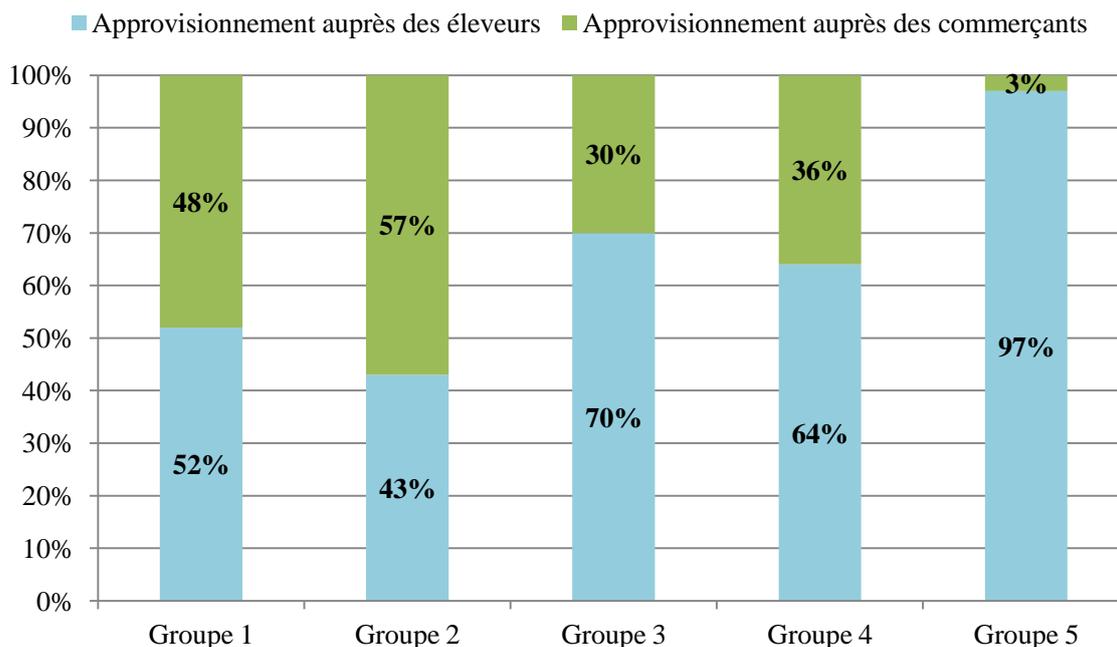


Figure 22: Source d'approvisionnement en vif des bouchers

Les sources d'approvisionnement en vif par les bouchers sont assez variables d'un groupe à l'autre. A part le groupe 5 qui s'approvisionne presque exclusivement auprès des éleveurs (97%), les autres groupes diversifient leurs sources. Le commerce des dromadaires adultes semble donc marginal, les bouchers qui vendent des animaux de réforme passe donc directement par les éleveurs. Les groupes 1 et 2 s'approvisionnent de manière égale entre les commerçants et les éleveurs. Pour le groupe 2 cela s'explique par la nécessité d'assurer un approvisionnement régulier donc de diversifier ses sources en cas d'indisponibilité du produit (les commerçants peuvent aller chercher des dromadaires beaucoup plus loin). Les groupes 3 et 4 font majoritairement acheter chez des éleveurs que ce soit pour obtenir de meilleurs prix (cas des bouchers commerçants) ou par tradition (relation de longue date entre les familles d'éleveurs et de bouchers). On peut donc conclure que les transactions en vif des bouchers se font de préférence avec les éleveurs. On peut compléter l'analyse de l'approvisionnement par les figures 35, 36 et 37 (annexe 7). On constate que les transactions en vif ont lieu principalement à l'extérieur des marchés au bétail, les acteurs préfèrent s'approvisionner en contactant directement les vendeurs. L'une des raisons qui a été évoqué par les bouchers est la difficulté du transport du dromadaire, ils essaient donc de réduire au maximum les déplacements de l'animal. Contrairement aux autres espèces plus facilement manipulables, le risque de blessure du dromadaire lors du transport est élevé. Les figures 36 et 37 apportent des précisions du type de vendeurs en fonction du lieu de transaction. On observe une très faible présence des éleveurs sur les marchés mais les bouchers privilégient cet acteur par contact direct.

III. Des études de cas pour préciser les flux du produit et la formation des prix

Des études de cas ont été réalisées pour préciser les flux du produit et la formation des prix. En effet, ce sont des éléments qui n'ont pas pu être détaillés lors des entretiens compréhensifs ou qui nécessitent une rigueur particulière. Lors de ces études de cas, la typologie n'avait pas été définie précisément et le choix des bouchers a été fait par hypothèse (que ces bouchers représentent des groupes différents) et par fiabilité (relation de confiance avec ces bouchers). Les bouchers n° 4, 6 et 25 ont été sélectionnés, qui appartiennent respectivement aux groupes 2, 3 et 4. Les groupes 1 et 5 ne sont pas représentés car ils ont été mis en évidence par la suite. Ces bouchers ne représentent pas les individus-types de chaque groupe (figure 23) mais ce sont des cas illustratifs.

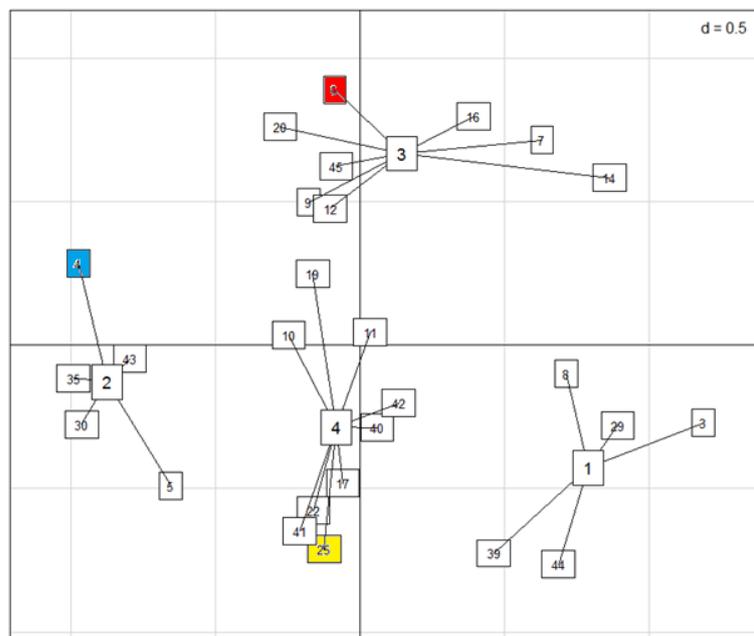


Figure 23: Identification des bouchers les plus proches des centres des classes

Cette figure est une projection barycentrique des centres de classes sur le plan factoriel 1-2 de l'AFC. Cela nous permet d'identifier les individus les plus proches des centres de classes représentés par les carrés numérotés de plus grande taille. Ces centres de classes incarnent les individus-types de chaque groupe de bouchers. Les individus les plus proches des centres de classes sont :

Groupe 1 : Boucher n° 29

Groupe 2 : Boucher n° 35 ou n° 43

Groupe 3 : Boucher n° 45

Groupe 4 : Boucher n° 40

Les bouchers sélectionnés pour les études de cas sont visibles par couleur de groupe. Ils font donc bien garder à l'esprit que ces études de cas sont des illustrations et non des cas généralisables au groupe.

1. Boucher n° 4 : Un boucher spécialisé recherchant des chameaux engraisés

a. Présentation du boucher n° 4

Le boucher n° 4 est boucher au marché central de Ben Guerdane et pratique ce métier depuis 35 ans. Il loue deux locaux côte à côte au niveau du marché mais n'utilise pas le deuxième local pour la vente car il

aime avoir de la place pour faire du thé avec ses amis ou simplement pour se réunir et discuter. Ce sont des personnes qui font tous car ils essaient de garder leur place. Le marché appartient à l'Etat c'est pour cela qu'il ne peut pas devenir propriétaire de ses locaux. Sa famille pratique ce métier depuis 4 générations. Il est spécialisé dans la viande de dromadaire qui représente la totalité de ses ventes. Son fils travaille avec lui, il dit qu'il faut beaucoup de courage pour exercer ce métier car un boucher prend beaucoup de risque. Par exemple, il vient de perdre un chamelon (mort) qui lui a coûté 1 925 dinars.

Il possède un troupeau dans l'*Ouara* de Ben Guerdane de 80 chameilles et un géniteur de 25 ans. Pendant la période de lutte, le mâle n'accepte ni l'entrée, ni la sortie d'une femelle, ni l'arrivée d'autres mâles. Il ne fait pas l'abattage des chamelons pour sa boucherie mais préfère les vendre en Libye. Pour lui, cela vaut le coût de vendre ses chamelons en Libye et d'en acheter d'autres d'Algérie. Il joue sur le poids carcasse plus que sur les prix, les chamelons d'Algérie sont plus robustes. Il vend ces chamelons âgés de 5 à 6 mois (poids carcasse estimé à 40 kg) à 1 200 dinars. Il ne pratique pas l'engraissement sur ces animaux car ils sont encore nourris au lait de leur mère.

b. Ses circuits d'approvisionnement

Avant la révolution, il s'approvisionnait auprès des éleveurs de Ben Guerdane (achat de lot d'environ 50 têtes) car il avait confiance en ces acteurs et les prix étaient convenables. Après la révolution, il s'approvisionne au niveau de la frontière algérienne, il achète un lot de 40 à 50 têtes. Chaque tête coûte environ 2 000 dinars, les chamelons sont âgés de 2 ans et pèsent entre 130-140 kg en poids carcasse. Il déclare qu'il a intérêt à acheter à la frontière car il peut réaliser un bénéfice plus important, les poids carcasses obtenus pour un prix d'achat identique sont plus élevés pour les dromadaires algériens. Les éleveurs algériens engraisent mieux leurs animaux car l'état des parcours en Algérie est meilleur que l'état des parcours à Tataouine ou à Ben Guerdane. Il pense que la plupart des bouchers passent aujourd'hui par des commerçants pour leur approvisionnement.

Il nous explique qu'après la révolution, l'Etat a imposé une restriction au niveau des déplacements du bétail d'un gouvernorat à un autre. Aujourd'hui, il lui faut obtenir des autorisations préalables et il ne peut pas faire déplacer plus de 5 têtes par semaine. Pour le caprin et l'ovin, les bouchers ont droit de faire transporter entre 30 à 40 têtes par semaine. Il faut demander ces autorisations au niveau du CRDA (durée de 24 jours) qui doivent être tamponnées au niveau des douanes. Il prend le risque de ne pas faire tamponner ces autorisations pour effectuer plusieurs allers-retours pour assurer son approvisionnement. La demande de l'autorisation de déplacement est gratuite mais il faut monter un dossier à chaque fois et les demandes ne sont pas toujours acceptées. Lors du contrôle au niveau de la douane, ils demandent la carte d'identité et la carte grise du transporteur (mention sur l'autorisation), le problème est qu'il ne sait pas toujours à l'avance qui va transporter les animaux. Donc, lors des contrôles, cela reste être problématique.

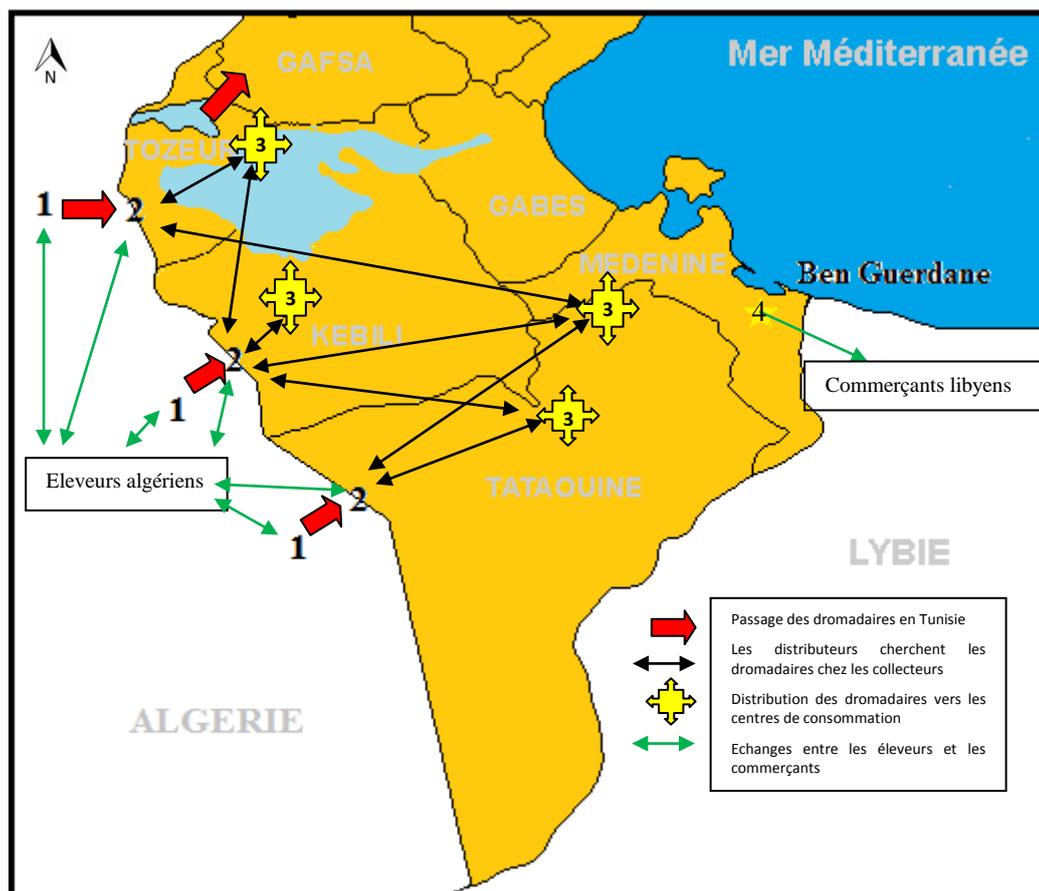
Il a eu récemment un problème au niveau de la garde nationale à Koutine. Il a fait transporter 5 chamelons mais la garde nationale a arrêté le camion et ont demandé un *bakchich* pour pouvoir passer. Il refuse de payer des *bakchichs* par principe car il considère qu'il est propriétaire de ces bêtes et que personne ne devrait pouvoir les lui prendre. Ces chamelons lui ont donc été confisqués. Ils provenaient d'Algérie et ils sont maintenant bloqués au niveau du CRDA. Il dispose de 8 têtes de réserve dans son local et il a acheté 35 chamelons en Algérie, 5 sont au CRDA et les 30 autres sont restés en Algérie (déjà payées).

Il lui arrive souvent ce genre de problème mais il connaît les personnes à contacter pour résoudre la situation. Cette fois-ci, cela n'a pas marché, il a essayé d'appeler tous les intervenants pour régler la situation mais ils se renvoient tous la balle. A cause de la fièvre aphteuse, il y a un renforcement au niveau des contrôles routiers.

Ce sont les commerçants qui paient le transport de l'animal de l'Algérie jusqu'à son local de stockage. Le boucher n° 4 paie les commerçants à l'arrivée de la marchandise. Cela fait depuis plus de 10 ans qu'il travaille avec ces commerçants. Il indique qu'au niveau des commerçants, il y a 4 acteurs dans ce circuit d'approvisionnement:

1. Le commerçant algérien
2. Le commerçant tunisien spécialisé dans le passage des dromadaires de l'Algérie en Tunisie pour le regroupement
3. Le commerçant tunisien spécialisé dans la distribution régionale des dromadaires
4. Le boucher

Carte 1 : Représentation schématique des circuits d'approvisionnement du boucher n° 4



Auteur : Refik-Concina Alicia

Fond de carte : www.statistiques-mondiales.com

Les rôles se répartissent entre la collecte et la distribution car les commerçants n'ont pas assez de temps pour effectuer les deux manœuvres. Les transactions entre le commerçant 1 et le commerçant 2 ont lieu à la frontière des gouvernorats de Tataouine, Tozeur et Gafsa. Le commerçant 2 appelle le boucher n° 4 pour lui proposer des animaux en fonction du prix et du poids. S'il est intéressé par des animaux, il va contacter le commerçant 3 pour qu'il récupère les animaux au commerçant 2 à la frontière. Il va uniquement payer le commerçant 3, lorsqu'il récupère les animaux. Le commerçant 2, lui, paie directement le commerçant 1 en devise algérienne pour récupérer les animaux. Parfois les éleveurs algériens vendent directement leurs animaux aux commerçants ou aux bouchers tunisiens. Ils paient de ce cas une personne pour faire le transport des animaux soit à pied soit avec un véhicule.

Il indique que Gafsa est l'un des centres de collecte le plus important du pays pour les dromadaires. Il a environ 20 fournisseurs différents sur le marché. On peut trouver entre 10 et 12 têtes de dromadaire en été et une cinquantaine en hiver.

c. Rencontre avec M.F., l'un de ses commerçants

Il vend en direct avec les bouchers car il n'a pas besoin de passer par les marchés. Il explique qu'il y a certains commerçants qui n'ont pas le temps d'attendre la commande d'un boucher (par manque de

liquidité), ils vont donc passer par le souk en espérant vendre l'animal rapidement. Ils sont tous contacter. La communication entre les éleveurs et les commerçants est très importante, elle se fait généralement dans les deux sens. Lorsque l'éleveur a besoin de vendre un animal il va appeler le commerçant et lorsque le commerçant recherche un produit il va appeler l'éleveur.

Pour lui, le problème actuel de l'approvisionnement des bouchers en dromadaire n'est pas la fuite des animaux vers la Lybie car c'était aussi le cas auparavant. Le problème principal est l'augmentation de la valeur du dinar libyen et algérien par rapport au dinar tunisien. Les échanges entre les deux pays se font dans les deux sens en fonction de la conjoncture : quelle est la monnaie la plus forte des 3 pays (Algérie, Tunisie et Lybie) ? Dans les années 95, 80% du cheptel tunisien était originaire de la Lybie: le dinar libyen avait chuté par rapport au dinar tunisien, ce qui avait eu comme effet le passage du cheptel libyen en Tunisie.

Le deuxième problème est la limitation du transport des animaux entre les gouvernorats car cela crée de nombreux conflits avec la douane. Cette restriction a été mise en place selon lui, pour freiner l'exportation illégale de dromadaires. Avant la révolution, le transport des animaux d'un gouvernorat à un autre était libre, maintenant il y a de nombreuses restrictions. Les années précédentes, il y a eu une période où les autorités donnaient des récépissés aux commerçants. Maintenant il faut négocier directement avec la garde nationale ce qui ne facilite pas son travail.

Le cas du dromadaire est particulier pour les commerçants. Pour les autres espèces où ils vont privilégier les transactions sur les marchés physiques alors que pour le dromadaire ils ne vont aller sur les marchés seulement s'ils veulent vendre vite. La raison principale est la différence morphologique du dromadaire par rapport aux autres espèces, le poids du dromadaire fait que les commerçants souhaitent limiter le transport de celui-ci au maximum. Les bouchers ne s'approvisionnent jamais uniquement auprès des commerçants, ils peuvent aussi acheter directement aux éleveurs selon les besoins. Les prix les plus bas (rapport qualité/prix) ne sont pas forcément obtenu chez les éleveurs : il y a des commerçants qui sont engraisseurs et ils vendent moins chères les dromadaires. Dans ce domaine, il n'existe pas des engraisseurs spécialisés pour les dromadaires.

Le nombre de dromadaires sur les parcours de Ben Guerdane ne suffit pas à approvisionner tous les bouchers de cette ville, ils sont donc obligés de s'approvisionner ailleurs. Les prix de vente des animaux sont fixés selon l'offre et la demande mais il n'observe pas de période de hausse ou de baisse fixe pour le dromadaire, cela reste très variable d'une année à l'autre. La viande de dromadaire peut être consommé jusqu'à Kairouan et Sousse surtout en été avec le retour des migrants. Les gouvernorats du Nord consomment cette viande surtout pendant l'été alors que le reste de l'année, il y a très peu de consommation.

La confiance règne avec les bouchers, il a de l'expérience et il sait directement ce que veut le boucher dès qu'il l'a au téléphone. Il lui arrive de faire des crédits à des bouchers qui sont en difficulté financière (environ 20%). Il connaît le boucher n° 4 depuis 1980, la confiance dépend du caractère de chaque commerçant mais souvent il a une relation d'amitié, de confiance et de respect avec les bouchers. Il n'hésite pas à le visiter comme pour la famille.

Pour la viande de dromadaire ; il n'y a pas de différenciation au niveau du produit, c'est uniquement au niveau des prix. Il y a une norme consensuelle de prix en fonction de l'âge et du poids (mais pas du sexe par exemple). Le goût du de la viande de dromadaire diffère plutôt en fonction de l'âge et de l'alimentation de celui-ci.

Il transporte certains jours 20 dromadaires et parfois 3 ou 4 en fonction de la demande des bouchers. Le coût de transport pour amener les dromadaires de la frontière algérienne à Ben Guerdane est de 100 dinars par tête. Le prix diffère entre les commerçants qui louent un véhicule de transport et ceux qui possèdent leur propre véhicule.

Le commerce d'animaux est une profession qui s'hérite de père en fils, il est très difficile pour une personne extérieure de s'installer dans le métier. On reconnaît les commerçants par leur nom, car ils sont très connus de l'ensemble des acteurs de la filière. Les éleveurs de la région lui font confiance car ils entretiennent des relations très fortes avec lui. Il est connu dans le métier comme étant un commerçant spécialisé dans les dromadaires. Il ne faut pas croire que les commerçants profitent des éleveurs, malgré tout les éleveurs de dromadaire ne veulent pas vendre à n'importe quel prix leurs animaux.

d. Le volume de ses ventes et les variations saisonnières

Au niveau de la vente, il fait abattre un dromadaire par jour, soit 6 par semaine car l'abattoir ne fonctionne pas le dimanche. Ce chiffre représente la moyenne à l'année mais il peut abattre de 2 à 4 têtes par jour pendant la période du *ramadan* car beaucoup de riches pratiquent la *zakat*³⁷ (annexe 8). Il y a aussi une forte consommation durant l'*Aïd El Kebir* (2 mois et 10 jours après le *ramadan*). Cette augmentation est due au fait qu'il y a beaucoup de visites à la famille, donc la consommation en viande de manière générale a tendance à augmenter. Il se repose après le grand *aïd*, pendant cette période la plupart des boucheries ferment (une vingtaine de jours) : cette année c'est en octobre.

