

Les formes de coordination entre les acteurs de la filière lait au niveau de la région de Chélif

ABDELKADER DJERMOUN*, MOHAMED BELHADIA*,
FOUED CHEHAT**, ABDELHAMID BENCHARIF***

Jel Classification: Q120, Q130

1. Introduction

La configuration de la filière lait en Algérie a progressivement changé, notamment au cours des dix dernières années, avec la libéralisation commerciale et l'ouverture de la filière aux investissements privés, entre autres les industriels laitiers.

La consommation moyenne est passée de 41 l/hab./an à 110 l/hab./an durant la période 1963-2010 (MADR, 2012). Cette augmentation est en relation directe avec la politique de subvention des prix à la consommation mise en œuvre par les pouvoirs publics. Ainsi, l'Algérien est devenu en peu de temps un fort consommateur. En revanche, la production locale n'a pas suivi la même évolution que la consommation; la faiblesse de l'offre locale est ainsi imputable au manque de performance au niveau de l'ensemble de la filière et de nombreux cas de dysfonctionnement, d'une part, et à la politique de régulation de la filière qui favorisait la consommation plus que la production, d'autre part.

Ainsi, pour pallier aux insuffisances de la production locale et pour satisfaire la demande nationale en produits laitiers, les plans nationaux de développement ont mis en pla-

Résumé

Le présent papier explicite les modes de transaction et formes de coordination entre les différents agents de la filière lait dans la région de Chélif en Algérie. L'objectif principal est de comprendre la stratégie développée en vue de vendre ou de s'approvisionner. Il semble que les formes de coordination existantes, varient d'une région à une autre et selon la nature du système (formel ou informel). Le système informel demeure un véritable système d'organisation économique et social dans la mesure où il arrive à assurer une coordination mixte dépassant le marché ponctuel, en ayant recours à des accords réciproques basés beaucoup plus sur la confiance et des relations contractuelles orales. Cependant, les formes de coordination formelles se situent entre les accords de type "contrat spécificité des produits" et les contrats "facteurs de production" dans un cadre global régi par une réglementation dictée par l'Etat en matière de quantité, de prix et de qualité dont l'efficacité est plus élevée pour le circuit des mini-laiteries privées en comparaison avec celui de la filiale Etatique grâce au recours à des mécanismes de coordination hybride.

Mots-clés: modes de transaction, coordination, circuit formel, circuit informel, relations contractuelles, exploitations laitières, Chélif, Algérie.

Abstract

This paper explains the modes of transactions and forms of coordination between the various agents of the dairy industry in the Chélif region in Algeria. The main objective is to understand the strategy developed for sale or supply. It seems that forms of coordination exist, vary from one region to another, depending on the nature of the system (formal or informal). The informal one is an effective system of economic and social organization insofar as it ensures a joint coordination beyond the spot market by forming reciprocal agreements based on trust and oral contractual relationships. However, the forms of coordination between formal agreements are between "products-specificity contracts" and "production factors" contracts in a framework governed by state regulations in terms of quantity, price and quality whose efficiency is higher for small private dairies in comparison with state-run dairy farms by the use of hybrid coordination mechanisms.

Keywords: coordination, dairy farms, Chélif, Algeria

ce une industrie laitière publique qui gère actuellement 18 filiales, appartenant au groupe GIPLAIT¹, lesquelles fonctionnent essentiellement sur la base de la poudre de lait et de M.G.L.A importées. Entre 2001 et 2009, l'Algérie a importé en moyenne et par an 779,18 millions de dollars US en laits et produits laitiers. La facture laitière au cours de cette période a coûté un peu plus de 7,12 milliards de dollars (CNIS², 2009).

En relation avec les réformes actuelles, le programme de réhabilitation de la filière laitière nationale a permis l'émergence d'un secteur privé dynamique (Kaci et Sassi, 2007). La transformation est désormais assurée par le groupe laitier GIPLAIT et les industriels privés et de nouvelles formes de

coordination ont pris naissance dans un nouvel environnement concurrentiel.