Il observe une baisse des ventes pendant l'été ce qui lui pose des problèmes pour la conservation de la viande (à cause de la chaleur). En été, il essaye d'acheter les dromadaires avant la fin de juillet car il y a une perte importante du poids des chameçons pendant le mois d'août. L'été est aussi la période de prédilection pour les mariages, les personnes sont occupées aux préparatifs et achètent moins de viande chez lui. Elles peuvent choisir d'abattre un chameau pour la fête, en passant directement chez un éleveur pour acheter l'animal puis en payant un égorgéur spécialisé, qui se charge de l'abattage et la découpe en morceaux de la viande. Les personnes achètent des animaux de réforme pour les mariages car cela est plus économique pour eux. Le boucher n° 4 ne vend jamais de viande de dromadaire à des restaurants.

Actuellement, c'est une période de crise pour les bouchers à cause de la guerre en Lybie car les clients libyens ont une forte influence sur la consommation de viande à Ben Guerdane. Depuis la guerre en Lybie, les ventes ont fortement chuté.

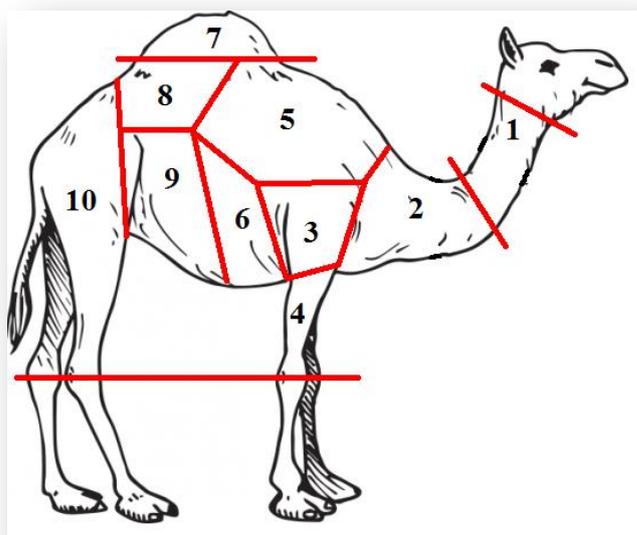
e. L'abattage des dromadaires

Il abat principalement des chameçons âgés entre 1 et 2 ans. Il fait parfois l'abattage des chamelles de réforme, mais il ne les vend pas au niveau de sa boucherie pour ne pas déplaire à ces clients et entacher sa réputation. Il revend les carcasses à d'autres bouchers du marché. Il achète la chamelle entre 300-400 dinars et vend l'animal vif pour un montant de 400-500 dinars aux bouchers qui n'ont pas beaucoup de liquidité. Ces bouchers vendent la viande de chamelle à 10 dinars le kilogramme. Il a un rôle de prêteur car le paiement de l'animal par les autres interviendra après la vente de la viande. Les chamelles peuvent être réformées lors du renouvellement des femelles reproductrices ou pour cause de blessure. Les cas de blessure interviennent généralement l'hiver à cause du faible état d'engraissement des chamelles à la sortie de l'été, lors de la saillie, le mâle leur casse le dos. Il lui arrive parfois d'acheter des *dekras* (chameçon femelle) âgées de 3 ans pour un prix moyen de 1800 dinars.

Les animaux arrivent par lot (environ 20 têtes) et sont abattus au fur et à mesure. Il ne fait pas l'engraissement des dromadaires avant l'abattage mais il peut garder les animaux quelques jours dans un enclos à côté de chez lui (annexe 8). Il doit juste veiller à l'alimentation pendant cette période qui lui coûte entre 2,5 et 3 dinars par jour. Il les nourrit avec de la paille, de l'orge et du foin. Il a comme projet d'installer une ferme près de la lagune *bahiret el bibane* (à 8 km de Ben Guerdane à côté de l'abattoir) car il y a beaucoup plus de fraîcheur en été pour les animaux.

Il fait abattre ses dromadaires à l'abattoir de Ben Guerdane par un égorgéur/dépeceur spécialisé qu'il paie 20 dinars par tête. Celui-ci découpe l'animal en 16 morceaux (annexe 8):

³⁷ Aumône aux pauvres



- 1 Partie supérieure du cou
- 2 Partie inférieure du cou
- 3 Epaules (*2)
- 4 Antérieurs (*2)
- 5 Région dorso-thoracique (*2)
- 6 Côtes (*2)
- 7 Bosse
- 8 Région dorso lombaire
- 9 Flanchets (*2)
- 10 Postérieurs (*2)

Figure 24: Découpage du dromadaire en 16 morceaux (boucher n° 4)

Le transport de l'animal vivant de son local à l'abattoir lui coûte 15 dinars et le transport de la carcasse jusqu'à sa boucherie lui coûte 5 dinars. Il n'y a pas de taxes au niveau de l'abattoir de Ben Guerdane (abandon de l'abattoir par les autorités).

f. Formation des prix

Le tableau suivant a été construit à partir des déclarations du boucher. Les poids correspondent à des poids moyens estimés par le boucher, il n'y a pas eu de pesée des différents éléments étant donné les conditions précaires d'abattage. Les poids ont été estimés pour un chamelon de 2 ans, 200 kg poids vif soit 135 kg poids carcasse. Le boucher estime le rendement carcasse entre 65 et 70 %. Toute la carcasse, mix d'os et de viande, est vendue au même prix à 17 dinars le kilogramme.

Tableau 14: Poids de la carcasse et du cinquième quartier et prix de vente correspondants

	Poids	Prix
Carcasse	135 kg	17 dinars/kg
Cinquième quartier		
Cœur, foie, reins	10 kg	17 dinars/kg
Bosse	6 kg	2 dinars/kg
Tube digestif	12 kg	5 dinars/kg
Tête	4 kg	10 dinars/unité
Pieds (*4)	5 kg	5 dinars/lot
Poumons	2,5 kg	Jetés
Peau	12 kg	Jetée

Le tableau ci-dessous reprend les éléments décrits précédemment et nous permet de calculer la marge brute du boucher n° 4. Le prix d'achat du chamelon est de 2000 dinars. Il représente un cas produit type pour le boucher n° 4.

Tableau 15: Comptabilité du boucher n° 4

Entrée		Sortie	
Prix d'achat vif	2000	Montant de la vente de la viande	2295
Taxes au souk	-	Bosse	12
Transport vif	15	Foie, cœur, reins	170
Abattage	20	Tube digestif	60
Taxes à l'abattoir	-	Tête	10
Transport mort	5	Pieds	5
Marge brute	512	% viande dans la formation du prix	90%
		% cinquième quartier dans la formation du prix	10%
Entrée =	2552	Sortie=	2552

Tous les prix indiqués sont en dinars.

Le boucher n° 4 obtient 512 dinars de marge brute pour son activité, cela représente 25 % du coût de production. Le cinquième quartier ne représente que 10% de la valeur des ventes, les marges reposent donc sur le prix de la carcasse.

g. Les autres bouchers de Ben Guerdane

Il y a une trentaine de bouchers au marché municipal de Ben Guerdane et entre 40 et 45 boucheries à l'extérieur, il pense qu'il n'y a pas une énorme différence entre les deux. Il y a 20 ans, il y avait des bouchers qu'au niveau du marché mais avec l'accroissement démographique et l'extension de la ville, les bouchers ont commencé à s'installer dans toute la ville. Les boucheries du marché sont plutôt des petits locaux (comme des kiosques) que de véritables boucheries (annexe 8). Il y a deux autres bouchers sur le marché qui vendent de la viande de dromadaire : un spécialisé dans le chameleon comme le boucher n° 4 et l'autre spécialisé dans les animaux de réformes. Deux autres bouchers vendent de la viande cameline en dehors du marché, un spécialisé dans les chameleons et l'autre qui profite de la fermeture du marché (le dimanche) pour abattre un dromadaire.

La relation entre les bouchers est différente de la relation entre un boucher et un commerçant. Elle dépend de la mentalité de chaque boucher. Même si le boucher n° 4 pratique un prix plus élevé (17 dinars/kg) que les autres bouchers, les consommateurs de viande cameline viennent quand même acheter chez lui car il est spécialisé, ils lui font confiance. Parfois, il y a de la concurrence déloyale entre les bouchers (tricherie sur les espèces vendues ou l'âge), mais c'est la confiance que lui accordent ses clients qui permet de combattre cette concurrence. Il a un frère boucher qui a été propriétaire de deux locaux au niveau du marché mais à cause des conflits avec les autres bouchers, il a mis ses locaux en fonds de commerce (de manière informelle) et s'est installé dans une autre boucherie en dehors de la ville. Il est spécialisé dans la viande caprine et ovine.

Il y a de la demande au niveau des consommateurs de viande de dromadaire mais il n'y a pas l'effectif suffisant pour assurer l'approvisionnement correct des boucheries. Aujourd'hui, il y a plus de consommation de viande que par le passé, ceci est dû notamment à l'augmentation de la population. Au niveau de l'abattoir, il estime l'abattage entre 5 et 6 têtes par jour pour le gros bétail contre 250 têtes de petits ruminants par jour. Il n'y a pas de plat qui se fait typiquement avec la viande de chameleon. La viande de dromadaire est donc une viande facilement substituable (surtout par la viande bovine qui est plus économique).

Citation du boucher n° 4: « La confiance et le respect font le nom d'un grand boucher »

2. Boucher n° 6 : Un boucher négociant qui vend la viande cameline uniquement pendant le mois du ramadan

a. Présentation du boucher n° 6

Le boucher n° 6 est un boucher du quartier Ellaba à Médenine. Il est spécialisé dans la vente de viande caprine (héritage familiale) et ne vend de la viande cameline que pendant le mois du ramadan. Il est dur pour un boucher de changer de spécialité car ses clients le connaissent pour cette activité. Il dit qu'un boucher doit apprendre très jeune le métier. Le problème aujourd'hui, c'est que les jeunes demandent une rémunération alors que pour lui c'était une passion et il a travaillé gratuitement pour se former. Son activité pour le camelin n'est donc effective qu'un mois par an. Pour lui, vendre de la viande cameline hors de cette période est trop risqué. Le prix des dromadaires n'augmente pas fortement pendant le ramadan contrairement aux autres espèces. Il opère une stratégie de substitution de la viande caprine par de la viande cameline car pendant les périodes de forte consommation les produits caprins sont peu disponibles et très coûteux. Il possède qu'un seul local de vente et travaille avec un ouvrier salarié.

Il dispose de sa propre ferme (à 10 km d'Ellaba) où il pratique l'engraissement des animaux. Le nombre d'animaux sur la ferme varie en fonction de la saison (en moyenne 100 ovins, 120 caprins, quelques bovins et camélins). Pour les bovins, les animaux ne restent pas longtemps. Il ne possède pas d'élevage de dromadaire mais dispose avant le ramadan de chameçons achetés auprès des éleveurs ou des commerçants. Il diversifie régulièrement ces sources d'approvisionnement en fonction de la disponibilité et du prix des produits. Il n'a pas de difficulté pour se déplacer chez les éleveurs, l'important n'est pas la source d'approvisionnement mais la rentabilité du produit. Il pratique l'engraissement des chameçons environ 4 mois avant le début du ramadan.

Au niveau de l'engraissement, l'alimentation d'un chameçon lui coûte 70 dinars/mois. L'alimentation est composée de concentrés (50 kg coûte 34 dinars consommés en 5 jours³⁸) et d'orge hachée (50 kg coûte 21 dinars) qui est un substitut lorsqu'il n'a plus de concentrés. Il fournit aussi du foin à ces animaux qui consomment une balle tous les 2 jours. La balle coûte 6 dinars pour un poids de 22 kg. Il embauche, un berger 500 dinars par mois pour surveiller tous les animaux.

Au niveau de la clientèle, il dit que tous les types de personnes viennent acheter à sa boucherie. Pour les familles à faible revenu c'est très occasionnellement qu'elles viennent acheter. Il a remarqué que certaines familles ont tourné leur consommation vers les viandes blanches plus économiques que les viandes rouges.

b. Ses circuits d'approvisionnement

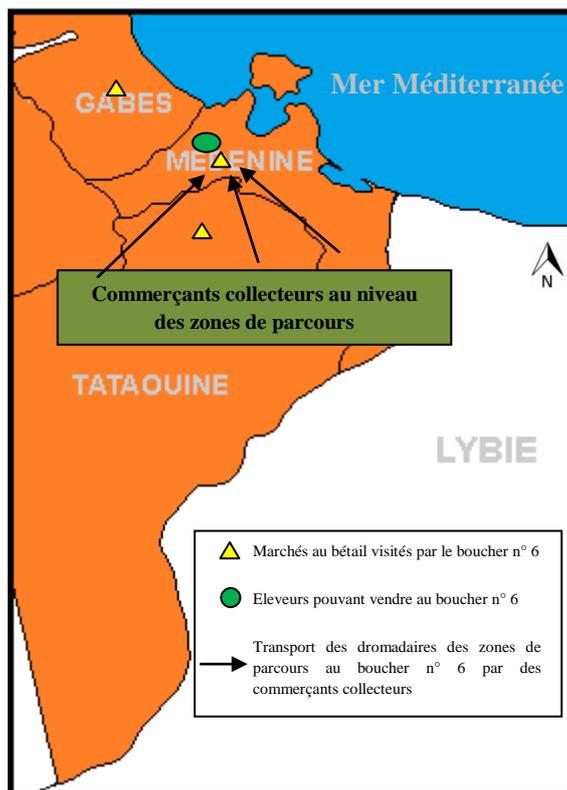
Il s'approvisionne principalement auprès des commerçants car il obtient un meilleur prix qu'avec des éleveurs. Les éleveurs se font très peu de marges et ils essaient donc de tirer un maximum de bénéfices de leurs animaux. C'est généralement l'éleveur qui va le contacter pour lui proposer un produit. Il précise que certains commerçants pratiquent des prix plus bas car ils se fournissent en lot. Il s'approvisionne auprès des commerçants directement, il est rare qu'il se déplace sur les souks au bétail (Mareth, Tataouine et Médenine) sauf si le produit n'est pas disponible chez les commerçants. Ce sont les commerçants qui transportent le dromadaire jusqu'à sa boucherie, ils peuvent faire le déplacement uniquement pour lui. Il déclare qu'il n'y a pas de commerçants spécialisés dans le dromadaire, généralement ils font toutes les espèces mais ceux qui font le commerce des dromadaires sont généralement des connaisseurs. De même, les commerçants pratiquent l'engraissement des chameçons de manière opportuniste et non systématique lorsqu'il n'arrive pas à vendre certains produits trop maigres.

Ces commerçants sont connus de tous, le boucher n° 6 fonctionne par bouche à oreille avec les autres bouchers qui lui donnent le contact des commerçants de dromadaire. Il s'approvisionne selon ses besoins et n'a pas de fournisseurs fixes. La confiance avec les commerçants est établie car ils sont connus de tous, s'ils ne sont pas honnêtes, personne ne leur fera plus confiance (importance de la réputation dans le

³⁸ Calcul pour 3 unités.

métier). Il y a 3 commerçants principaux pour le dromadaire, ils sont basés à Tataouine. Il s'approvisionne avec des dromadaires venant des cheptels pâturant à la frontière avec la Lybie. Il trouve que les dromadaires d'Algérie ne sont pas bien engraisés, c'est pourquoi il n'achète jamais de là-bas. La qualité du produit pour lui est donc mauvaise (contrairement à l'opinion du boucher n° 4). Les commerçants de Tataouine s'approvisionnent et font la collecte directement chez les éleveurs. Il n'a jamais eu de problème pour le déplacement des dromadaires d'un gouvernorat à un autre car il abat des quantités inférieures à la réglementation.

Carte 2 : Représentation schématique des circuits d'approvisionnement du boucher n° 6

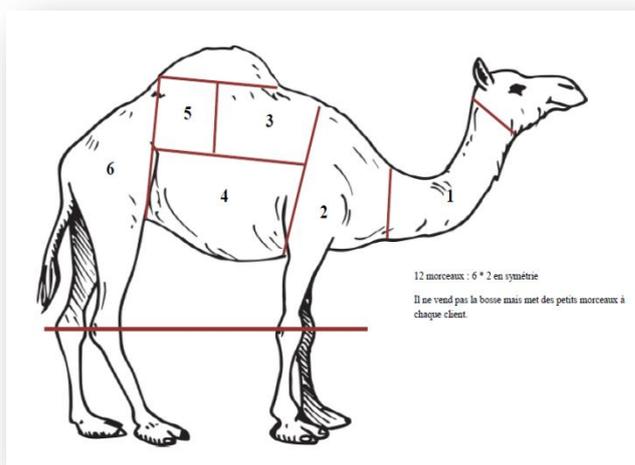


Auteur : Refik-Concina Alicia
Fond de carte : www.statistiques-mondiales.com

Il paie le commerçant lorsqu'il récupère l'animal, sinon lorsqu'il n'a pas d'argent, le commerçant lui fait un crédit et il vient récupérer l'argent par la suite. Il a la confiance des commerçants. Lorsqu'il commande des dromadaires, il ne voit pas les voir pas avant mais ce n'est pas grave car les commerçants sont des spécialistes et ils connaissent bien les produits qu'il recherche. La relation entre les bouchers est différente, ils sont plutôt individualistes (règle du chacun pour soi). L'important reste dans la relation de confiance qu'il entretient avec ses clients, notamment concernant la qualité et la fiabilité des produits.

c. L'abattage des dromadaires

Il fait abattre ces animaux à l'abattoir de Médenine, l'un après l'autre, en fonction de l'écoulement de la carcasse précédente. Il égorge lui-même l'animal ou loue les services d'un égorgeur/dépeceur spécialisé à l'abattoir pour 15 dinars. Il découpe ou fait découper le dromadaire en 12 morceaux :



- 1 Cou (*2)
 - 2 Antérieurs (*2)
 - 3 Région dorso-thoracique (*2)
 - 4 Région ventrale (*2)
 - 5 Région dorso lombaire (*2)
 - 6 Postérieurs (*2)
- Bosse à part pas décompté dans la découpe*

Figure 25: Découpage du dromadaire en 12 morceaux (boucher n° 6)

Normalement pendant le ramadan il abat une tête par semaine, mais il ne veut pas prendre de risque au niveau des invendus, il préfère acheter en cas de forte demande un dromadaire qu'il va abattre directement sans engraissement à la fin du ramadan. Il déclare tirer plus de profit à engraisser les animaux qu'à les abattre directement mais il prend aussi beaucoup de risque au niveau de la disponibilité de l'alimentation. Il pense quitter la pratique de l'engraissement car à cause du prix élevé de l'alimentation, cela devient de moins en moins rentable de faire de l'engraissement par rapport à l'abattage directement après l'achat. Comme la période du ramadan est variable d'une année à l'autre, il a observé les variations suivantes concernant les dromadaires

Tableau 16: Tableau des variations saisonnières

	Poids	Prix :	Quantité disponible
Eté	-	+	-
Hiver	+	-	+

Beaucoup de boucher n'abattent les dromadaires qu'en hiver car les poids carcasses obtenus sont plus élevés (animaux mieux engraisés), l'offre plus importante (disponibilité du produit) et la demande des clients plus forte. Le poids du mâle est toujours plus élevé que le poids de la femelle à âge égal. Par contre, il considère qu'il n'y a pas de différence au niveau du goût de la viande entre les produits mâles et les produits femelles.

Cette année, il abattu trois dromadaires pendant le ramadan ayant les caractéristiques suivantes :

1. Chamelle de plus de 2 ans qui a coûté 1 700 dinars pour un poids carcasse de 150 kg (11.33 dinars/kg). L'animal a été acheté auprès d'un éleveur (par passion) qui est son voisin (région El Hezma). Avec l'engraissement, il a obtenu un poids de 170 kg soit 20 kg de gain.
2. Chamelon de moins d'un an acheté 1 250 dinars pour un poids carcasse de 90 kg (13,89 dinars/kg). Il a été acheté au souk de Médenine auprès d'un commerçant (qui ne possédait qu'une seule tête). Avec l'engraissement, il a obtenu un poids de 115 kg soit 25 kg de gain.
3. Chamelon de moins d'un an acheté 1 600 dinars pour un poids carcasse de 125 kg (12,8 dinars/kg). Il a été acheté au niveau du souk de Mareth auprès d'un commerçant qui possédait 6 têtes. Ce commerçant est spécialisé dans le camelin. Avec l'engraissement, il a obtenu un poids de 150 kg soit 25 kg de gain.

d. Formation des prix

Le tableau suivant a été construit à partir des déclarations du boucher. Les poids correspondent à des poids moyens estimés par le boucher, il n'y a pas eu de pesée des différents éléments étant donné les conditions précaires d'abattage. Les poids ont été estimés pour un chamelon âgé d'un an et demi, 215 kg poids vif soit 145 kg poids carcasse. Le boucher estime le rendement carcasse entre 65 et 70 %. Toute la carcasse, mix d'os et de viande, est vendue au même prix à 16 dinars le kilogramme.

Tableau 17: Poids de la carcasse et du cinquième quartier et prix de vente correspondants

	Poids	Prix
Carcasse	145 kg	16 dinars/kg
Cinquième quartier		
Cœur, foie, reins	12 kg	16 dinars/kg
Bosse	6 kg	Petits morceaux offerts aux clients
Tube digestif	10 kg	20 dinars/unité
Tête	6 kg	10 dinars/unité
Pieds (*4)	6 kg	8 dinars/lot
Poumons	3 kg	Jetés
Peau	10 kg	Jetée

Le tableau ci-dessous reprend les éléments décrits précédemment et nous permet de calculer la marge brute du boucher n° 6. Le prix d'achat du chamelon est fixé à 1500 dinars et son engraissement a coûté 280 dinars (soit 70 dinars/mois pendant 4 mois). Il représente un cas produit type pour le boucher n° 6.

Tableau 18: Comptabilité du boucher n° 6

Entrée		Sortie	
Prix d'achat vif	1500	Montant de la vente de la viande	2320
Engraissement	280	Foie, cœur, reins	192
Taxes au souk	30	Tube digestif	20
Transport vif	15	Tête	10
Abattage	15	Pieds	8
Taxes à l'abattoir	1	% viande dans la formation du prix	91%
Transport mort	12	% cinquième quartier dans la formation du prix	9%
Marge brute	697		
Entrée =	2550	Sortie=	2550

Tous les prix indiqués sont en dinars.

Le boucher n° 6 obtient 697 dinars de marge brute pour son activité, cela représente 38 % du coût de production. Le cinquième quartier ne représente que 9% de la valeur des ventes, les marges reposent donc sur le prix de la carcasse.