C'est ainsi que l'écoulement du lait produit aux niveaux des exploitations laitières a essentiellement quatre débouchés en relation avec les quantités produites, la zone géographique où est situé le producteur et les stratégies adoptées par ce dernier, à savoir: l'autoconsommation, la transformation domestique, la livraison au circuit formel et l'approvisionnement direct du circuit informel (Djermoun et Chehat, 2010).

Le lait est un produit périssable. Il ne peut être sujet à des temps de séjour très longs entre sa production, sa collecte et sa consommation directe ou sa transformation. Ainsi, la fragilité et le cycle de vie réduit de la plupart des produits lai-

*Université de Chlef. Institut des Sciences Agronomiques, Algérie.

** Institut National de Recherche Agronomique d'Algérie (INRAA). El-Harrach, Algérie.

*** Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, France.

¹ GIPLAIT: le Groupe Industriel des Productions Laitières.

² CNIS: Centre national de l'informatique et des statistiques des douanes.

tiers (lait, l'ben, yaourts...) imposent la nécessité d'un déroulement rapide des transactions. Ces conditions exigent la mise en place des stratégies conventionnelles avant et après la transformation afin d'assurer un approvisionnement régulier en adéquation avec le fonctionnement de l'unité industrielle et avec la vente des produits finis. En effet, ces stratégies sont, comme l'indique Jaffée, des formes de coordination ou d'arrangements institutionnels. En définitive, l'établissement des relations contractuelles entre les agents est une nécessité. Ainsi, l'économie contractuelle est complètement justifiée dans le cas de la filière lait.

Dans le présent article, il convient d'explicitier la nature des relations entre les différents agents de la filière lait dans la région de Chélif en Algérie et de vérifier les formes de coordination entre ces agents et les différents degrés d'intégration pour comprendre en conséquence le choix fait par les acteurs impliqués de vendre ou de s'approvisionner en ayant recours aux contrats formels ou informels. A la lumière des données recueillies, nous avons fait le choix de mobiliser le schéma théorique de Jaffée (Jaffée, 1992) et la grille des contrats proposée par Brousseau (Brousseau, 1993). La première approche permet en effet une présentation détaillée des différents modes de transaction entre les agents intervenant le long de la filière; quant à la grille de Brousseau, elle affine la première en mettant l'accent sur les différents mécanismes à la base du contrat.

2. Cadre conceptuel d'analyse des formes de coordination au long de la filière

2.1. L'analyse des formes de coordination de la filière

Dans les marchés agroalimentaires, où prédominent les comportements opportunistes, la concurrence par les prix et les délais, l'incertitude, les coûts de transaction sont importants. La théorie des coûts de transaction pose les problèmes de l'organisation des échanges en termes de contractualisation. Elle met l'accent sur les transactions économiques (analyse de Jaffée) et les moyens à mettre en œuvre pour les économiser (modèle de Brousseau).

2.1.1. L'analyse de Jaffée

Les relations entre l'amont et l'aval, notamment les formes de coordination, seront abordées en utilisant le modèle proposé par Jaffée (1992). Ce modèle propose un schéma récapitulatif des différentes formes de coordination permettant à un agent d'acquiescer les approvisionnements nécessaires à son fonctionnement (Padilla et Bencharif, 2001). Ce schéma nous permet de remarquer l'existence d'un ensemble d'arrangements institutionnels possibles qui s'insèrent, selon leur degré d'intégration, à différents niveaux entre le marché ponctuel et l'intégration verticale, point extrême du schéma. Le choix de la structure de gouvernance repose sur le principe de minimisation des coûts de production et de transaction (Williamson, 1985, 1996).

Il est important de souligner que plus on s'approche du

dernier type d'arrangement, l'intégration verticale, plus les acteurs impliqués s'engagent dans la transaction concernée (Frem, 2000; Padilla et Bencharif, 2001).

Les différents degrés d'intégration peuvent être représentés selon le schéma suivant:

Spot Market	Market reciprocity agreement	Forward market Contract	Interlinked factor and market contract	Vertical Integration
Marché ponctuel	Accord réciproque mutuel	Contract spécificité des produits	Contrat facteurs production	Intégration verticale
Source: Jaffée, cité par M. Frem, 2000.				

En définitive, cinq formes d'arrangements contractuels sont proposées:

- Le marché d'intégration ponctuel (spot market) où la coordination est assurée uniquement par le prix. Dans ce cas, aucun contrat explicite n'est établi entre les acteurs concernés.

- A l'opposé, il y a l'intégration verticale ou la firme acheteuse possède tous les actifs de la production, qui constitue une coordination hiérarchique par l'amont.

Entre ces deux extrêmes, il existe trois formes d'arrangements intermédiaires. La forme accord mutuel réciproque (Market reciprocity agreement) qui concerne les relations informelles garanties par la confiance, le degré de loyauté; elle se base sur la réputation, et s'appuie sur la répétition des transactions entre les mêmes agents. La coordination des agents à travers les contrats représente un arrangement institutionnel contractuel intermédiaire entre les fonctions de production et de marketing: le *contrat spécificité des produits* (forward contrat) et le *contrat facteurs de production* (Interlinked Factor and market contrat). Le premier est lié à la spécificité des produits où l'accord porte sur la nature, la qualité, l'espace, le temps concret de livraison. Dans ce cas, les prix sont fixés avant ou au moment de l'échange. Le second est celui d'un arrangement qui porte sur l'approvisionnement en facteurs de production (fournitures en intrants, conseil, crédit...) sous réserve d'un engagement de livraison de la production; il constitue un autre type de spécificité.

2.1.2. La grammaire de Brousseau

Dans le souci de décrire et analyser les contrats, Brousseau (1993), comme Williamson, identifie trois caractéristiques fondamentales pour définir une transaction: la rationalité limitée, l'opportunisme et la spécificité des actifs.

Ces hypothèses constituent la base du modèle proposé. Ce modèle est décomposé en quatre fonctions essentielles permettant de repérer les différents éléments constitutifs du contrat.

- a) La première est une fonction technique, décomposée en trois modes de coordination:

1. la coordination stratégique (Clause A): elle consiste

à connaître l'objectif des contractants et ces derniers décident la fixation de l'objet de la transaction;

2. la coordination organisationnelle (Clause B): elle permet de connaître la manière d'organiser les moyens disponibles pour réaliser l'objectif défini pour la clause A;
 3. la coordination opérationnelle (Clause C): elle concerne la coordination de l'usage dans le temps et dans l'espace des différents actifs de production (date et lieu de livraison) ainsi que les opérations de service que les agents fournissent.
- b) La seconde fonction est constituée par deux mécanismes complémentaires garantissant la réalisation des engagements: le système de garantie et le mécanisme de surveillance:
1. le système de garantie (Clause D) est nécessaire afin que chacun puisse exercer une pression sur l'autre en cas de non-respect du contrat;
 2. le mécanisme de surveillance (Clause E) est mis au point pour se protéger de l'opportunisme.
- c) La troisième fonction concerne la rémunération et l'assomption du risque (Clause F). Il s'agit de voir comment le risque est supporté par les deux équipes concernées et de définir une règle de partage du surplus.
- d) Enfin, la durée du contrat (Clause G) détermine la durée du contrat à court ou à long terme (Brousseau, cité par M. Frem).

Cette présentation va nous aider à repérer les différentes formes de transaction entre les agents de la filière lait dans la région d'investigation ainsi que les différents modes de coordination.

2.2. Nécessité de la coordination non marchande

Dans la plupart des économies des pays en voie de développement, la coordination marchande à travers le système des prix est difficile à mettre en œuvre en raison des fortes incertitudes qui pèsent sur les relations économiques entre acteurs.