3. Boucher n° 25 : Un boucher « multiple » qui vend des merguez

a. Présentation du boucher n° 25

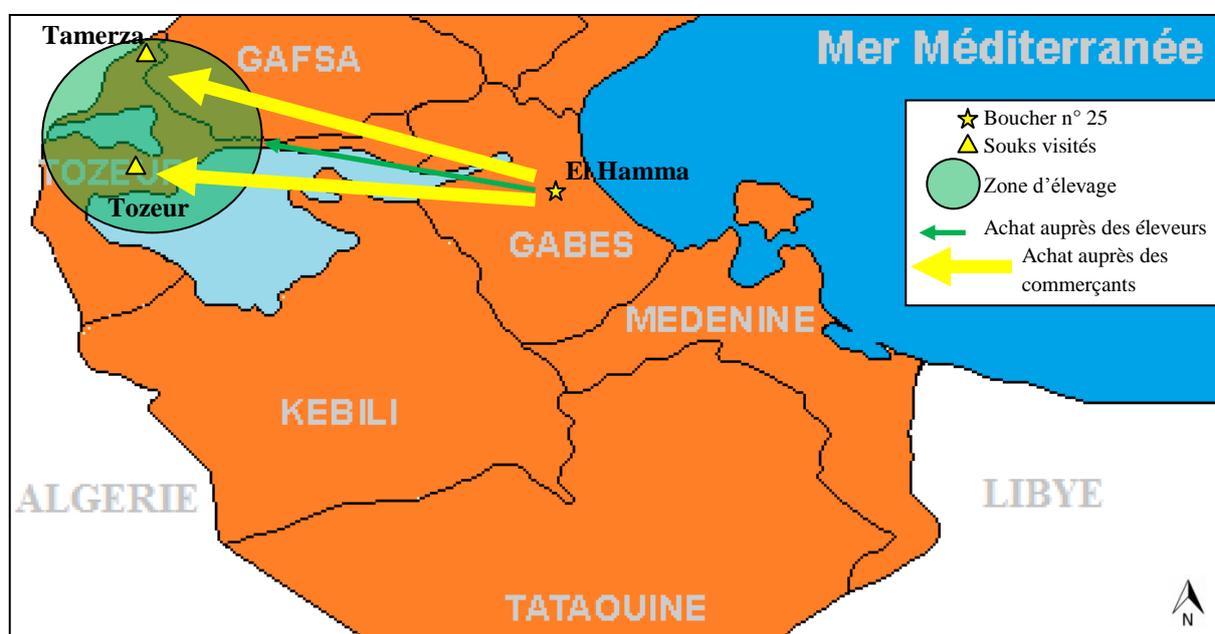
Le boucher n°25 est spécialisé dans la viande de dromadaire (100% de son activité) dans la ville d'El Hamma. Il représente la 3^{ème} génération de boucher dans sa famille et a commencé à exercer sa profession

en 1993. Il travaille en collaboration avec son frère et son cousin qui possèdent chacun un local et vendent de la viande de dromadaire. Son frère et lui, vendent uniquement de la viande de dromadaire mais son cousin a fait le choix de se diversifier en intégrant d'autres espèces de viandes rouges car il trouvait que la viande de dromadaire n'était pas assez rentable. Son local et celui de son frère se situent sur la même avenue mais l'un est à proximité du centre et l'autre à l'extrémité de la ville. Ils sont connus dans la région pour vendre de la viande cameline (tradition familiale) c'est pour cela qu'ils continuent à faire du camelin.

b. Ses circuits d'approvisionnement

Il s'approvisionne principalement des villes de Tozeur et Tamerza. Il achète les dromadaires auprès des commerçants de bétail (70%) et parfois des éleveurs (30%). Il va soit directement chercher les produits auprès des fournisseurs soit visiter les souks. Il s'approvisionne dans la région de Tozeur car il y a des éleveurs qui possèdent de grands troupeaux de dromadaires. Il précise que les dromadaires chez les éleveurs d'El Hamma sont trop chers, pour être rentable, il devrait vendre la viande à 25 dinars le kilogramme.

Carte 3 : Représentation schématique des circuits d'approvisionnement du boucher n° 25



Auteur : Refik-Concina Alicia
Fond de carte : www.statistiques-mondiales.com

Il s'associe avec son frère et essaye d'acheter les dromadaires en lot pour obtenir de meilleurs prix. Dernièrement, ils ont acheté 9 têtes à 14 400 dinars soit 1 600 dinars par tête. Il recherche uniquement des chamelons entre 1 et 2 ans, pour un poids carcasse compris entre 120 et 160 kg. Le prix peut varier entre 1300 et 1600 dinars en fonction des animaux.

c. L'abattage des dromadaires

Il achète les dromadaires et les abat directement, parfois il les laisse entre une et trois semaines dans un enclos comme réserve. Il ne fait pas d'engraissement à proprement parler mais entretient les animaux jusqu'à l'abattage.

En période normale, il abat une tête tous les 2-3 jours en fonction de la demande. Le pic de consommation pour lui est pendant les vacances de printemps entre le 19 et le 31 mars et pendant la période du ramadan. En période de creuse, il abat une tête tous les 5 jours. Lorsque que la consommation baisse, il partage la carcasse en deux avec son frère pour limiter les risques de perte. Il indique qu'il y a une perte importante du poids de la carcasse par déshydratation à cause du climat et des mauvaises conditions de conservation.

Il abat ses animaux lui-même à l'abattoir en les transportant dans sa camionnette depuis son enclos de stockage. Au niveau de la taxation à l'abattoir : il paye un droit d'entrée de 150 millimes par tête et une taxe de 100 millimes par kilogramme. Il ramène après la carcasse à sa boucherie.

d. Formation des prix

Le tableau suivant a été construit à partir des déclarations du boucher. Les poids correspondent à des poids moyens estimés par le boucher, il n'y a pas eu de pesée des différents éléments étant donné les conditions précaires d'abattage. Les poids ont été estimés pour un chamelon âgé d'un an et demi, 250 kg poids vif soit 140 kg poids carcasse. Le boucher estime le rendement carcasse à 55 %. Toute la carcasse, mix d'os et de viande, est vendue au même prix à 16 dinars le kilogramme.

Tableau 19: Poids de la carcasse et du cinquième quartier et prix de vente correspondants

	Poids	Prix
Carcasse	140 kg	16 dinars/kg
Cinquième quartier		
Cœur, foie, reins	12 kg	16 dinars/kg
Bosse	8 kg	Petits morceaux offerts aux clients
Tube digestif	15 kg	2,500 dinars/kg
Tête	10 kg	20 dinars/unité
Pieds (*4)	8 kg	16 dinars/lot
Poumons	4 kg	Jetés
Peau	15 kg	Jetée

Le tableau ci-dessous reprend les éléments décrits précédemment et nous permet de calculer la marge brute du boucher n° 25. Le prix d'achat du chamelon est fixé à 1450 dinars. Il représente un cas produit type pour le boucher n° 25.

Tableau 20 : Comptabilité du boucher n° 25

Entrée		Sortie	
Prix d'achat vif	1450	Montant de la vente de la viande = prix de la viande*poids de la carcasse)	2240
Taxes à l'abattoir	14,15	Foie, cœur, reins	192
		Les abats	37,5
Transport vif	?	Tête	20
Transport mort	?	4 pattes	16
		% carcasse dans la formation du prix	89%
Marge brute	1041,85	% cinquième quartier dans la formation du prix	11%
Entrée =	2506	Sortie=	2506

Tous les prix indiqués sont en dinars.

Le boucher n° 25 obtient 1042 dinars de marge brute pour son activité, cela représente 71 % du coût de production. Le cinquième quartier ne représente que 11% de la valeur des ventes, les marges reposent donc sur le prix de la carcasse. La marge est surestimée car nous n'avons pas pu déterminer les coûts liés au transport de l'animal vivant et de la carcasse. C'est le boucher qui assure la totalité du transport de l'animal, il ne fait pas appel à un prestataire de service. Le boucher n'a pas été capable d'estimer les coûts liés à ces déplacements mais il faudrait les rajouter pour être plus exact.

Le boucher n° 25 peut parfois vendre de la viande désossée à des clients fidèles sur demande. Il vendra alors le kilogramme à 24 dinars. Nous n'avons pas pris en compte cette information dans le calcul de la marge brute car ce cas représente des ventes exceptionnelles de faible quantité. Lui et son frère sont les seuls bouchers de viande cameline à faire la transformation de la viande cameline. A l'occasion de la fête du printemps et du ramadan, ils font des merguez à partir de la viande de dromadaire. Ils peuvent aussi en faire sur commande, cela leur permet de valoriser les restes. Ils vendent les merguez à 16 dinars le kilogramme. Ils utilisent les boyaux des moutons pour l'enveloppe de la merguez. Son frère vend une partie des merguez au restaurant à côté de son local. Pour des raisons d'hygiène, il y a des restrictions au niveau des boucheries, il ne peut pas cuisiner dans son local. Le restaurant revend les merguez avec accompagnement à 18 dinars le kilogramme. Le boucher n° 25 vend les merguez à ses clients qui les préparent dans les plats traditionnels (couscous ou *ajja*).

Il fait les merguez à partir de la cuisse du dromadaire. Pour les boyaux de mouton, il achète un seau de 3 kg à l'abattoir. Il met les boyaux par la suite dans une solution salée. Un boyau de 8 à 9 mètres coûte 2,500 dinars plus 1 dinar pour le nettoyage. Chaque boyau permet de faire 2 kg de merguez. Les merguez sont assaisonnées avec des condiments (thym, romarin, menthe, sel et autres condiments). Il fait aussi des merguez spéciales à base de viande sans graisse qu'il vend à 24 dinars le kilogramme. Il vend entre 7 et 8 kg de merguez par jour pendant 1 mois et demi (vacances de printemps et ramadan). Généralement, les autres bouchers font des merguez à partir de la viande bovine qu'ils vendent à 14 dinars le kilogramme. Au niveau de la consommation en viandes rouges à El Hamma :

- En premier lieu la consommation de viande de brebis de réforme (très économique et ils savent comment cuisiner la viande)
- 2nd la consommation de viande de chevreau
- 3^{ème} la consommation de viande cameline
- Peu de consommation de viande bovine plutôt utilisée pour les fêtes de mariage en raison de son prix économique (10-11 dinars/kg).

Sur la ville d'El Hamma, il y a environ 40 boucheries dont 8 qui font du dromadaire. Il déclare qu'il fait parti des 5 spécialistes, les autres bouchers mélangent la viande de vache réformée avec la viande de chamelon.

IV. La cartographie comme outil de compréhension de l'organisation spatiale des bouchers

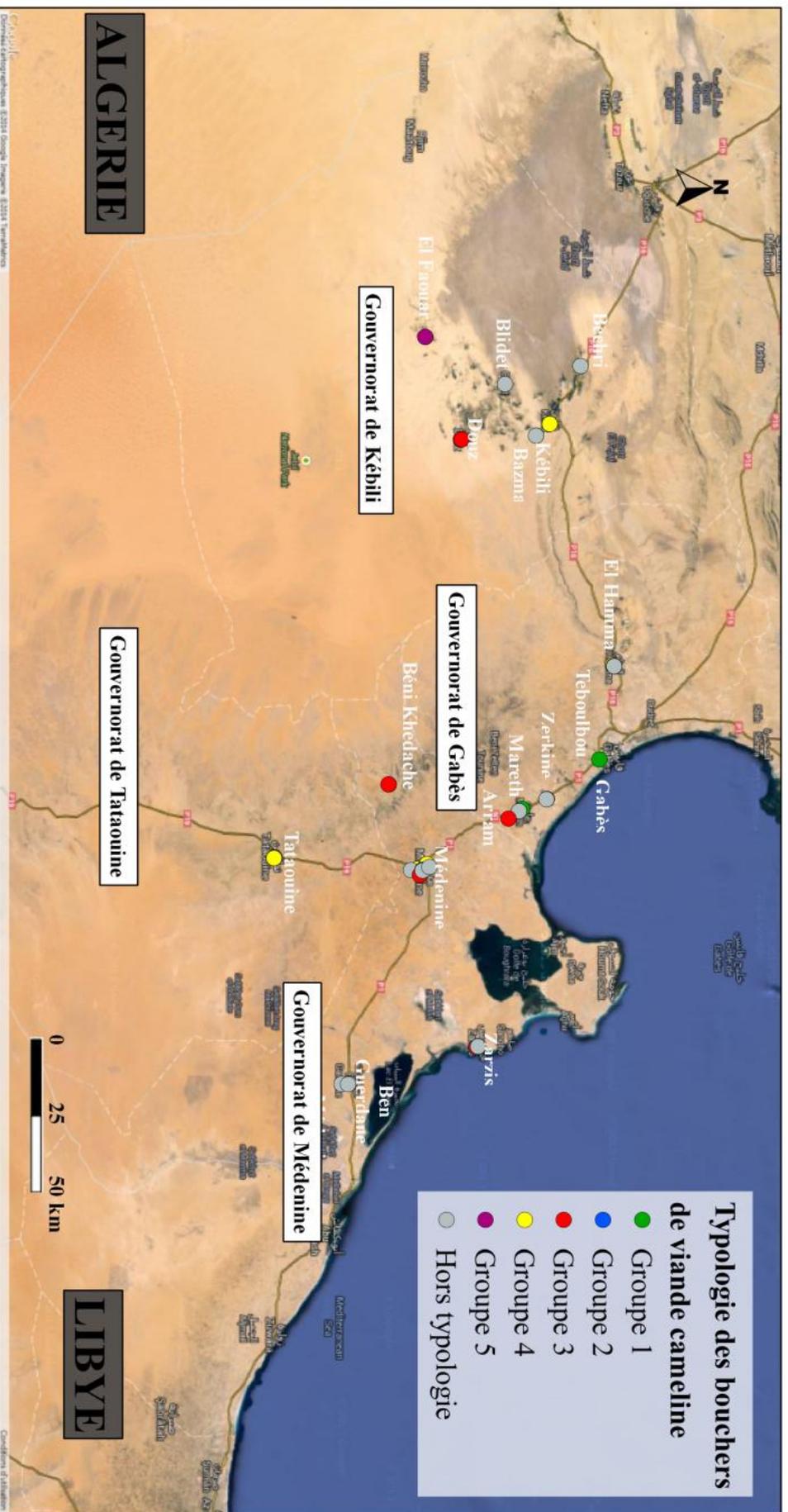
1. Les bouchers de viande cameline sur le territoire

La cartographie nous permet d'avoir une représentation visuelle de l'organisation des bouchers sur le territoire. Elle permet de soulever un certain nombre de questionnement : la localisation des bouchers est-elle aléatoire ou non ? Dans tous les cas, elle agit dans une structure spatiale (la ville) qui n'est pas aléatoire. Nous nous sommes d'abord intéressés à savoir s'il existe une forme de spécialisation des bouchers de viande cameline en fonction des gouvernorats ou des villes. La carte ci-dessous permet de repérer les bouchers de viande cameline par catégorie sur le territoire. Pour rappel, nous avons identifié 61 bouchers vendant de la viande cameline. 31 d'entre eux n'ont pas pu être rencontré ou n'ont pas fourni suffisamment d'informations pour être intégrés dans la typologie. Les 30 autres sont répartis en 5 groupes (voir partie précédente) dont nous rappelons les caractéristiques :

- Groupe 1 : Les primo bouchers
- Groupe 2 : Les bouchers camelins
- Groupe 3 : Les bouchers négociants
- Groupe 4 : Les bouchers multiples
- Groupe 5 : Les bouchers « low cost »

Nous avons travaillé sur 16 villes/villages au total, répartis sur les gouvernorats de Kébili, Gabès, Médenine et Tataouine.

Carte 4 : Répartition des bouchers de viande cameline par catégorie au sein des quatre gouvernorats du Sud



Auteur: Refik-Concina Alicia
 A partir des enquêtes réalisées en 2014
 Fond de carte: Google Hybrid
 Logiciel: QGIS 1.8.0 - Lisboa

La carte représentant l'ensemble des bouchers de viande cameline sur les quatre gouvernorats répond à la question : existe-t-il un lien entre la catégorisation des bouchers et les villes ? Nous voulons tester l'hypothèse de catégorisation des bouchers de viande cameline par localisation. Pour les gouvernorats de Gabès, Médenine et Tataouine, la localisation des bouchers de viande cameline est principalement dans les principales villes du gouvernorat au niveau des axes routiers majeurs (P1 allant de Libye vers le nord de la Tunisie, P19 du sud vers Médenine, P16 de Gabès à Kébili). La répartition des bouchers dans le gouvernorat de Kébili est plutôt en forme d'étoile, avec la présence des bouchers de viande cameline au sein des villages. Zarzis et Béni Khedache sont deux exceptions du gouvernorat de Médenine. Le tableau suivant permet de connaître les détails de la répartition des bouchers sur le territoire.

Tableau 21: Tableau récapitulatif des catégories de bouchers par gouvernorat

Gouvernorat	Gouvernorat de Kébili						Gouvernorat de Médenine				Gouvernorat de Gabès					Gouvernorat de Tataouine	
Ville	Kébili	Douz	El Faouar	Blidet	Bazma	Bechri	Médenine	Zarzis	Béni Khedache	Ben Guerdane	Arram	Mareth	Zerkine	El Hamma	Téboulbou	Tataouine	TOTAL
Groupe 1									1			1			1	2	5
Groupe 2							1			2				2			5
Groupe 3		3	1				1	1	1		1						8
Groupe 4	2						2		1					2		2	9
Groupe 5	1		1											1			3
Hors Typologie				1	2	1	9	2		7		2	3	1		3	31
TOTAL	3	3	2	1	2	1	13	3	3	9	1	3	3	6	1	7	61
TOTAL	12						28				14					7	61

Nous pouvons noter l'absence des groupes 1 et 2 au niveau des villes du gouvernorat de Kébili. Il n'y a donc pas de bouchers spécialisés en viande cameline ni des bouchers commençant cette activité. La ville de Douz compte uniquement des bouchers négociants. On trouve par contre des boucheries « low-cost » dans les villes de Kébili et El Faouar.

Le groupe 5 est absent des gouvernorats de Médenine et de Tataouine³⁹. Au niveau de la ville de Ben Guerdane, ce sont les bouchers spécialisés qui sont présents. Des bouchers de 3 groupes différents sont présents dans les villes de Médenine et de Béni Khedache. Des bouchers du groupe 1 et 4 sont présents dans la ville de Tataouine.

Le gouvernorat de Gabès présente tous les groupes de bouchers en fonction des villes, c'est El Hamma qui a le plus de diversité.

Nous ne constatons pas une catégorisation claire des bouchers en fonction des localités. A part pour le gouvernorat de Kébili, les 5 groupes de bouchers de manière plutôt aléatoire sur les gouvernorats. Il serait intéressant de compléter l'analyse avec les 31 bouchers « hors typologie ». Nous pourrions dans notre discussion mettre en perspective ces résultats avec les discours des acteurs sur la spécialisation des régions et/ou villes.

2. L'organisation spatiale des boucheries à l'échelle d'une ville : cas de la ville de Médenine

Nous avons choisi la ville de Médenine comme étude de cas, pour voir la place des boucheries camelines par rapport aux autres boucheries et de manière plus générale l'organisation spatiale des boucheries dans cette ville (clusters ou aléatoire). La question est donc de savoir où les bouchers s'installent dans la ville et nous émettrons des hypothèses sur les raisons de ces installations. Sur la ville de Médenine, 76 bouchers ont été repérés dont 13 vendant de la viande cameline (4 seulement dans la typologie). Pour les autres bouchers qui ne vendent pas de viande cameline, j'ai raisonné en arbre hiérarchique (voire figure ci-dessous).

³⁹ Attention, pour le gouvernorat de Tataouine, il faut nuancer les propos car nous n'avons pas une représentation diversifiée des villes de ce gouvernorat.

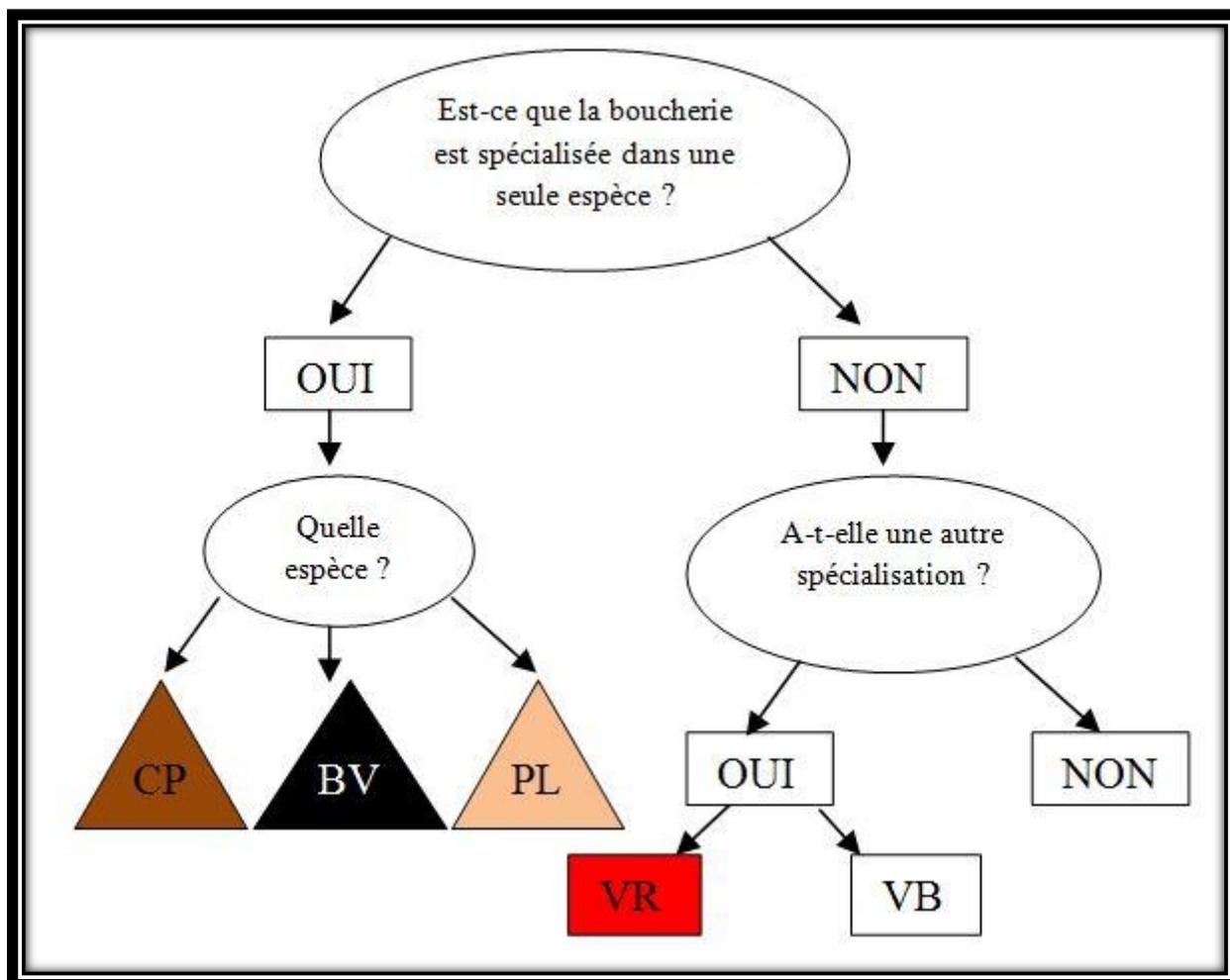
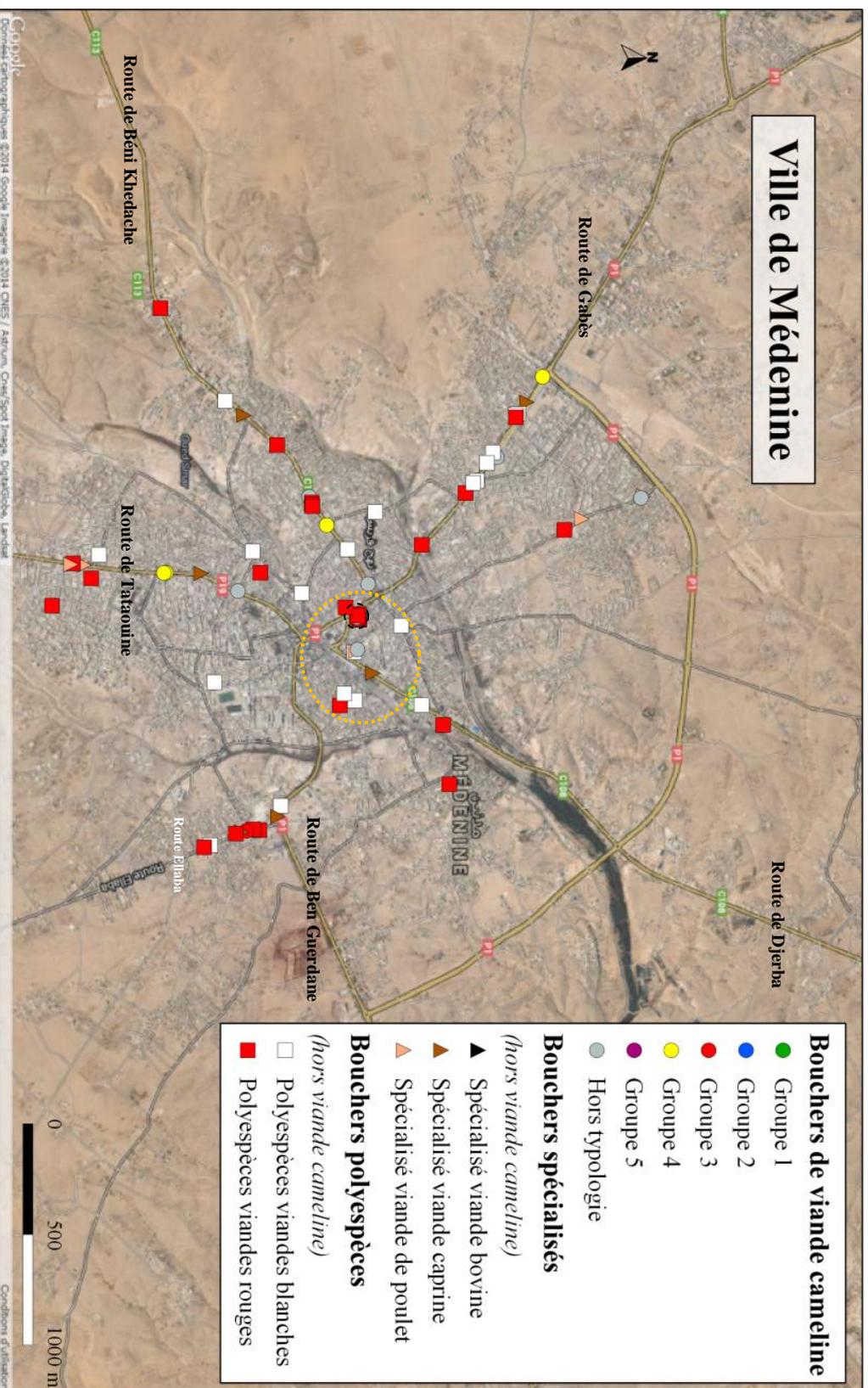


Figure 26: Arbre hiérarchique pour la catégorisation des bouchers (hors viande cameline)

Nous avons donc déterminé 5 autres groupes de bouchers : les spécialisés en viande caprine (CP), les spécialisés en viande bovine (BV), les spécialisés en viande de poulet (PL), les polyespèces viandes rouges (VR) et les polyespèces viandes blanches (VB).

Carte 5 : Répartition des bouchers par catégorie (toute viande confondue) dans la ville de Médénine



Auteur : Refik-Concina Alicia
A partir des enquêtes réalisées en 2014
Fond de carte: Google Hybrid
Logiciel: QGIS 1.8.0 Lisboa

Tableau 22: Tableau récapitulatif des bouchers par catégorie (toute viande confondue) dans la ville de Médénine

	Route de Djerba	Route de Ben Guerdane	Route de Tataouine	Route de Béni Khedache	Route de Gabès	Route d'Ellaba	Marché	Médina (hors marché)	Routes secondaires	TOTAL
Bouchers de viande cameline										
Groupe 1										0
Groupe 2							1			1
Groupe 3						1				1
Groupe 4			1	"1"	1					2
Groupe 5										0
Hors Typologie			1	2	2		2	1	1	9
Bouchers spécialisés (hors viande cameline)										
Spécialisé viande bovine							1			1
Spécialisé viande caprine	1	1	1	1	1	2	2			9
Spécialisé viande de poulet			2					2	3	7
Bouchers polyespèces (hors viande cameline)										
Polypespèces viandes blanches	1	1	1	2	6	1		4	4	20
Polypespèces viandes rouges	1		2	4	3	4	6	2	4	26
TOTAL	3	2	8	9	13	8	12	9	12	76

« 1 » correspond au boucher de la route de Gabès

Nous voyons clairement que les bouchers sont localisés au niveau des routes principales (5) : route de Gabès, route de Djerba, Route de Ben Guerdane, route de Tataouine et route de Béni Khedache. On observe aussi un regroupement des bouchers au niveau du cœur de ville (médina) représenté par les pointillés orange. Cela s'explique en partie par la présence du marché municipale (cercle noire) où sont regroupés les bouchers de viandes rouges.

Au niveau de la route de Ben Guerdane, il n'y a pas de bouchers, ils sont regroupés à l'intersection avec la route d'Ellaba. On observe une concentration des bouchers de viandes rouges dans la zone d'Ellaba. Cette zone est réputée pour la qualité de la viande à cause de la proximité de l'approvisionnement (les bouchers élèvent et nourrissent les animaux). Il y a une forte concentration des bouchers route de Gabès alors que les bouchers de la route de Béni Khedache et de Tataouine sont plus espacés. On observe l'absence de boucheries sur le tronçon nord de la route de Djerba, ceci est à relier avec la faible concentration des habitations dans cette zone. Certains bouchers se sont installés au niveau de routes secondaires, les 2/3 sont polyespèces.

Pour les viandes blanches on constate une répartition en grain de sable c'est-à-dire aléatoire et espacé sauf pour le cas de la route de Gabès où l'on observe un cluster. Route d'Ellaba regroupement des bouchers de viandes rouges ainsi que sur le marché. Les bouchers viandes rouges sont localisés le long des routes mais ils forment deux clusters au niveau du marché municipal et de la zone d'Ellaba. Les bouchers spécialisés sont généralement localisés au niveau des routes mais il n'y a pas de regroupement par spécialité. Ces boucheries sont plutôt dispersées les une par rapport aux autres. C'est ce que l'on constate pour les boucheries de viande cameline.

Nous pouvons donc émettre l'hypothèse que l'organisation spatiale des bouchers dans la ville de Médénine n'est pas aléatoire et répond à des logiques propres. Il serait intéressant de connaître en parallèle, la dynamique d'installation des bouchers car la structure temporelle peut nous donner des informations pertinentes (ex : effets voisinages). De même, la structure spatiale et sociale des villes est souvent corrélée, ce sont les caractéristiques socio-économiques de chaque quartier/zone qui mènent à porter des hypothèses sur les catégories de bouchers qui s'y sont installés. Nous approfondirons ces points lors de la discussion.

V. Schéma général de la filière

A partir de l'ensemble des résultats obtenus précédemment nous avons pu construire le graphe de la filière de viande cameline au Sud tunisien. Il est difficile de quantifier les flux précisément de manière globale étant donné que les informations recueillies sur les autres acteurs de la filière nous ont été données par les bouchers. Nous mettons donc des points d'interrogation sur ces flux qu'il faudra préciser dans l'étude complémentaire. Il faut préciser que les acteurs de la filière sont identifiés par le regard des bouchers. Les commerçants régionaux correspondent aux commerçants faisant leurs transactions en dehors du gouvernorat du boucher. Les commerçants locaux correspondent aux commerçants faisant leurs

transactions dans le gouvernorat du boucher. Les souks régionaux sont les souks visités en dehors du gouvernorat du boucher. Les souks locaux sont les souks visités en dehors du gouvernorat du boucher.

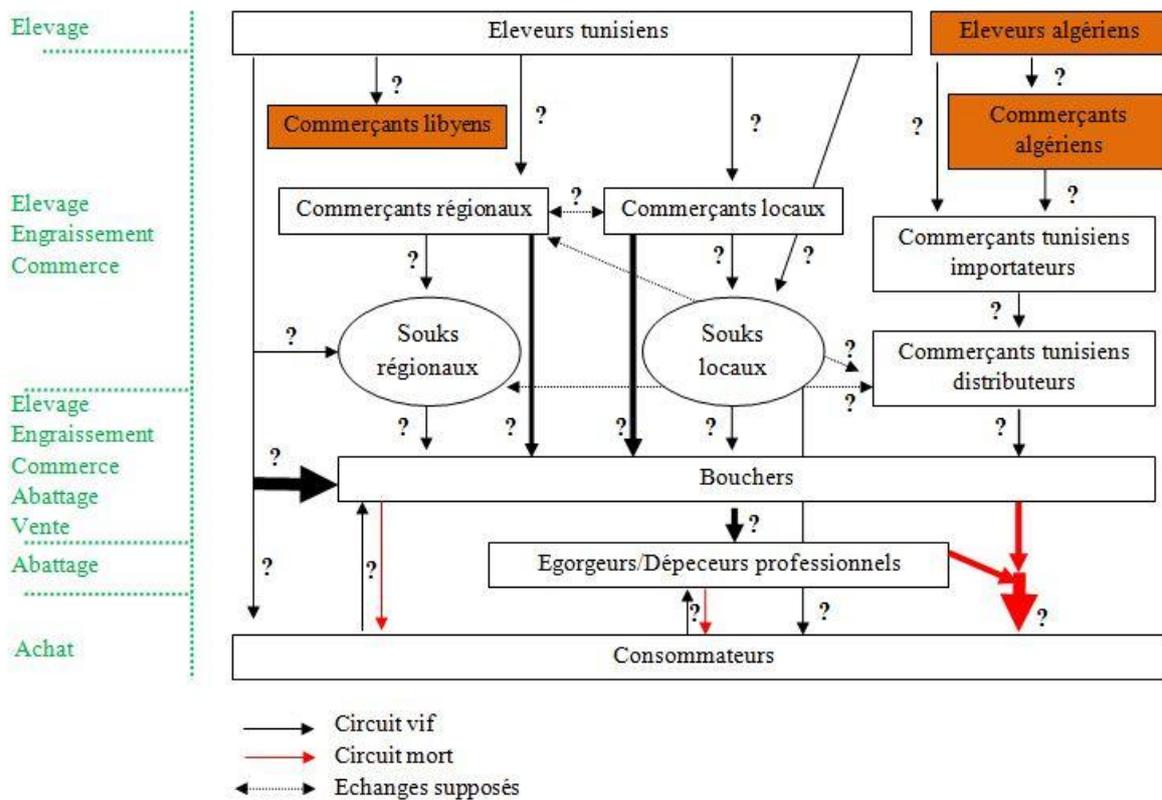


Figure 27: Graphe de la filière de viande cameline au Sud tunisien

Nous n'avons pas assez d'information pour analyser la fonction de transport, elle a l'air d'être partagé par plusieurs acteurs de la filière, mais aussi par des prestataires de service extérieurs. De même, il serait intéressant de se pencher sur le sacrifice des dromadaires lors des mariages car les flux sont distincts du reste de la filière même si les acteurs restent les mêmes. Nous avons essayé de bâtir des estimations concernant les flux des bouchers à partir de nos enquêtes. Dans la figure suivante, nous présentons les quantités relatives des flux entre les bouchers de chaque catégorie et les autres acteurs de la filière.

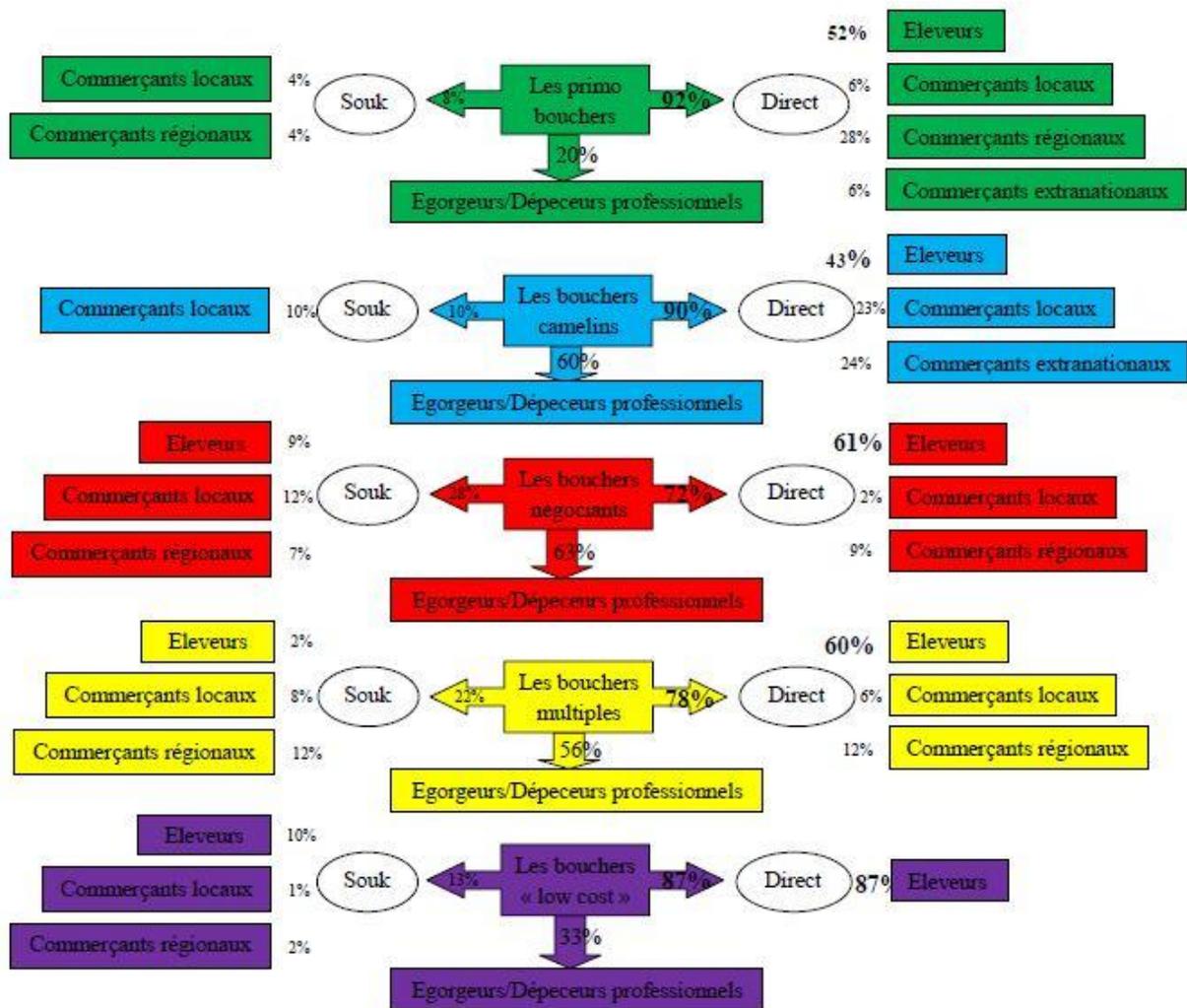


Figure 28: Précision des flux par catégorie de bouchers

On peut donc affirmer que les achats en vif des bouchers sont effectués en direct, les flux de dromadaires passant par les souks sont faibles. La majorité des bouchers privilégie l'achat des animaux chez les éleveurs directement. La diversification de l'approvisionnement semble être primordiale pour les bouchers afin de maintenir des volumes constants. Une bonne partie de l'abattage des dromadaires est confiée par les bouchers à des égorgeurs/dépeceurs professionnels.

Chapitre 3. Discussion

Il est important de rappeler que cette étude constitue un point d'éclairage sur la filière de viande cameline en Tunisie. Les résultats obtenus doivent être pris avec prudence car ils reflètent un focus particulier sur la filière qui se veut le point de départ et d'orientation de futurs travaux. Ils ne sont en aucun cas généralisables mais peuvent permettre la construction d'hypothèses de travail à explorer pour l'analyse de la filière dans sa globalité. L'objectif de notre étude est de comprendre la place qu'occupe les bouchers au sein de la filière de viande cameline dans le Sud tunisien. Pour cela nous avons émis trois hypothèses de travail, qu'il est intéressant de confronter avec les résultats obtenus.

I. Les hypothèses de travail à l'épreuve de nos résultats

Les entretiens compréhensifs nous ont permis de constater les différences de fonctionnements et de stratégies entre les bouchers de viande cameline. A partir de cette compréhension, nous avons identifié les modalités pertinentes pour la construction d'une typologie des bouchers. Ces modalités ont été recueillies de façon systématique pour un ensemble de 30 bouchers de notre zone d'étude. Elles concernent les choix d'approvisionnement, les fonctions techniques, les volumes de vente, les caractéristiques du produit (âge, poids, prix) et la taille du commerce des bouchers.

Les résultats obtenus par le croisement de l'analyse statistique et des entretiens compréhensifs nous permettent de confirmer notre hypothèse de travail n°1 : **Il existe une diversité au sein des bouchers de viande cameline.** Ces bouchers constituent des groupes différenciés (5 groupes) par rapport aux variables décrites précédemment. Nous allons revenir dans un premier temps sur les variables choisies pour la catégorisation des bouchers par rapport aux suppositions émises dans le document d'avant-projet de stage (Refik-Concina, 2014):

« J[e] fait l'hypothèse de différents critères de différenciation :

- Secteur formel/informel
- Spécialisé en viande cameline/[diversifié]
- Urbain/rural/route
- Diversité de taille
- Professionnel/pluriactif
- Localisation par gouvernorat »

Dans un deuxième temps, nous allons discuter de la pertinence des 5 groupes au regard d'une dynamique plus globale de la filière.

1. L'existence de bouchers spécialisés dans la viande cameline

Une partie des critères de différenciation émise lors de mon avant-projet de stage correspondent aux résultats. Il y a bien une différenciation entre les bouchers spécialisés dans la viande cameline et ceux qui vendent plusieurs espèces (Groupe 2 VS les autres groupes). Ils représentent une faible part des bouchers vendant de la viande cameline, la majorité commercialisant d'autres espèces de viandes rouges.

Les conclusions d'une étude sur la filière viande cameline dans le Sahara septentrional algérien rejoint notre constat (Oulad Belkhir et al., 2013). L'analyse a été réalisée sur trois villes (Ghardaïa, Ouargla et Oued Souf) qui se situent au même niveau que la région de notre zone d'étude. Sur l'ensemble des boucheries recensées, la moitié pratique la vente de viande cameline. Les boucheries de viande cameline ont ensuite été identifiées par type de viande vendue. Les boucheries vendant exclusivement la viande cameline représente seulement 4% des boucheries camelines. Les autres constituent des boucheries mixtes qui commercialisent en plus de la viande cameline de la viande bovine et ovine (15%), ovine et caprine (9%), ovine uniquement (58%) ou les trois espèces (14%).

Au vue des résultats obtenus, nous pouvons confirmer notre hypothèse de travail n°3 : **Les bouchers de viande cameline sont des acteurs intervenant dans d'autres filières viandes rouges.** Les bouchers spécialisés dans la vente de viande cameline constituent à un groupe à part entière, les autres bouchers commercialisent en plus de la viande cameline, les autres espèces de viandes rouges. Ils sont donc des acteurs des autres filières de viandes rouges. Nous avons observés que deux bouchers qui commercialisaient les viandes blanches avec les viandes rouges. Nous pouvons donc conclure que ce phénomène reste marginal.

2. Des bouchers plutôt urbains

L'absence de données concernant les bouchers de viande cameline, nous a incité à adopter une méthode exploratoire. L'identification des bouchers a été permise par l'intermédiaire des vétérinaires des abattoirs, des présidents des syndicats de bouchers et des bouchers eux-mêmes au fur et à mesure des rencontres. Le problème rencontré est la focalisation de l'étude sur les bouchers établis dans les zones de consommation « ordinaire ». Il aurait été intéressant de ne pas se fier uniquement aux dires des acteurs et de vérifier sur place la présence ou non des bouchers de viande dans les zones de consommation « extraordinaire ». Ce travail n'a pas pu être réalisé à cause l'étendue de la zone a étudié. De même, les gouvernorats du Centre de la Tunisie comme Tozeur et Gafsa semblent constituer des lieux de haute importance dans la compréhension de la filière. Pour la compréhension des dynamiques de la filière à l'échelle nationale, il est important d'intégrer ses zones.

Les bouchers de viande cameline sont au final très peu présents sur les bords de route, on peut seulement citer le cas des trois bouchers de la localité de Zerkine sur l'axe routier P1 entre Mareth et Gabès. Cela s'explique par le fait que la viande cameline ne soit pas commercialisée par les restaurants ; elle reste une viande de consommation domestique. Les boucheries-restaurants des bords de route, proposent principalement des grillades d'agneau ou de chevreau. Ils permettent aux voyageurs de se reposer et de manger. La viande de dromadaire n'est pas appréciée par les consommateurs de ces restaurants car elle durcie lors de la cuisson (grillade).