Les mécanismes de coordination peuvent certes se baser sur le système des prix mais doivent également prendre en compte les aspects non marchands des transactions, notamment les règles sociales: relations de confiance, réputation, réseaux (Favereau et Thévenot, 1996). Ces règles sont souvent intégrées dans le cadre d'engagements informels qui se rapprochent des contrats relationnels (Macneil cité par Brousseau et Codron, 1998). Mantzavinos (2001) classe ces règles en distinguant les institutions informelles qui regroupent les conventions, les normes sociales, les comportements moraux et les institutions formelles constituées par les lois.

La confiance résultant du réseau modifie les formes de la transaction en donnant lieu à la recherche de relations durables et en s'abstenant de les mettre en péril au détriment d'avantages immédiats. La coordination repose sur la

confiance grâce à la réputation acquise par les différents acteurs économiques à travers la coopération et la répétition des transactions.

Dans certains cas, l'analyse des marchés imparfaits montre l'importance des réseaux comme mode de coordination. Selon Callon (1999), le réseau peut être mobilisé pour décrire un marché, une organisation, des relations d'amitié et de parenté, des groupes de pression ou des mouvements sociaux, des élites politiques ou des ensembles techniques. Granovetter (1985) avec la notion d'*embeddedness*, «encastrement», souligne que les actions économiques sont toujours enchâssées dans des réseaux de relations. Le réseau constitue ainsi un mode de coordination spécifique par des relations personnelles et interindividuelles denses qui génèrent la

confiance empêchant un opportunisme permanent (Sindzingre, 1998).

3. Méthodologie de l'enquête

3.1. Méthodologie globale

Le travail de terrain a été effectué dans le cadre de la préparation d'un doctorat en Economie rurale. Il s'agit d'un suivi-évaluation de la filière lait dans la région de Chélif en Algérie. Le travail a permis de comprendre les tenants et les aboutissants de la filière étudiée au niveau régional. Il a permis en effet de cerner la diversité des structures (exploitation d'élevage en particulier), des stratégies et des performances relatives aux acteurs (éleveurs et laiteries).

En effet, les informations de ce travail proviennent de deux sources: celles issues des enquêtes sur la production, la collecte, la transformation et la distribution complétée aussi par des informations provenant de l'exploitation des cahiers des charges régissant les relations entre les acteurs du secteur formel ainsi que les données collectées auprès des administrations publiques des deux Wilayates d'Aindefla et de Chlef) (Chambre de l'agriculture, direction des services de l'agriculture (DSA) et direction du commerce).

La démarche de collecte des données est un processus en trois étapes: la première étape a concerné l'identification et la caractérisation des circuits du point de vue des acteurs, des flux, des prix; la deuxième étape a porté sur l'analyse détaillée des liens et des transactions entre acteurs. Quant à la dernière étape, elle a permis d'appréhender les mécanismes de coordination à travers l'analyse du cadre institutionnel régissant les relations entre les structures de l'Etat (DSA) et les acteurs de la filière lait ainsi que les implications sur les politiques de développement de la filière.

En définitive, l'analyse des stratégies de ventes, d'approvisionnement, de distribution et des liens entre les différents acteurs est effectuée par une étude fine des transactions et des différents mécanismes de coordination. L'analyse des flux nous a permis d'identifier les sources d'approvisionnement de chaque laiterie et de procéder à une identification des différents types de transaction. Les informations ont été complétées par les caractéristiques de

chaque acteur du point de vue structurel, de l'organisation technique, de la gestion de son activité et des ces performances.