Elle n'est pas non plus consommée au niveau des zones touristiques comme Djerba ou Zarzis. Les chaînes hôtelières qui par le passé pouvaient s'approvisionner auprès de bouchers locaux, s'orientent aujourd'hui vers les viandes provenant du Nord du pays pour des raisons sanitaires, économiques et de sécurisation des approvisionnements (FIDA, 2013). Actuellement, il n'y a pas de fournisseurs dans le Sud qui peuvent assurer la disponibilité et la régularité des produits pour la viande cameline en raison des difficultés d'approvisionnement. Les grandes et moyennes surfaces (GMS) sont aussi absentes du réseau de commercialisation de la viande cameline. De manière générale, les GMS sont faiblement implantées dans les villes du Sud tunisien (sauf exception des zones comme Djerba ou Zarzis). Ce constat est confirmé par le rapport d'avant-projet réalisé par le FIDA (2013) sur les filières viandes rouges dans 3 délégations du gouvernorat de Médenine. Il souligne que « les pratiques d'achat et de consommation des habitants [du gouvernorat] privilégient l'achat de viande en frais, sans distinction de qualité par pièce de viande ». Les GMS ne proposent donc pas de rayons de vente à la découpe sauf pour la viande bovine. La zone de Djerba-Zarzis est une exception dans le Sud car elles bénéficient d'une clientèle « plus citadine ou internationale [...] habitué à acheter des produits découpés, en barquette, vendus par catégorie de morceaux ». Les GMS, des autres zones urbaines du Sud, sont fréquentées par les familles aisées ou par les étrangers. Les prix pratiqués restent élevés en comparaison aux revenus des ménages, les consommateurs modestes se tournent donc vers les boucheries traditionnelles pour l'achat de la viande ou les marchés hebdomadaires pour les autres denrées alimentaires. La viande cameline n'est donc pas dans les stratégies de commercialisation des GMS ou des chaînes hôtelières.

On peut tout de même citer l'exception d'un éleveur de la région de Ben Guerdane qui s'est tourné vers l'engraissement des chamelons en 2010 à la suite du soutien d'un groupe italien. Il possède 360 chamelons qui donnent environ 200 chamelons par an et s'approvisionne en complément de son cheptel chez les éleveurs de Tozeur, Kébili, Douz, Tataouine et Ben Guerdane. Il achète à ces éleveurs des chamelons entre 7 et 8 mois d'un poids vif compris entre 90 et 100 kg. Il engraisse les chamelons au minimum 4



Figure 29: Engraissement des chamelons

mois pour qu'ils atteignent un poids vif entre 170 et 180 kg. Il a été invité par les grands groupes de l'agroalimentaire à Tunis pour trouver des débouchés et il a commencé son activité sur fonds propres (investissement d'1 million 650 milles dinars). C'est la première société tunisienne à faire la commercialisation de la viande cameline à cette échelle. Il a signé des contrats avec les enseignes Carrefour, Géant et Monoprix et doit assurer l'approvisionnement de 28 têtes par semaine soit 4 têtes par jour. Ces enseignes commercialisent la viande cameline uniquement au niveau du Grand Tunis (Melhouba).

L'abattage des chamelons a lieu entre 12 et 14 mois à l'abattoir de Mahdia⁴⁰. Il vend les carcasses 12,700 dinars/kg à la société Chéria qui s'occupe de la découpe et de la mise en barquette (gouvernorat de Sousse). Il paye à l'abattoir 0,140 dinars/kg et c'est l'abattoir qui conserve le cinquième quartier. Le lieu d'abattage reste problématique, car c'est lui qui assure le transport en vif des animaux par camion de Ben Guerdane jusqu'à Mahdia, ce qui a un impact sur la qualité de la viande (stress occasionné par le transport). Il souhaiterait pouvoir abattre ses animaux à Ben Guerdane. La viande est valorisée au niveau des supermarchés en 14 morceaux à des prix différenciés. Il aimerait aussi exporter ses produits à l'étranger mais le problème de traçabilité des animaux empêchent les exportations surtout au niveau de la France. Il vend aussi des animaux sur pied à des bouchers de Ben Guerdane, Zarzis, Mareth, Kairouan, Sfax et Sousse. On peut donc questionner si ce modèle est généralisable ? Et dans quelle mesure ? Paradoxalement la viande cameline est vendue au niveau de zone de consommation extraordinaire (par rapport au Sud du pays) mais cela s'explique par le fait que la commercialisation de la viande cameline dans les GMS repose sur l'existence préalable des consommateurs de ce type de commerce. Les consommateurs du Sud sont habitués à la viande cameline mais ils ne fréquentent pas encore les GMS. Quelle sera alors la place des boucheries traditionnelles face au développement des GMS ? Et comment la filière de viande cameline sera impactée ? Ce sont des questions qui sont intéressantes à soulever et qui constituent des enjeux de développement de cette filière. Des études consommateurs pour appréhender ces dynamiques seraient pertinentes à réaliser.

Les bouchers des zones rurales ne constituent pas forcément un groupe à part des autres bouchers comme nous l'avions supposé précédemment. Au regard de la commercialisation de viande cameline, ils peuvent être comparables aux bouchers urbains qui commercialisent très occasionnellement ce type de viande. Ce résultat est à nuancer car des différences fondamentales peuvent exister. L'une des limites est la focalisation de cette sur l'activité cameline des bouchers même pour ceux qui sont diversifiés. Au vue des résultats, il aurait été pertinent, pour une meilleure compréhension du fonctionnement et des stratégies des bouchers, de considérer l'activité globale de ceux-ci. La vente de viande cameline rentre en interaction avec la vente des autres viandes chez les bouchers diversifiés. La diversification étant souvent une stratégie de dilution des risques, les choix de commercialisation dépendent donc de la capacité de chaque espèce à créer de la valeur ajoutée. Le manque de rentabilité d'une espèce peut donc être « soutenu » par les autres alors qu'un boucher spécialisé sera plus fortement impacté. Nous avons fait le choix de cette focalisation par souci de simplification et de lisibilité des informations dans cette phase exploratoire. Cette question devrait être traitée par la thèse sur la place de la filière viande cameline au sein des filières viandes rouges en Tunisie.

⁴⁰ La ville de Mahdia appartient au gouvernorat du même nom situé sur la côte au nord de Sfax.

3. Le secteur « informel » formalisé

Les discours des institutions⁴¹ sur la filière de viande cameline véhiculent un certain nombre d'idées préconçues dont celle du clivage entre le secteur « formel » et le secteur « informel »⁴². Le secteur « informel » serait la cause de tous les problèmes de la filière, la tare à combattre. Nous avons fait le choix de nous détacher de cette vision pour nous recentrer sur l'approche filière. En effet, nous constatons qu'il n'y a pas de clivage net entre le secteur « formel » et « informel ». Des bouchers abattant régulièrement dans les abattoirs peuvent abattre à l'extérieur et vice-versa. Nous pouvons illustrer ce phénomène par un cas concret, M. X, boucher spécialisé dans la vente de viande cameline abat régulièrement deux dromadaires par semaine à l'abattoir de Médenine. Un matin (5H00), nous attendions à l'abattoir car M. X nous avait appelés la veille pour nous informer qu'il ferait abattre un dromadaire ce matin même. Vers 6H30, M. X nous appelle pour nous dire qu'il n'a finalement pas pu amener son dromadaire à l'abattoir car il n'a trouvé personne pour l'aider au transport de l'animal aussi tôt le matin. M. X dispose d'un véhicule mais le problème est la taille de l'animal (poids vif de 500 kg), il faut plusieurs personnes pour maîtriser l'animal. Il a donc laissé l'animal chez le commerçant chez qui il l'a acheté et a demandé à l'égorgeur/dépeceur spécialisé de l'abattoir de se déplacer chez le commerçant après son travail pour y effectuer l'abattage⁴³.

De même, un boucher habitant loin de l'abattoir ou ayant des difficultés pour transporter l'animal optera pour un abattage sur place. Nous sommes face à un dysfonctionnement structurel de la filière qui empêche l'organisation optimale des acteurs. Ils adoptent différentes stratégies (dont l'abattage « clandestin ») pour pallier les dysfonctionnements. On peut aussi se poser la question des abattoirs municipaux qui pendant la révolution ont été hors du contrôle de l'Etat. Les bouchers, ont réussi à s'organiser et maintenir leur activité au sein des abattoirs (forme d'autogestion). Aujourd'hui encore, certains abattoirs restent aux mains des bouchers qui n'acceptent plus l'autorité étatique. Les contrôles vétérinaires dans ces abattoirs n'existent pas. Nous recommandons donc une analyse poussée des dysfonctionnements structurels de la filière en termes d'approvisionnement, de transport et de commercialisation. L'obsession de quantification des flux du secteur informel (s'il elle est possible ?) ne résoudra pas les problèmes de la filière ; il faudrait plutôt réfléchir à des solutions opérationnelles.

4. Les spécificités locales des bouchers

La localisation des bouchers de viande cameline est une caractéristique de différenciation en partie validée. Elle ne constitue pas un élément majeur de catégorisation mais permet d'expliquer certaines différences observées entre les bouchers. Nous présentons des exemples pour illustrer nos propos. Contrairement à d'autres espèces, nous avons été surpris de constater que la période de pic des ventes pour la viande cameline était très variable d'un boucher à l'autre. Les bouchers de viande cameline de la ville d'El Hamma ont déclaré que le pic des ventes étaient pendant le printemps. Cette période est atypique par rapport aux bouchers des autres villes. En approfondissant, nous nous sommes rendu compte que cette période correspondait aux vacances scolaires et au retour des migrants (au niveau national) pour célébrer le printemps. Depuis quelques années, un festival international a même lieu dans cette ville pendant cette période. Les bouchers des villes de Zarzis et Mareth⁴⁴ déclarent que le pic des ventes est pendant l'été. Le retour des migrants (extranationaux) pendant les congés d'été fait gonfler la consommation en viande de la ville.

Le gouvernorat de Kébili, qui est l'une des zones de production majeure du pays en dromadaire, n'enregistre qu'une faible consommation en viande cameline. Il y a très peu de bouchers qui vendent cette viande et lorsqu'ils la vendent c'est en très faible quantité. L'une des explications avancée par les bouchers est le lien affectif des éleveurs avec leurs animaux. Traditionnellement, ils consomment très peu de viande de dromadaire. La viande de chameau⁴⁵ sera vendue de préférence dans les villes où les

⁴¹ Recueil des entretiens auprès des personnes ressources de la filière.

⁴² Le secteur formel correspondrait aux animaux passant par les abattoirs municipaux.

⁴³ Il a été rémunéré 30 dinars au lieu de 20 dinars à l'abattoir.

⁴⁴ Appelé le petit Paris en raison du nombre de migrants travaillant en France ou retraités originaire de cette ville.

⁴⁵ Le terme chameau est utilisé couramment pour désigner le dromadaire adulte.

consommateurs connaissent les techniques de préparation de la viande pour conserver une certaine tendreté ainsi que les villes de passage des Libyens (Ben Guerdane ou El Hamma) habitués à consommer de la viande de chameau. Ces axes de réflexion sont intéressants même s'ils ne constituent pas le cœur de différenciation des bouchers de viande cameline. Elles soulignent l'originalité de ce produit mais restent à approfondir par des enquêtes auprès des consommateurs pour caractériser la demande.

Dans le cadre du projet GIVLait/IRESA⁴⁶, l'École Supérieure d'Agriculture de Mateur (ESAM) « a été chargée de l'acquisition de références techniques et économiques sur la production et la qualité de la viande de dromadaire » (Kamoun, 2011). Une enquête consommateur a été réalisée entre 2007 et 2009 (date non précisée) à l'échelle nationale. Au total, 270 consommateurs ont été enquêtés, dont une partie sur les gouvernorats de Kébili, Gabès et Médenine (absence de précision). Cette étude indique que la consommation de la viande cameline dans le Sud « ne se limite pas aux événements festifs » et qu'« il y a des plats qui ne se préparent qu'avec cette viande ». 36 % des consommateurs du Sud ne consommeraient pas de bœuf mais de la viande cameline à la place. Les plats en question ne sont pas cités mais de manière générale, ces données divergent avec les résultats de notre étude. Nous n'avons pas fait d'enquêtes consommateurs spécifiques mais les discussions informelles avec les bouchers et les consommateurs nous ont indiqués que la viande de dromadaire était une viande substituable⁴⁷. De plus, les bouchers ont souligné que la viande bovine devenait de plus en plus consommée en raison de son prix économique (elle reste la moins chère des viandes rouges). Cela peut suggérer une dynamique de consommation en évolution rapide (pas de temps entre les deux études réduit). Les enjeux de la filière résident donc dans la capacité des acteurs à répondre à l'évolution de la consommation (que ce soit pour des raisons gustatives ou économiques). Par contre, les conclusions concernant les spécificités régionales des consommateurs rejoignent nos résultats (cas de Ben Guerdane, Mareth et El Hamma). Malgré le fait que les régions du Sud soient considérées comme des zones de consommation ordinaires par rapport aux régions du Nord, il est important d'éviter les généralisations car les différences régionales sont importantes.

L'abattage familial est aussi un circuit particulier qu'il faudrait étudier. Ce sont les familles qui prennent en charge l'achat des animaux vivants (généralement des chameaux). Ils s'approvisionnent soit chez des éleveurs directement ou soit au niveau des souks de la région. Ils confient par la suite l'abattage de l'animal à un égorgeur/dépeceur spécialisé qui peut le réaliser au domicile de la famille ou à l'abattoir. Certaines familles peuvent aussi confier cette tâche à un boucher s'il est disponible. Que ce soit l'égorgeur/dépeceur spécialisé ou le boucher, il réalisera la découpe en petits morceaux de viande pour faciliter la préparation de la viande. Il sera rémunéré par la famille pour cette tâche. Le chameau est traditionnellement sacrifié pour les fêtes de mariage dans le Sud mais aujourd'hui c'est la vache de réforme qui est privilégiée en raison de son coût plus économique. D'autres événements (circoncision, décès, retour de pèlerinage...) peuvent conditionner l'abattage de dromadaires, mais ils n'ont pas été mis en évidence dans cette étude.

5. Les boucheries du Sud homogènes à l'échelle nationale

Nous pensons qu'il y avait une différence significative des bouchers par rapport à la taille de leur commerce. Les résultats de notre analyse prouvent qu'il n'y a pas de cohabitation entre de « gros » bouchers et de « petits » bouchers. Les attributs « prix d'achat » et « poids moyen carcasse » donnent une idée du « comportement » du boucher par rapport aux moyennes respectives du prix d'achat et du poids de carcasse. L'absence d'écarts atypiques⁴⁸ pour les valeurs de ces deux attributs pour l'ensemble des bouchers enquêtés, permet de confirmer nos propos.

Si l'on change l'échelle de notre analyse, on se rend compte que les bouchers de notre zone d'étude sont relativement homogènes au niveau de la taille de leur commerce, leurs équipements et leurs techniques. Une étude de faisabilité (Ideaconsult, 2008) a été réalisée par Ideaconsult pour le compte du Ministère de

⁴⁶ Institution de la Recherche et de l'Enseignement Supérieur Agricoles.

⁴⁷ Les personnes rencontrées nous ont indiqué qu'il n'y avait pas de plat qui se prépare uniquement avec la viande de dromadaire mais qu'elle pouvait remplacer les autres viandes dans les plats traditionnels.

⁴⁸ Sauf pour les bouchers du groupe 5, ce qui s'explique par le fait qu'ils commercialisent des animaux de réforme plus lourds et moins chers que les chameaux.

l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques et de l'Agence de Promotion des Investissements Agricoles (APIA). Elle concerne la catégorisation des bouchers en Tunisie en fonction du niveau d'équipement et de leur point de vente et de leur formation professionnelle. Les résultats de cette étude a permis la catégorisation des bouchers de la filière des viandes rouges en 6 catégories. Les boucheries du Sud de la Tunisie restent dans la majorité des cas des boucheries « traditionnelles ». Elles ont été identifiées dans les groupes 4 et 5 de la typologie. Le groupe 5, correspondant aux boucheries « chawaias⁴⁹ » qui n'existent pas pour la viande cameline, peut être écarté. Le groupe 4 correspond aux boucheries ayant « des locaux et des équipements réduits au strict minimum, un faible abattage qui se fait souvent sur place et en l'absence de contrôle sanitaire, une découpe et une présentation rudimentaires ». Le type de viande commercialisée par ces boucheries est la viande des petits ruminants et la viande cameline qu'on ne retrouve pas chez les boucheries des autres groupes. Il s'explique que « cette spécialisation [...] correspond aux habitudes alimentaires régionales [...] ».

Nous pouvons donc conclure que les bouchers de viande cameline sont semblables au regard de la taille de leur commerce, de leur niveau d'équipements et des techniques bouchères.

6. L'absence de pluriactifs dans la profession

L'ensemble des bouchers rencontrés sont des professionnels qui effectuent leur activité à temps plein. Même s'ils peuvent cumuler d'autres fonctions techniques, ils considèrent que leur cœur de métier est avant tout boucher. La supposition de bouchers pluriactifs peut donc être écartée.

II. La dynamique de la profession au sein de la filière

1. Le dilemme temporel : une typologie en trois groupes

La catégorisation des bouchers est une image de la filière à l'instant t. Cette image est à replacer dans un contexte plus global qu'est l'évolution de la filière. Ce n'est pas l'objectif de cette étude mais l'analyse des bouchers a mis en évidence un aspect de la dynamique de filière. Nous constatons que l'« opportunisme » est une caractéristique commune à tous les bouchers qui résulte du fait que leurs métiers ne soient pas figés. Ce comportement traduit la capacité d'adaptation, d'ajustement ou d'arbitrage des bouchers en fonction des aléas du marché ou des aléas politiques. La difficulté de catégoriser les bouchers montre que les phénomènes observés sont des réponses à l'évolution de la filière.

Un des points récurrents des entretiens est la distinction que font les bouchers entre la période « avant la révolution » et la période « après la révolution ». La révolution semble avoir eu un impact important sur la filière de viande cameline dans son ensemble, elle a modifié la réglementation et les relations de pouvoir entre les individus. Les bouchers se plaignent tous de la difficulté à trouver des dromadaires qui correspondent à leurs critères (poids/prix). Ils constatent l'augmentation des prix d'achat du dromadaire et la diminution du pouvoir d'achat des consommateurs après la révolution. De manière générale, lorsque nous avons abordé la question de l'approvisionnement, les bouchers restent très vagues sur le sujet et il est difficile de saisir des logiques claires. Ils déclarent que maintenant ils achètent partout où ils peuvent trouver des dromadaires car plus rien n'est sûr. Ce qui signifie qu'ils ne se limitent plus à certaines zones ou certains opérateurs mais sont forcés de rechercher toujours plus loin de nouveaux produits. L'activité cameline est devenue risquée, de nombreux bouchers ont arrêté ou réduit cette activité. A cela s'ajoute la nouvelle réglementation au niveau du déplacement des dromadaires à l'intérieur même du pays. On doit obtenir des autorisations préalables pour déplacer les animaux d'un gouvernorat à l'autre, et ces autorisations doivent être renouvelées à chaque nouveau déplacement. Certains bouchers se passent donc de cette lourdeur administrative mais leurs animaux risquent d'être saisis par la douane ce qui peut les ruiner.

⁴⁹ « Ces boucheries se distinguent par leur double fonction, la vente de viande et des produits du 5^{ème} quartier et la fonction de restauration notamment la préparation de grillades servies à table pour une clientèle de passage sur les principaux axes routiers. »

Il serait intéressant d'avoir une étude transnationale (Algérie, Tunisie et Libye) sur les flux qui animent la filière (animaux vifs) afin de confirmer ou d'infirmer la vision des bouchers. D'après leurs déclarations, il y aurait importation des dromadaires algériens en Tunisie et exportation des dromadaires tunisiens vers la Libye. Les raisons de ce phénomène doivent être examinées de manière précise afin de ne pas tomber dans des idées préconçues.

Les bouchers sont dans une phase d'adaptation qui se traduit par le fait que leur métier n'est pas clairement défini y compris par eux-mêmes. De part ce constat, leurs autres fonctions techniques (éleveurs, engraisseurs, commerçant, égorgueur...) sont-elles aussi bouleversées et ils peuvent pratiquer des fonctions de manière provisoire pour pallier aux déficiences de la filière. Certains bouchers déclarent qu'ils font l'engraissement des dromadaires de manière occasionnelle si l'état de l'animal le demande (animal trop maigre) et qu'ils n'arrivent pas à trouver d'autres produits. On ne peut donc pas les considérer comme des engraisseurs à part entière dans la mesure où cela ne constitue une activité régulière et qu'ils la pratiquent par contrainte. C'est pour cela que nous avons fait le choix de recentrer le cœur de métier des bouchers par des activités communes à tous : l'achat des animaux vivants, la commande de l'abattage et la vente aux consommateurs.

Les résultats de l'analyse statistique vis-à-vis des modalités/variables choisis ont donc été complexes à interpréter en raison du caractère opportuniste des bouchers. La variabilité des comportements dans chaque groupe a rendu difficile l'identification de types « francs ». Ces types « francs » pourraient correspondre à la première catégorisation des bouchers réalisée en fonction de critères simplifiés et d'une perception globale de la filière :

- Les bouchers spécialisés: ils vendent uniquement de la viande cameline ou s'ils vendent une autre espèce, son volume ne dépasse pas 30% du volume de vente total.
- Les bouchers diversifiés: leur volume de vente de viande cameline est compris entre 10 et 70% et ils abattent de manière régulière (au moins une fois par semaine).
- Les bouchers occasionnels: leur volume de vente de viande cameline est compris entre 1 et 20% et ils abattent de manière irrégulière (moins d'une tête par semaine).

La filière n'étant pas stabilisée la réduction des modalités « incertaines » abouti à la formation de ces 3 groupes. Par exemple, l'approvisionnement et les fonctions techniques des bouchers que l'on a retenus dans la typologie en 5 groupes ne sont pas claires car les bouchers sont dans une phase d'adaptation. La typologie en 5 groupes est donc une image complexe et précise de la réalité mais risque d'être obsolète rapidement.

L'activité cameline est considérée aujourd'hui comme une activité à risque pour les bouchers. Les bouchers spécialisés sont donc les plus sensibles aux changements de la filière. Il y a une réelle différence dans les stratégies de ces bouchers car ils basent leur vente uniquement sur le camelin (ou une autre espèce mais en faible quantité). Tous les bouchers sont confrontés aux difficultés d'approvisionnement (irrégularité des produits disponibles) mais un boucher spécialisé doit impérativement trouver des animaux à abattre car son activité dépend entièrement des ventes de la viande cameline. Il prendra donc plus de risques (légal, financier...) pour trouver des unités. Le boucher diversifié ou occasionnel a plus de pouvoir de négociation, dans la mesure où s'il ne trouve pas de camelin rentable (poids/prix), il peut attendre pour trouver de meilleurs produits.

Nous avons privilégié la typologie en 5 groupes car notre étude constitue un focus particulier sur la filière de viande cameline qui mérite d'être précis. Il était important de savoir s'il existait d'autres attributs pertinents que le volume de viande pour catégoriser nos bouchers même si ces attributs pouvaient avoir un caractère temporaire. Les attributs « % de vente cameline » et « quantité abattue » ne permettent effectivement pas de tout expliquer. Les autres attributs donnent de la valeur à l'analyse et permettent, tout en les prenant en compte, d'éviter de se focaliser sur une ou deux données quantitatives. Dans le tableau suivant, nous avons fait la comparaison entre les deux typologies. Les numéros correspondent à

l'identification des individus. Ils ont été classés par rapport à la typologie en 5 groupes. Les étiquettes de couleur correspondent à la typologie en 3 groupes.

Tableau 23: Comparaison entre les deux typologies

Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4	Groupe 5	
39	5	14	17	15	
44	4	7	25	18	
3	43	16	22	23	
8	30	45	41		
29	35	9	40		
		12	42		
		6	11		
		20	10		
			19		

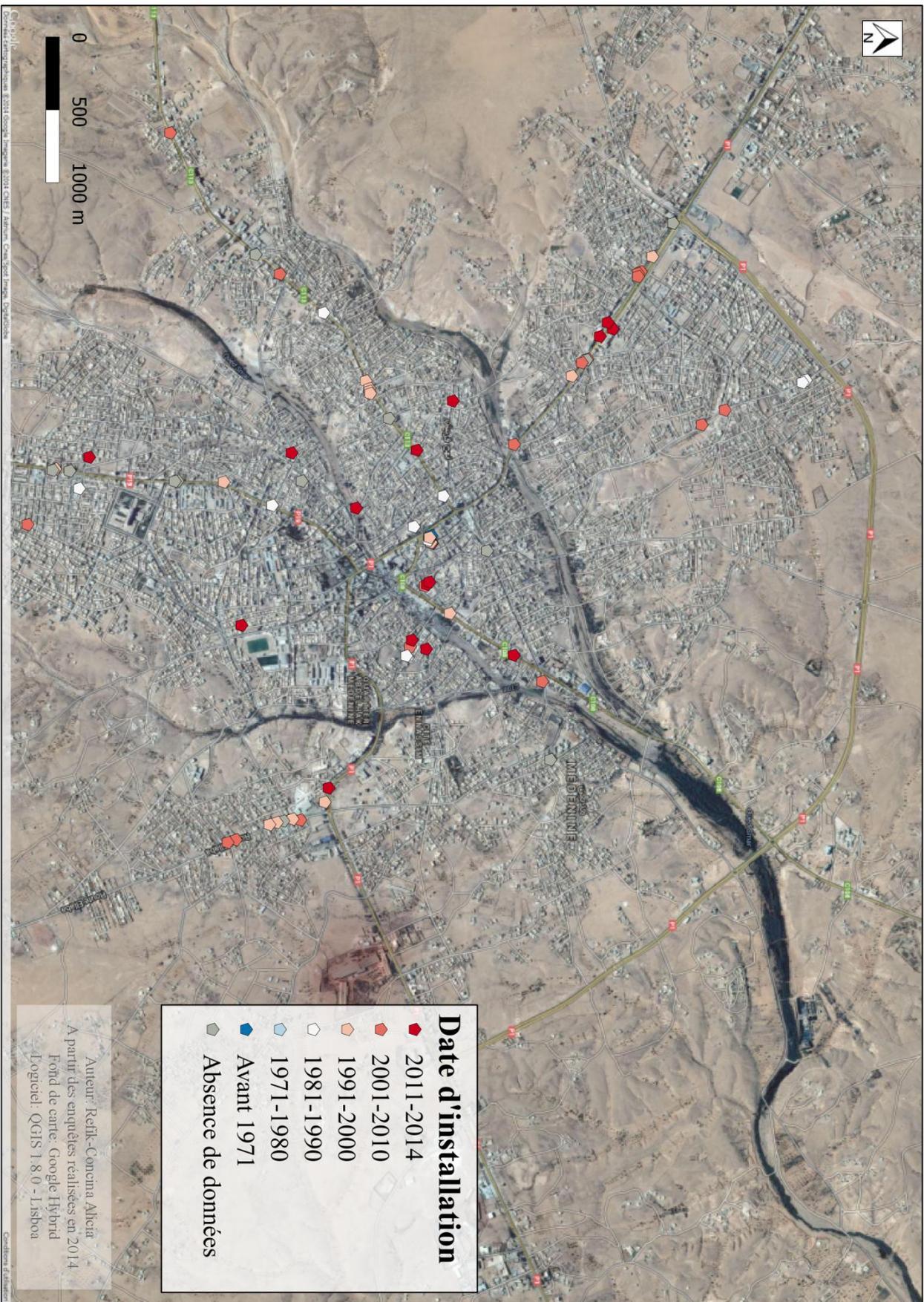
Les bouchers spécialisés (7)
Les bouchers diversifiés (14)
Les bouchers occasionnels (9)

Nous constatons qu'à part les bouchers spécialisés qui correspondent au groupe 2, les bouchers diversifiés et occasionnels sont répartis sur les quatre autres groupes. La pertinence de la typologie en 3 groupes est donc à étudier à l'échelle de la filière tout entière.

2. Dynamique d'installation des bouchers et perspectives d'évolution

L'étude de l'organisation des bouchers dans la ville de Médenine peut être complétée par l'analyse de la dynamique et des logiques d'installation de ceux-ci. Il serait pertinent de mettre en lien l'expansion de la ville (images d'archive avec Google Earth) et l'installation des bouchers en fonction des périodes (carte 6). On peut constater qu'avant les années 80, les bouchers étaient uniquement localisés au niveau du marché central. La dynamique d'installation en dehors du marché a débuté dans les années 80, avec l'expansion de la ville. La structure temporelle est un élément de compréhension de l'installation des bouchers. Il semblerait que les effets de voisinage sur cette zone soient importants dans le choix de la localisation. Cette piste devra être complétée par des travaux spécifiques notamment concernant les perspectives d'avenir de la filière et la présence de successeurs pour les boucheries.

Carte 6 : Date d'installation des bouchers dans la ville de Médénine



La question de la zone d'influence des bouchers n'a pas été traitée dans notre étude. Il serait pertinent d'étudier les phénomènes de chalandise par rapport aux caractéristiques socio-économiques de chaque quartier. La caractérisation de la demande mène à porter des hypothèses sur les catégories de bouchers qui se sont installées dans ces quartiers. Il faudrait comparer les statistiques urbaines à la localisation des bouchers, pour observer si une zone est mieux pourvue qu'une autre⁵⁰ et se demander pourquoi ?

Les premiers éléments que nous pouvons fournir sont les statistiques urbaines sur 22 quartiers et le découpage par quartier de la ville de Médenine.

Tableau 24 : Statistiques urbaines sur 22 quartiers de la ville de Médenine (2012)

Quartiers	Surface de la zone (Ha)	Surface batie (Ha)	Nombre de maisons	Population	Taux de densité de logement	Etat des logements		
						+	0	-
Wafa, Liberté et El Mourouy	68,5	57	3150	16000	55	10%	40%	50%
Gammoudi Charef, Raja, Ridha	155	90	1100	5350	30	5%	65%	30%
Entilaka, Ezzouhour, El Maarefa	85	65	1850	9500	65	10%	65%	25%
El Hadayekh, El Bassatine, El Nour	95	75	2150	11000	55	20%	60%	20%
El Estikhal, El Riadh	145	95	3000	15000	45	35%	50%	15%
20 Mars, El Menzah	104	70	1350	8000	55	25%	40%	35%
Essalem, Essafa, Touta	140	95	3000	15000	22	-	-	-
Ennajah	60	47,3	1500	7500	25	-	-	-
El Khadra, El Tatawar	155	125	3500	18000	23	-	-	-
TOTAL	1007,5	719,3	20600	105350	42	18%	53%	29%

Source : Service municipal d'aménagement de la ville

Tableau 25: Statistiques urbaines sur la ville de Médenine (2012)

Nombre de logement	15540	
Taux de croissance	4,15%	
Surface totale (Ha)	3176	
Médenine Nord	772,73	24%
Médenine Sud	637,5	20%
Médenine Est	721,5	23%
Médenine Ouest	382,26	12%
20-mars	359,28	11%
02-mai	302,7	10%
	3175,97	100%

Source : Service municipal d'aménagement de la ville

⁵⁰ Nombre d'habitants/boucher/zone.

III. Les acteurs qui soutiennent la filière

1. Construction des relations autour des bouchers

Les études de cas et l'ensemble des entretiens compréhensifs avec les bouchers de viande cameline nous permettent de nuancer notre hypothèse de travail n°2 : **Les bouchers sont des acteurs qui soutiennent la filière**. En effet, les bouchers constituent le maillon final avant le consommateur et peuvent intervenir en amont de la filière en dépit d'autres acteurs. Mais les bouchers sont fortement impactés par les difficultés d'approvisionnement ce qui les empêche de soutenir financièrement les autres acteurs de la filière. Ils n'ont pas réussi à trouver des solutions opérationnelles durables pour pallier aux déficiences du marché. La rentabilité de cette activité n'étant pas assurée, de nombreux bouchers ont réduit ou arrêté la vente de viande cameline. La diversification des ventes est une stratégie de dilution des risques pour les bouchers de viande cameline.

Les relations entre les bouchers et les acteurs de l'amont de la filière sont basés sur la confiance. La réputation étant un des éléments fondateur de ces activités, la malhonnêteté peut entraîner une mise à l'écart rapide et systématique des autres acteurs de la filière. Les bouchers, lorsqu'ils commandent aux commerçants, ne prennent pas la peine de vérifier à l'avance le produit, ils font confiance à l'expérience du commerçant qui connaît leurs besoins. Les métiers de boucher, commerçant et d'éleveur reste des métiers de transmission familiale. Il est très difficile pour une personne qui souhaite débiter une activité de réussir à intégrer la filière. La réputation ne sera pas uniquement bâtie sur l'individu lui-même mais sa famille. Les relations entre bouchers par contre apparaissent beaucoup plus conflictuelles que les relations verticales. Certaines querelles entre familles datent de plusieurs générations et ils ne se souviennent même plus du motif de la discorde. Le métier de boucher reste une histoire de famille et il y a très peu de bouchers qui s'associent ou essayent de former des organisations. La structure de la profession reste encore très individuelle même si des exceptions existent.

La majorité des bouchers payent comptant les dromadaires aux fournisseurs. Certains bouchers vont demander des crédits mais uniquement aux commerçants avec qui ils travaillent depuis longtemps. Même les bouchers qui pratiquent des avances aux éleveurs pour les petits ruminants ne vont généralement pas le faire pour les dromadaires. Le risque de perte est beaucoup trop élevé. Les commerçants apparaissent donc les acteurs qui soutiennent le plus la filière car selon les bouchers, ils arrivent à fournir des produits au même prix que les éleveurs voir à des prix inférieurs ce qui apparaît surprenant. Il serait intéressant d'approfondir les liens qu'ils entretiennent avec les éleveurs et entre eux car nous n'avons pas analysé ce point. Dans un contexte de déficit de la production, les bouchers n'apparaissent pas les acteurs ayant le pouvoir de négociation. Les bouchers répercutent la hausse des coûts de production sur le prix de la viande pour conserver leurs marges mais ils ne pourront pas le faire indéfiniment. Au final, ce sont les consommateurs qui absorbent le choc des dysfonctionnements de la filière avec le risque qu'ils se tournent vers d'autres viandes. Il est important de s'intéresser à la performance de la filière pour éviter que la viande cameline devienne un produit marginalisé.

2. Capacité d'adaptation des acteurs de la filière

Une porte d'entrée, qui serait intéressante à explorer, est l'analyse du système d'activités⁵¹ des acteurs de la filière de viande cameline. Il s'agit de comprendre l'histoire de vie des individus (background familial/tribal et trajectoire individuelle), les autres activités menées le cas échéant (établir un calendrier des activités), les objectifs personnels et les réactions passées et prévues à des « crises » (révolution ou aléa climatique par exemple). Cette approche a d'abord été développée pour comprendre les capacités des familles rurales à faire face aux crises comme la sécheresse, les inondations, les maladies.... Elle s'inscrit dans le contexte rural mais peut être adaptée et permettre l'analyse d'autres acteurs (les bouchers et les commerçants du Sud tunisien fonctionnent aussi en réseaux familiaux). Elle porte une attention particulière aux actifs des individus et comment les différentes combinaisons de ces actifs influent sur les capacités des familles à résister aux chocs (Allison et Ellis, 2001).

⁵¹ *Livelihood* pour les Anglo-Saxons.

Ces éléments peuvent compléter la typologie établie en approfondissant les stratégies et les perspectives d'évolution des acteurs de la filière. Elle peut aussi rétrospectivement permettre d'expliquer les orientations actuelles des bouchers au regard des crises passées. La compréhension des raisons qui ont poussées certains bouchers à arrêter ou à diminuer leur activité cameline permettrait un point d'éclairage et un meilleur accompagnement des acteurs de la filière.

Conclusion

Le travail réalisé sur les quatre gouvernorats du Sud tunisien nous a permis d'identifier et de catégoriser les bouchers vendant de la viande cameline. Le boucher de viande cameline dans le Sud tunisien est celui qui effectue l'achat des animaux vifs, commande leur abattage et commercialise la viande auprès des consommateurs. La place de ces bouchers au sein de la filière n'est pas figée, l'image qui a été prise reflète une période d'évolution importante de la filière après la Révolution tunisienne. En plus de son cœur de métier, le boucher n'hésite pas à réaliser d'autres fonctions techniques de manière temporaire ou permanente pour pallier les déficiences du marché. Il peut donc se substituer aux acteurs en amont de la filière dans le rôle d'éleveur, d'engraisseur, de commerçant et/ou d'égorgeur professionnel. Les bouchers n'ont donc pas tous la même place au sein de la filière. La catégorisation de ceux-ci a reposé sur l'analyse d'une combinaison de variables quantitatives et qualitatives : source d'approvisionnement, caractéristiques du produit vendu (âge, poids, prix), taille du commerce et volume de vente. A partir de ces éléments, nous avons pu déterminer cinq groupes de bouchers :

- **Les primo bouchers** : ils débutent leurs activités et se concentrent sur leur cœur de métier en raison de leurs faibles capacités financières et commerciales. Ils commercialisent la viande cameline en faible quantité car ils ne considèrent cette activité comme peu rentable.
- **Les bouchers spécialisés** : ils sont reconnus en tant que professionnels de la viande cameline et commercialisent principalement cette viande. Les consommateurs réguliers se tournent vers eux car ils sont sûrs de trouver le produit qu'ils recherchent.
- **Les bouchers négociants** : ils se substituent à plusieurs acteurs en amont de la filière car ils privilégient le négoce : achat d'animaux en avance et stockage sur pied. Ils pratiquent l'engraissement des chamelons afin d'obtenir des produits plus rentables à l'abattage. Ils commercialisent tous les types de viandes rouges mais la viande cameline représente une faible part de leurs ventes.
- **Les bouchers multiples** : ils appartiennent à de grandes familles de bouchers qui possèdent des réseaux sociaux, professionnels et commerciaux très importants. Ils évitent de concurrencer les membres de leur famille et développent des stratégies spécifiques comme l'achat groupé ou le partage des carcasses.
- **Le boucher « low cost »** : ces bouchers sont spécialisés dans la vente d'animaux de réforme qui sont généralement plus lourds et moins chers. Ils sont connus des consommateurs comme vendant des chameaux et pratiquent des prix largement inférieurs à ceux du marché.

En dehors des bouchers spécialisés, ils commercialisent aussi les autres espèces de viandes rouges (bovin, ovin et caprin). Ils sont donc impliqués dans les autres filières de viandes rouges. La commercialisation de la viande cameline reste encore très traditionnelle dans le Sud avec l'absence des GMS ou des restaurateurs spécialisés. Le boucher est le seul acteur qui commercialise cette viande. La découpe est réalisée, sans différenciation des morceaux, comme un mélange d'os et de viande se vendant à un prix unique. Le cinquième quartier est peu valorisé, il représente moins de 10 % de la valeur dans la formation du prix. Il est vendu par les bouchers eux-mêmes à un prix bradé et il est peu recherché par les consommateurs. La peau contrairement aux autres espèces n'est pas du tout valorisée. La particularité de cette filière est l'absence de circuits de revente des carcasses ou des quartiers. Les dromadaires se négocient sur pied et les bouchers achètent directement les animaux vifs. Les circuits de commercialisation sont relativement courts pour éviter la multiplication des déplacements des animaux. Aujourd'hui, les bouchers ne semblent pas en capacité de soutenir financièrement la filière.

Cette première intrusion dans la filière nous permet de soulever un certain nombre de questions. Quelle est la place et l'avenir de la filière viande cameline au sein de la filière de viandes rouges ? La viande de dromadaire reste une viande de consommation familiale au Sud et les autres débouchés ne sont pas explorés (tourisme, restauration, exportation...) La filière fait face à des problèmes structurels et

organisationnels importants qui empêchent son optimisation. Malgré le fait que la viande cameline affiche le prix le plus bas des viandes rouges, elle revient au kilogramme de viande et après cuisson beaucoup plus chère (présence de nombreux os et forte réduction à la cuisson).

En l'état actuel, la filière ne permet pas une valorisation optimale du produit. Cette viande que l'on ne cesse de décrire comme une viande d'avenir en raison de ses qualités nutritionnelles et des pratiques de production associées (valorisation des espaces désertiques) reste un produit marginal. Ce produit peut-il, à lui seul, assurer la durabilité des élevages ou faut-il s'orienter vers le développement d'autres filières ? L'optimisation de la filière ne va-t-elle pas orienter la production vers une intensification et lui faire perdre ses avantages de valorisation du territoire ? L'enjeu majeur est donc la conciliation des aspects environnementaux, sociaux et économiques pour la construction d'une filière durable. Nous pouvons aussi questionner la place du développement de cette filière dans les stratégies nationales d'un pays. Faut-il privilégier la production de viande accessible au plus grand nombre ou orienter la production pour des marchés de niche ? Quels seront alors les impacts de ses politiques et est-ce que la filière de viande cameline sera la plus à même de répondre à ces enjeux ?

Références bibliographiques

Allison E. H., Ellis F. (2001). The livelihoods approach and management of small-scale fisheries. *Marine Policy*, volume 25, p. 377-388.

Bécher R. et al. (2011). L'inégalité territoriale dans le Sud-est Tunisien : une mise en évidence à travers l'analyse des indicateurs régionaux. *Canadian Journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences régionales*, décembre 2011, volume 34, numéro 2-3, p. 61-64.

Ben Hamadi S. (2013). Tunisie: La classe moyenne est-elle menacée? *Al Huffington post*, 01-10-2013. [Consulté en août 2014]. http://www.huffpostmaghreb.com/2013/10/01/tunisie-classe-moyenne-economie_n_4021916.html

Bencharif A., Rastoin J.-L. (2007). *Concepts et méthodes de l'analyse de filières agroalimentaires : application par la chaîne globale de valeur au cas des blés en Algérie*. Séminaire Acralenis II, Santiago du Chili, 09-10 /11/2006. Disponible à l'IAMM.

Boutonnet J.-P. (2011). *Principes d'étude du fonctionnement et de la dynamique des filières de produits agricoles*. 25 p. Cours.

Bouzazi M. (2007). *Le rôle de l'innovation en matière d'élevage camelin dans les dynamiques territoriales dans un espace pastoral : cas du Sud tunisien*. Mémoire de Master 2 : Université de Montpellier 3.

CFBCT. Ce qu'il faut savoir. [Consulté en avril 2014]. http://www.boucherie-france.org/pages_conf/qsn_metier_savoir.php

Chaker S. (2013). *Etude du système de commercialisation des viandes rouges dans le sud est de la Tunisie : cas du gouvernorat de Médenine*. Mémoire de fin d'étude : INAT.

CIRAD. [Consulté en mars 2014]. <http://camelides.cirad.fr/>

CIRAD. Le CIRAD, en bref. [Consulté en avril 2014]. <http://www.cirad.fr/qui-sommes-nous/le-cirad-en-bref>

CTVIE. L'inflation réelle, l'inflation perçue : où est le biais ? [Consulté en août 2014]. <http://www.economie.com.tn/?p=383#II1>

Daoud K. (2013). Le prix de la viande: Un problème plus profond. *Al Huffington post*, 13-07-2013. [Consulté en août 2014]. http://www.huffpostmaghreb.com/karim-daoud/le-prix-de-la-viande-un-p_b_3591058.html

Debbich Y. (2011). Déterminants sociaux d'une révolution politique. *Outre-Terre*, numéro 29, p. 193-199.

El Fourgi M. (1950). *Le chameau tunisien*. Thèse de doctorat vétérinaire : Ecole Nationale Vétérinaire de Toulouse.

ENPICBCMED. A propos du programme. [Consulté en avril 2014]. <http://www.enpicbcmec.eu/fr/programme/a-propos-du-programme>

FAO. (2005). Profil de projet d'investissement bancable : Lutte contre la désertification dans les gouvernorats du Sud tunisien. *Appui à la mise en œuvre du NEPAD-PDDA*, mai 2005, volume II de VII, 28 p.

FAO. Selectors. [Consulté en mars 2014]. <http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/download/Q/QA/F>

- Faye B. (2012). Camel Meat in the World. In Kadim I.T et al. (ed.). *Camel meat and meat products*. Wallingford: CABI. p. 7-16.
- Faye B. (2012). *Séminaire de lancement du projet PROCAMED*. Séminaire de lancement du projet PROCAMED, CIRAD, Djerba (Tunisie), 27 février-1^{er} mars 2012. Disponible au CIRAD Baillarguet de Montpellier.
- Faye et al. (2013). La production de viande de chameau : état des connaissances, situation actuelle et perspectives. *INRA Prod. Anim.*, volume 26, numéro 3, 289-300.
- Faye et al. (2013). PROCAMED Project: Intermediate mid-term workshop report. CIRAD, Bari, 28-31 octobre 2013. Disponible au CIRAD Baillarguet de Montpellier.
- Faye, B. (1997). Guide de l'élevage du dromadaire. Montpellier : CIRAD-EMVT, 126 p.
- FIDA. (2013). *Projet de développement agro-pastoral et des filières associées dans le gouvernorat de Médenine : Rapport de conception finale*. p. 282. Disponible au CRDA de Médenine.
- Gharbi C. (2013). Cri de détresse des bouchers. *La Presse de Tunisie*, 18-11-2013. [Consulté en août 2014]. <http://www.lapresse.tn/20082014/75082/cri-de-detresse-des-bouchers.html>
- IDEACONSULT. (2008). *Etude de faisabilité d'une catégorisation des bouchers en Tunisie en fonction du niveau d'équipement et de leur point de vente et de leur formation professionnelle*. p. 102. Disponible au GIVLait à Tunis.
- IEVP/CTMED. Programme. [Consulté en avril 2014]. <http://www.enpicbmed.eu/fr/programme>
- INS. [Consulté en avril 2014]. <http://www.ins.nat.tn/>
- IRA. [Consulté en avril 2014]. <http://www.ira.agrinet.tn/fr>
- Jaouad M. (2010). Constraints to improving forage feed resources and their impacts on the dynamics of the cattle breeding in Tunisia. In Porqueddu C. (ed.), Ríos S. (ed.). *The contribution grasslands to the conservation of Mediterranean biodiversity*. Alicante: CIHEAM. p 39-43.
- Jaouad M., et al. (à paraître). La production de viandes rouges au sud-est de la Tunisie : Esquisse typologique des producteurs. Joint Meeting of Mountain Pastures, Mediterranean Forage resources and mountain cheese Networks, 24-26 juin 2014.
- Kamoum M. et al. (2011). *Détermination des paramètres productifs des camélidés Engraissés en Tunisie*. Synthèse de mémoires de fin d'étude : ENSAM.
- Kamoun M. (2011). *Détermination des paramètres productifs des camélidés Engraissés en Tunisie*. p. 72. Disponible à l'ESA de Mateur.
- Kapitalis. Tunisie-Economie: L'inflation entre évaluation, perception et réalité. [Consulté en août 2014]. <http://www.kapitalis.com/economie/17280-tunisie-economie-l-inflation-entre-evaluation-perception-et-realite.html>
- Kaufmann J.-C. (2011). *L'entretien compréhensif*. Paris : Armand Colin. 128 p.
- Khalil M. (1997). *La filière viande ovine sur les Hauts plateaux de l'Oriental au Maroc : l'analyse d'un système complexe et performant*. Master of Science: CIHEAM-IAMM, Montpellier.
- Larousse. Tunisie. [Consulté en avril 2014]. <http://www.larousse.fr/encyclopedie/pays/Tunisie/147657>
- Lemoci. Indicateurs économiques. [Consulté en août 2014]. <http://www.lemoci.com/Tunisie/Indicateurs-economiques/011-48040-Tunisie.html>

- Les Echos. Les Echos Data. [Consulté en août 2014]. <http://data.lesechos.fr/pays-indicateur/tunisie/taux-de-chomage.html>
- Madi A. (2009). *Analyse des filières de production agricole : fondements théoriques et démarches méthodologiques*. Paris: L'Harmattan. 189 p.
- MAE et al. (2002). *Mémento de l'agronome*. Paris : MAE. 1693 p.
- MAE. (2007). *Rapport de la commission sectorielle du développement agricole, de la pêche et des ressources naturelles*.
- Marx et al. (2013). *Tunisie : financement du secteur agricole*. Rome : FAO. 300 p.
- Mbaga M. (2012). The Economic Potential of Camel Meat. In Kadim I.T et al. (ed.). *Camel meat and meat products*. Wallingford: CABI. p. 224-238.
- Moslam M., Megdiche F. (1989). L'élevage camelin en Tunisie. In Tisserand J.-L. (ed.). *Séminaire sur la digestion, la nutrition et l'alimentation du dromadaire*. Zaragoza : CIHEAM . p. 33-36.
- Narjisse, H. (1989). Nutrition et production laitière chez les dromadaires. In Tisserand J.-L. (ed.). *Séminaire sur la digestion, la nutrition et l'alimentation du dromadaire*. Zaragoza : CIHEAM. p. 163-166.
- Nationsonline. Administrative Map of Tunisia. [Consulté en avril 2014]. <http://www.nationsonline.org/oneworld/map/tunisia-administrative-map.htm>
- ODS. Dernières nouvelles. [Consulté en avril 2014]. <http://www.ods.nat.tn/fr/indexa.php>
- OEP. [Consulté en mars 2014]. <http://www.oep.nat.tn/>
- Olivier de Sardan J.-P. (2003). *L'enquête socio anthropologique de terrain: synthèse méthodologique et recommandation à usage des étudiants*. Niamey : LASDEL. 58 p.
- Oulad Belkhir et al. (2013). La filière viande cameline dans le Sahara septentrional algérien. *Revue des BioRessources*, décembre 2013, volume 3, numéro 2, p. 26-34.
- Ould Ahmed M. (2009). *Caractérisation de la population des dromadaires (Camelus dromedarius) en Tunisie*. Thèse de doctorat en sciences agronomiques : INAT.
- Padilla M., Bencharif A. (2001). 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-IAMM. p. 260-277.
- PROCAMED. [Consulté en mars 2014]. <http://procamed.cirad.fr/>
- PROCAMED. Le projet. [Consulté en avril 2014]. <http://procamed.cirad.fr/le-projet>
- Rastoin J.-L., Ghersi G. (2010). *Le système alimentaire mondial : concepts et méthodes, analyses et dynamiques*. Versailles: Editions Quae. 565 p.
- Sakkal F-B. (1944). *Le chameau : animal de boucherie*. Thèse de doctorat vétérinaire : Ecole Nationale Vétérinaire d'Alfort.
- Tallec F. et al. (2005). *L'approche filière : analyse fonctionnelle et identification des flux*. Rome : FAO. 23 p.
- Tardif N. (2013). *Contribution du dromadaire dans l'économie des ménages du sud tunisien*. Mémoire de Master 2 en Ecologie-Biodiversité: Université Montpellier 2.

Temple L. et al. (2009). Introduction aux concepts et méthodes d'analyse de filières agricoles et agro-industrielles. *Economies et sociétés*, 01/11/2009, n. 11, p. 1803-1812.

Temple L. et al. (2011). Actualisation du concept de filière dans l'agriculture et l'agroalimentaire. *Economies et sociétés*, 01/10/2011, n. 10, p. 1785-1797.

Terpend N. (1997). *Guide pratique de l'approche filière : le cas de l'approvisionnement et de la distribution des produits alimentaires*. Rome: FAO. 35 p.

Trudel L. et al. (2007). La recherche qualitative est-elle nécessairement exploratoire? *Recherches Qualitatives*, hors série, n. 5, p 38-45.

Webmanagercenter. Economie. [Consulté en août 2014].

<http://www.webmanagercenter.com/actualite/economie/2013/07/06/137290/tunisie-nouveaux-prix-de-vente-des-viandes-de-volailles>

Les auteurs n'apparaissant pas dans la bibliographie, mais étant cités dans le rapport, sont référencés dans la bibliographie des ouvrages présentés ci-dessus.

Liste des annexes

ANNEXE 1 : CARTE GEOGRAPHIQUE DE LA TUNISIE	105
ANNEXE 2 : CARTE ADMINISTRATIVE DU SUD DE LA TUNISIE : DECOUPAGE PAR GOUVERNORAT	106
ANNEXE 3 : TABLEAU SUR LES CONVERGENCES ET LES DIVERGENCES ENTRE FILIERE, CHAINE GLOBALE DE VALEUR ET <i>SUPPLY CHAIN</i>	107
ANNEXE 4 : CANEVAS GENERAL DE L'ENTRETIEN COMPREHENSIF	108
ANNEXE 5 : QUESTIONNAIRE DE L'ENQUETE DIRECTIVE	109
ANNEXE 6 : TABLEAU RECAPITULATIF DES DONNEES QUANTITATIVES	110
ANNEXE 7 : FIGURES COMPLEMENTAIRES DE COMPARAISON ENTRE LES GROUPES DE BOUCHERS	111
ANNEXE 8 : PHOTOGRAPHIES ILLUSTRATIVES (BOUCHER N° 4)	114
ANNEXE 9 : PHOTOGRAPHIES ILLUSTRATIVES DES SOUKS	115
ANNEXE 10 : PHOTOGRAPHIES ILLUSTRATIVES DES ZONES DE STOCKAGE	116
ANNEXE 11 : PHOTOGRAPHIES ILLUSTRATIVES DES ABATTOIRS MUNICIPAUX	117
ANNEXE 12 : PHOTOGRAPHIES ILLUSTRATIVES DE L'ABATTAGE ET DE LA DECOUPE DES DROMADAIRES	118

Annexe 1 : Carte géographique de la Tunisie

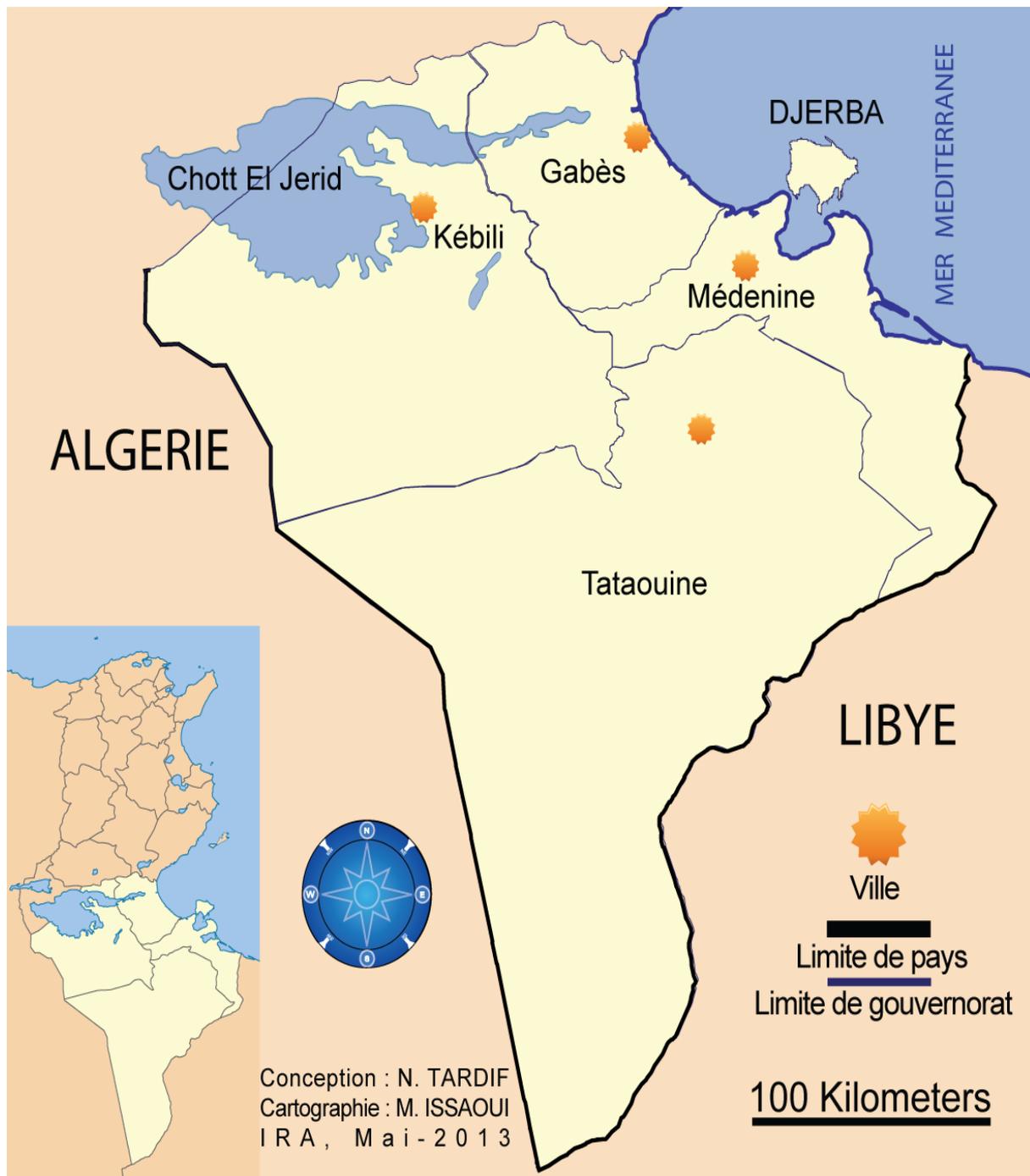


Tunisie



Source : Archives Larousse

Annexe 2 : Carte administrative du Sud de la Tunisie : découpage par gouvernorat



Annexe 3 : Tableau sur les convergences et les divergences entre filière, chaîne globale de valeur et *supply chain*

	Méso-économie des filières	Chaîne globale de valeur	<i>Supply chain</i>
<i>Convergences</i>			
<i>Référentiels théoriques</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Référentiels néo-institutionnels mobilisant la contribution de la nouvelle économie institutionnelle - Référentiels sur l'entreprise (A. Marshall) et les structures de marché (E. Chamberlin, F. Perroux) 		
<i>Démarches méthodologiques</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte simultanée de plusieurs acteurs, approche systémique - Prise en compte explicite des processus techniques et organisationnels qui ouvre sur d'autres sciences sociales (gestion) - Pratique de l'interdisciplinarité conduisant à réintroduire les rôles de la technologie, de l'espace, du temps dans l'analyse économique 		
<i>Questionnement empirique</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche finalisée pour répondre à des questionnements de gouvernance des processus de décision publics ou privés 		
<i>Divergences</i>			
<i>Référentiels théoriques</i>	Economie institutionnelle	Sociologie du développement	Marketing inter-organisationnel
<i>Méthode : curseur dominant de l'interdisciplinarité (économie avec...)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Géographie - Agronomie 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion - Sociologie - Politique 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion - Logistique
<i>Questionnement empirique</i>	Gouvernance des politiques publiques sectorielles	Gouvernance des relations internationales	Gouvernance des relations inter-entreprises

Source : Temple et al., 2011

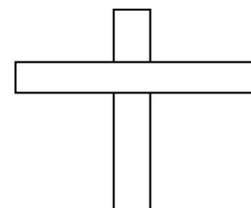
Annexe 4 : Canevas général de l'entretien compréhensif

Définir le produit et ses caractéristiques

- Au niveau du produit, identifier s'il existe des spécificités à prendre en compte (ex : différenciation au niveau des espèces, âge, sexe...)
- Déterminer si cette filière cible une partie ou l'ensemble de la population (clivage Nord/Sud, pauvre/riche) : nous savons déjà que c'est une viande consommée traditionnellement au Sud de la Tunisie mais voir s'il n'y a pas d'autres clivages.

Quantifier les flux

- Quantifier le volume global de viande abattue chez les bouchers.
- Quantifier le volume global de viande vendue chez les bouchers.
- Estimer et expliquer les variations saisonnières et leurs raisons.



Identifier les opérateurs et les circuits de la filière

- Déterminer les fonctions commerciales et techniques du boucher.
- Identifier les différents opérateurs de la filière et les situer par rapport au boucher.
- Identifier les types de relations qu'ils entretiennent avec lui (concurrente ou partenaire).
- Identifier quelle est la consommation ciblée par le boucher, orientation de la viande et différenciation (prix, goût, destination...)

Comptabilité du boucher

- Construction du compte produit : détermination des prix de vente à mettre en corrélation avec le volume vendu.
- Détermination des charges de la structure : pour les bouchers qui ne vendent pas que de la viande cameline, rechercher le volume total de viande vendue (toute catégorie) et imputer proportionnellement les charges.
- Détermination de la VA.

Les modes d'organisation

- Identification des coordinations verticales entre le boucher et les autres acteurs : déterminer ses flux techniques (maximisation des rendements) et sa position commerciale (maximisation du profit). Le choix de ses fournisseurs : création de lien financier, liens familiaux entre les acteurs (par exemple on ne s'approvisionne que dans sa tribu), liens de proximité, saisonnalité de l'approvisionnement (faible disponibilité car période de transhumance)... La façon dont il rémunère ses fournisseurs (vente directe ou accord de crédit), le type de contrat (contrat écrit ou orale) et la fréquence et durabilité des contrats.
- Identification des coordinations horizontales entre les bouchers : source d'informations importante sur le secteur informel car le secteur informel n'est pas toujours non formel, c'est-à-dire qu'il possède un formalisme mais en dehors des lois (par exemple les liens sociaux, l'appartenance à une organisation...).
- Déterminer comment se font les échanges d'information au niveau vertical et horizontal (asymétrie d'information, rapport de forces).

Annexe 5 : Questionnaire de l'enquête directive

Question n°1 : Origine des dromadaires achetés

Etablissement des pourcentages d'approvisionnement en fonction du type de vendeur (éleveur ou commerçant), du lieu de transaction (à l'échelle locale, régionale ou extranationale⁵²) et du type de circuit (en direct ou passage sur les marchés aux bestiaux).

Question n°2 : Age des dromadaires achetés

Etablissement des pourcentages de volume d'achat en fonction de l'âge (< 1 an, 1 à 2 ans, 2 à 5 ans, animaux de réforme)

Question n°3 : Poids moyen de la carcasse

Etablissement du poids moyen obtenus (en kg) pour la carcasse en fonction de l'âge du dromadaire (voir distinction précédente)

Question n°4 : Prix d'achat moyen

Etablissement du prix d'achat moyen (en dinars) en fonction de l'âge du dromadaire (voir distinction précédente)

Question n°5 : Fonctions techniques

Identification des fonctions techniques (autre que boucher) concernant l'activité cameline : éleveur, commerçant, engraisseur, égorgueur, restauration et autres

Question n°6 : Taille du commerce

Nombre de locaux/boutiques de vente

Nombre de travailleurs (distinction entre la main d'œuvre familiale et salariale)

Question n°7 : Quantité de dromadaire abattu (nombre de tête)

Quantité/semaine ou Quantité/mois

Période de pic

Quantité/semaine – période de pic

Question n°8 : Part de la viande cameline dans les ventes

Etablissement des pourcentages du volume de vente par espèce (camelin, bovin, ovin, caprin, viandes blanches)

⁵² Echelle locale : au sein du gouvernorat, échelle régionale : à l'extérieur du gouvernorat, échelle extranationale : à l'extérieur du pays.

Annexe 6 : Tableau récapitulatif des données quantitatives

	Groupe 1			Groupe 2			Groupe 3			Groupe 4			Groupe 5		
	Moyenne	Ecart-type	% des répondants												
Approvisionnement (en %)	8%	11%	40%	10%	22%	20%	28%	36%	50%	22%	28%	67%	13%	12%	67%
Au niveau du souk dont															
Eleveur	0%	0%	0%	0%	0%	0%	32%	39%	50%	12%	0%	17%	75%	7%	100%
Commerçant régional (souk en dehors du gouvernorat d'activité du boucher)	50%	28%	100%	0%	0%	0%	27%	31%	75%	48%	44%	83%	16%	6%	100%
Commerçant local (souk au niveau du gouvernorat d'activité du boucher)	50%	28%	100%	100%	0%	100%	41%	25%	100%	40%	40%	67%	9%	0%	50%
Hors du souk dont	92%	11%	100%	90%	22%	100%	73%	36%	100%	78%	28%	100%	87%	12%	100%
Eleveur	56%	35%	100%	48%	0%	60%	84%	31%	100%	78%	39%	89%	100%	0%	100%
Commerçant régional (souk en dehors du gouvernorat d'activité du boucher)	32%	44%	50%	0%	0%	0%	13%	25%	100%	14%	25%	100%	0%	0%	0%
Commerçant local (au niveau du gouvernorat d'activité du boucher)	6%	0%	25%	25%	43%	67%	3%	0%	50%	8%	17%	100%	0%	0%	0%
Commerçant extra-national	6%	0%	25%	27%	44%	67%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Poids moyen carcasse (en kg)															
Chameleon < 1 an															
Min			0%			0%	90	10		70	0		70	42	
Max							122	18	63%	107	23	33%	80	28	67%
1 à 2 ans															
Min	93	26		109	12		110	42		109	22		120	0	
Max	113	30	80%	142	8	100%	147	35	38%	141	18	100%	120	0	33%
2 à 5 ans															
Min	117	12		155	7		137	31		151	27		80	0	
Max	147	12	60%	180	28	40%	150	20	38%	177	37	78%	130	0	33%
Réforme															
Min	150	0		175	35		123	21		160	14		187	55	
Max	250	0	20%	275	106	40%	203	134	50%	250	0	22%	243	81	100%
Prix d'achat (en dinars)															
Chameleon < 1 an															
Min			0%			0%	1200	127	63%	850	212	33%	750	354	67%
Max							1360	207		1050	354		800	283	
1 à 2 ans															
Min	1363	206		1500	71		1433	208		1283	203		1300	0	
Max	1575	263	80%	1840	230	100%	1567	321	38%	1611	220	100%	1300	0	33%
2 à 5 ans															
Min	1967	569		1900	141		1500	200		1743	282		1500	0	
Max	2133	651	60%	2300	707	40%	1800	265	38%	2186	385	78%	1500	0	33%
Réforme															
Min	2000	0		1350	495		1000	668		1250	71		833	208	
Max	2000	0	20%	2100	1273	40%	1325	1118	50%	1900	141	22%	1100	361	100%
Volume de vente (en %)															
Chameleon < 1 an	0%	0%	0%	0%	0%	0%	54%	47%	63%	8%	15%	33%	10%	13%	67%
1 à 2 ans	60%	44%	80%	76%	18%	100%	28%	44%	38%	68%	32%	100%	2%	0%	33%
2 à 5 ans	38%	41%	60%	10%	14%	40%	15%	35%	38%	17%	14%	78%	3%	0%	33%
Réforme	2%	0%	20%	14%	22%	40%	3%	4%	50%	6%	14%	22%	85%	13%	100%
Fonctions techniques															
1. Eleveur			0%			20%			13%			29%			33%
2. Commerçant			67%			40%			63%			43%			33%
3. Engraisseur			0%			20%			100%			43%			67%
4. Egorgeur			33%			60%			63%			71%			33%
5. Restauration			0%			0%			0%			0%			33%
6. Autres			0%			20%			13%			0%			0%
Cumul fonctions techniques															
Uniquement boucher			60%			0%			0%			22%			0%
1 fonction en plus			20%			60%			13%			33%			33%
2 fonctions en plus			20%			20%			50%			33%			33%
plus de 3 fonctions			0%			20%			38%			11%			33%
TOTAL			100%												
Taille du commerce															
Possède un seul local			80%			80%			87%			67%			33%
Possède deux locaux			20%			20%			13%			11%			0%
Possède plus de deux locaux			0%			0%			0%			22%			67%
TOTAL			100%												
Travail seul			20%			0%			13%			33%			0%
1 à 2 travailleurs			80%			100%			50%			33%			67%
> 2 travailleurs			0%			0%			38%			33%			33%
TOTAL			100%												
Main d'œuvre extérieur	50%	58%	50%	0%	0%	0%	67%	35%	86%	30%	14%	67%	33%	29%	67%
Main d'œuvre familiale	50%	58%	50%	100%	0%	100%	33%	35%	71%	70%	14%	100%	67%	29%	100%
Quantité de dromadaire abattu (par tête)															
Quantité/semaine	1	0		3	2		1	1		2	1		2	1	
Quantité période de pic/semaine	2	1		5	2		2	2		3	1		4	3	
Période de pic d'abattage			Eté			Ramadan			Hiver			Hiver			?
% de vente en viande															
Cameline	37%	15%	100%	88%	16%	100%	13%	15%	100%	35%	33%	100%	30%	32%	100%
Autres dont	63%	15%	100%	12%	16%	40%	87%	15%	100%	65%	33%	89%	70%	32%	100%
Bovine	18%	8%	60%	30%	0%	20%	17%	12%	100%	30%	15%	56%	15%	7%	67%
Ovine	11%	6%	80%	0%	0%	0%	20%	12%	75%	23%	6%	44%	20%	10%	100%
Caprine	43%	18%	100%	30%	0%	20%	54%	26%	100%	40%	10%	78%	40%	35%	100%
Viande blanche	0%	0%	0%	0%	0%	0%	20%	0%	13%	70%	0%	11%	0%	0%	0%
Vend une seule espèce			0%			60%			0%			11%			0%
entre 2 et 3 espèces			40%			40%			0%			44%			33%
> 3 espèces			60%			0%			100%			44%			67%
TOTAL			100%												

Annexe 7 : Figures complémentaires de comparaison entre les groupes de bouchers

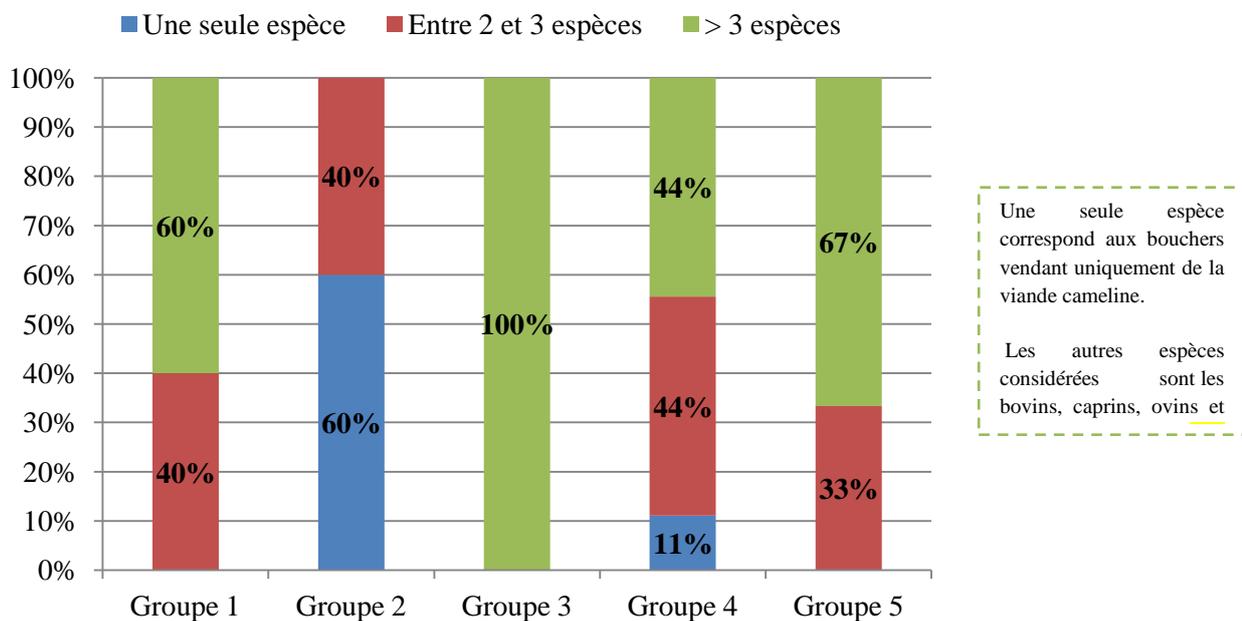


Figure 30: Nombre d'espèces vendues par les bouchers

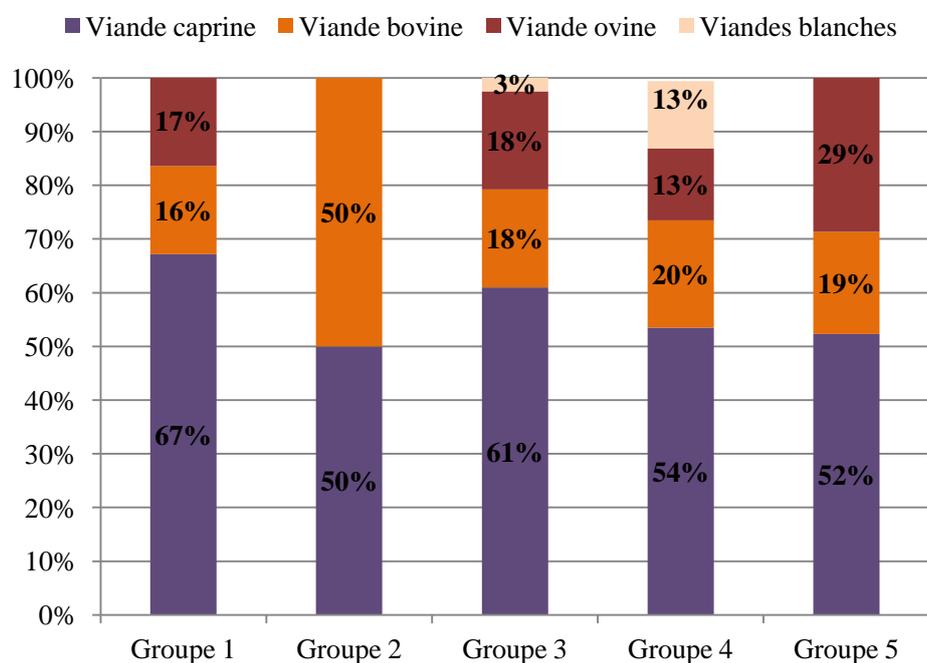


Figure 31: Proportion par espèce des autres viandes vendue par les bouchers

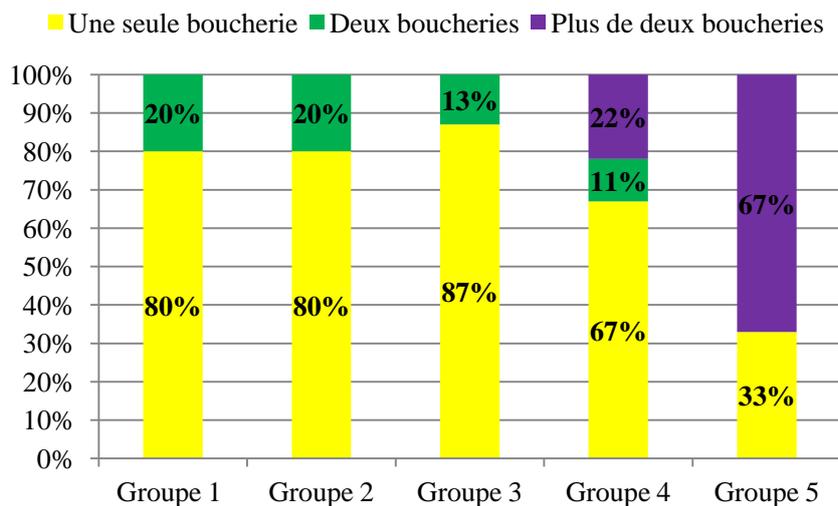


Figure 32: Nombre de points de vente par bouchers

Les travailleurs représentent l'ensemble du personnel salarié et/ou familial qui travaillent de manière régulière avec les bouchers. Nous avons écarté dans ce cas de figure, les personnes rémunérées à l'acte (les égorgeurs spécialisés par exemple) car ce sont des prestataires de service.

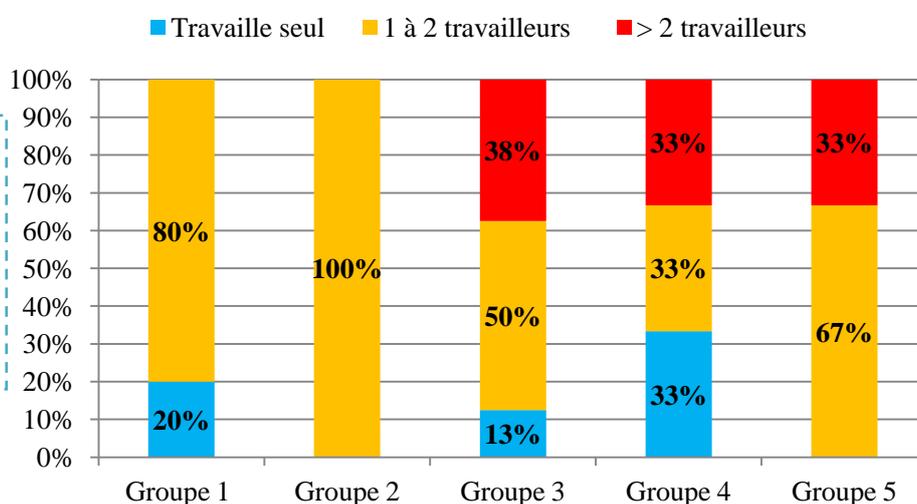


Figure 33: Nombre de personnes travaillant avec les bouchers

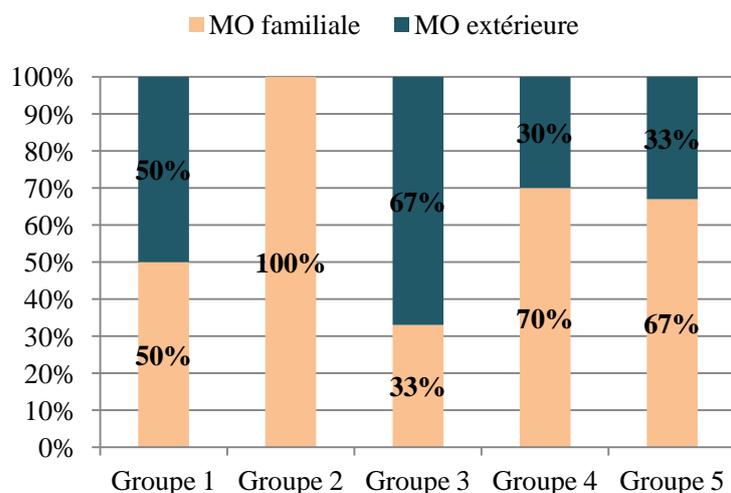


Figure 34: Proportion de la main d'œuvre familiale travaillant au sein des boucheries

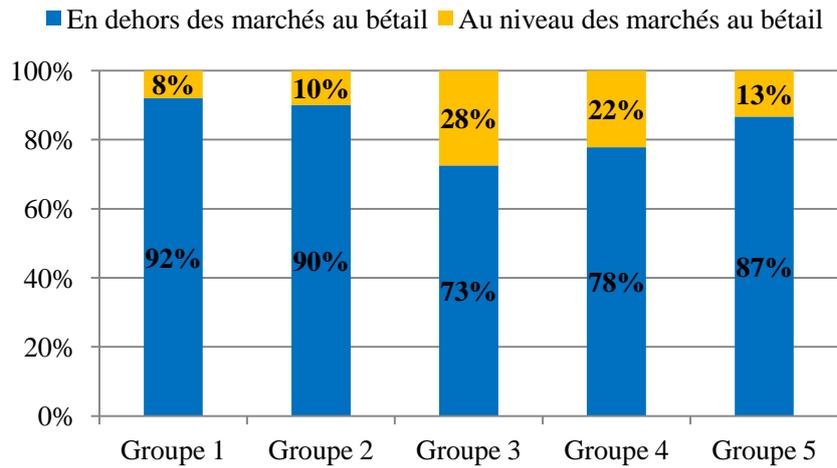
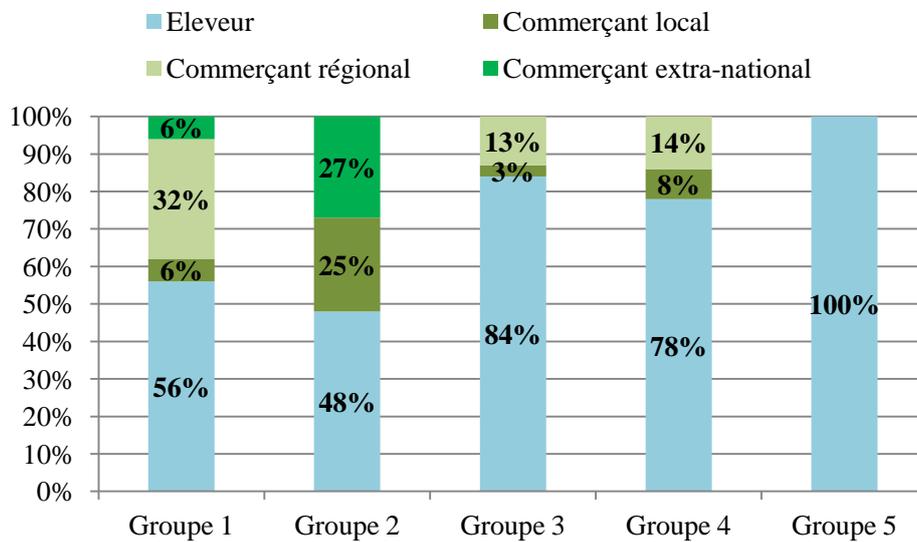


Figure 35: Proportion des achats en vif au niveau des marchés au bétail

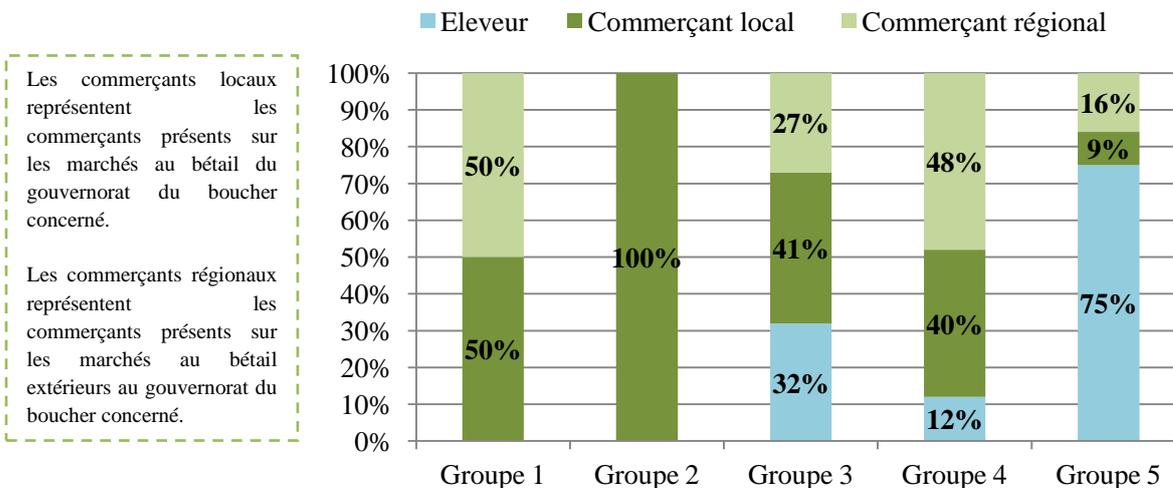


Les commerçants locaux représentent les commerçants au sein du même gouvernorat que le boucher concerné.

Les commerçants régionaux représentent les commerçants extérieurs au gouvernorat du boucher concerné.

Les commerçants extra-nationaux représentent les commerçants achetant les

Figure 36: Source d'approvisionnement en dehors des marchés au bétail



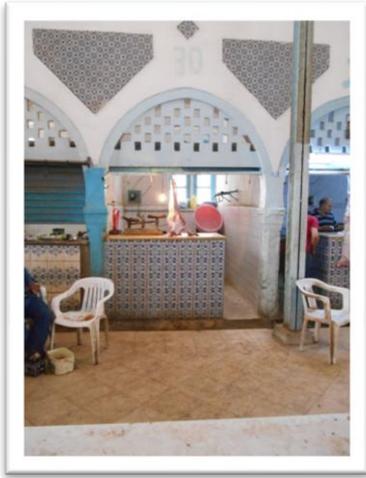
Les commerçants locaux représentent les commerçants présents sur les marchés au bétail du gouvernorat du boucher concerné.

Les commerçants régionaux représentent les commerçants présents sur les marchés au bétail extérieurs au gouvernorat du boucher concerné.

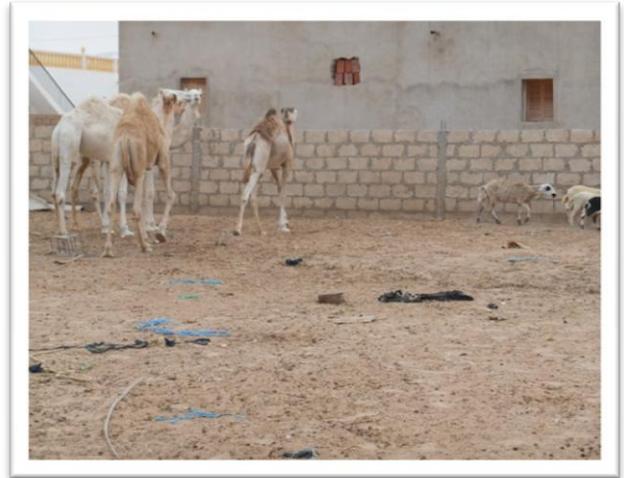
Figure 37: Source d'approvisionnement sur les marchés au bétail

Annexe 8 : Photographies illustratives (boucher n° 4)

L'ensemble des photographies ont été réalisé par moi-même lors du stage.



Local du boucher n° 4 au marché municipal de Ben Guerdane



Local de stockage des animaux avant l'abattage



L'abattoir de Ben Guerdane



La découpe en 16 morceaux d'un chamelon à l'abattoir



Le local du boucher n° 4 lors du 26^{ème} jour du ramadan



Le marché municipal de Ben Guerdane

Annexe 9 : Photographies illustratives des souks

L'ensemble des photographies ont été réalisé par moi-même lors du stage.



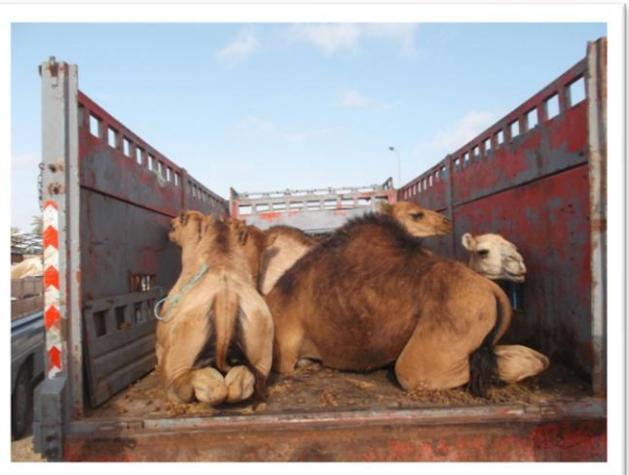
Souk municipal de la ville de Médenine



La difficulté de transporter les dromadaires (souk de Médenine)



Deux chamelons en vente au souk de Douz



Huit chamelons en vente au souk de Zarzis par un commerçant



Le souk de Douz, un marché fortement fréquenté



*La seule unité cameline présente sur le souk de Kébili
(chamelon âgé de 6 mois)*

Annexe 10 : Photographies illustratives des zones de stockage

L'ensemble des photographies ont été réalisé par moi-même lors du stage.



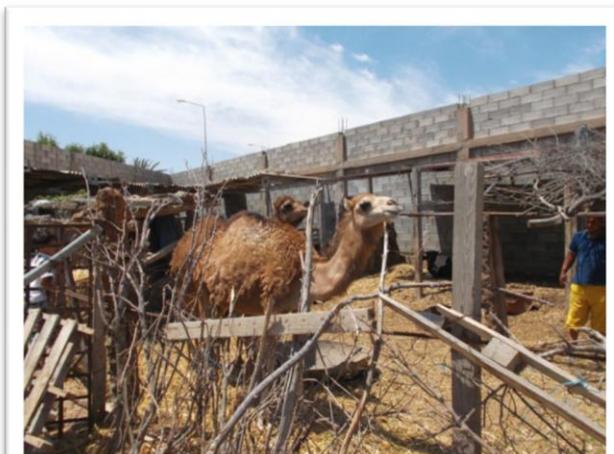
Terrain de stockage des animaux d'un boucher de Tataouine



Terrain de stockage d'un boucher de Ben Guerdane



Terrain de stockage d'un boucher d'El Hamma



Enclos des chamelons du boucher d'El Hamma



Local de stockage des dromadaires du boucher de Tataouine



Ferme d'un éleveur d'El Hamma, enclos des chamelons âgés de moins d'un an

Annexe 11 : Photographies illustratives des abattoirs municipaux

L'ensemble des photographies ont été réalisé par moi-même lors du stage.



Abattoir municipal de Mareth qui ressemble plus à une tuerie



Abattoir municipal de Tataouine, carcasses des petits ruminants



Abattoir municipal d'El Hamma, les bouchers s'activent



L'abattoir de Béni Khedache, modèle d'autogestion



L'abattoir de Zarzis en plein nettoyage



L'abattoir de Ben Guerdane au crépuscule du jour

Annexe 12 : Photographies illustratives de l'abattage et de la découpe des dromadaires

L'ensemble des photographies ont été réalisé par moi-même lors du stage.



Préparation du chameleon pour l'abattage, l'égorgeur/dépeceur spécialisé se trouve à droite de la photo



Découpe de la carcasse en 10 morceaux à l'abattoir de Mareth



Egorgement d'un dromadaire à l'abattoir de Ben Guerdane



Point d'égorgeur du dromadaire (abattoir de Ben Guerdane)



Dépeçage du dromadaire par un égorgeur/dépeceur spécialisé à l'abattoir de Médenine



Séparation du cinquième quartier de la carcasse