3.2. Types d'informations recherchées

3.2.1. Les informations à la production

Les enquêtes ont été effectuées auprès d'un échantillon de 120 exploitations laitières, soit 35% du total des éleveurs livrant leur lait aux laiteries, et 26 exploitations livrant au secteur informel. Les données de l'enquête ont été hiérarchisées pour être traitées par un outil statistique, en l'occurrence le SPAD 5.5, afin d'en extraire la typologie. Cela a permis de comprendre le fonctionnement technico-économique de l'élevage et la gestion des exploitations, à travers l'analyse des pratiques, entre autres les facteurs déterminants de la commercialisation du lait, ainsi que l'identification des circuits de mise en marché.

3.2.2. Information du secteur informel

Les acteurs du secteur informel, ceux identifiés à travers les circuits courts et les circuits longs. Les premiers sont représentés par la vente de proximité "à domicile", la vente aux crémeries (cafétérias) et par la vente directe aux détaillants et points de vente; les seconds, en revanche, assurent la livraison aux collecteurs, livrant non seulement au secteur formel représenté par les laiteries, mais aussi aux détaillants et aux points de vente. Les relations de ces acteurs avec chaque collecteur et chaque producteur ont fait l'objet d'une analyse fine portant sur l'origine et l'historique des relations, les types de liens et les arrangements pour l'approvisionnement en lait, les autres arrangements et leurs natures, les mécanismes de garantie des différents engagements.

3.2.3. Les informations à la transformation

Le circuit des laiteries a fait l'objet d'un suivi régulier depuis 2006. Pour chaque laiterie, les données sont enregistrées par collecteur et par éleveur. Chaque éleveur et chaque collecteur dispose également de fiches où sont mentionnées les quantités journalières livrées aux laiteries.

Les données relatives aux flux ont été complétées par une caractérisation des acteurs intervenant dans l'échange au moyen d'enquêtes auprès des collecteurs livreurs et transformateurs. Cette analyse a permis de dégager les évolutions et les variations mensuelles et annuelles des flux en amont et en aval de l'unité de transformation pour faire ressortir l'organisation de l'approvisionnement et de la distribution. L'enquête est complétée aussi par des interviews auprès des gérants et des responsables des laiteries pour mieux caractériser les structures de transformation, leurs stratégies d'approvisionnement et de distribution et par une analyse détaillée des facteurs déterminants de l'approvisionnement et de la distribution. L'enquête a touché égale-

ment une dizaine de distributeurs (soit 14 individus) dans le souci d'appréhender la nature des relations (formelles et informelles) qui les lient aux laiteries.

3.3. Présentation et description de la filière lait

La production laitière en Algérie a connu une faible croissance par rapport à la consommation qui a fortement augmenté sous l'effet de la croissance démographique et du soutien par l'Etat des prix à la consommation. En effet, le gonflement du nombre de micro-exploitations, la petite taille des troupeaux et leur faible productivité compliquent le ramassage et la mise en marché du lait. Ainsi, la part de la collecte oscille entre 10 à 15% du volume de la production nationale.

Le tissu industriel est composé d'entreprises très hétérogènes allant de la petite PME/PMI aux grandes entreprises nationales. Le groupe Etatique "GIPLAIT" occupe une position dominante dans le segment du lait pasteurisé, alors que le marché des produits de la deuxième transformation tend à être fortement concurrentiel.

L'Etat, à travers l'Office national interprofessionnel du lait (ONIL), s'est engagé à approvisionner d'une manière régulière les laiteries par la poudre de lait importée et commercialisée à un prix fixé, actuellement de 25DA/l, et ce, indépendamment du niveau des cours mondiaux.

La région d'étude, représentée par le haut et le moyen Chélif, totalise un effectif global de 36 950 vaches laitières et quatre laiteries. Selon les données des DSA des deux wilayas, les vaches de races locales (BLL) représentent plus de 62% de l'effectif total, elles sont localisées surtout au niveau des piémonts et des montagnes, en raison de leurs caractéristiques rustiques, adaptées aux reliefs accidentés. En revanche, les systèmes BLM et BLA sont installés essentiellement au niveau de la plaine de Chélif. Ils concentrent près de 38% du cheptel, dont 341 éleveurs agréés³ par les deux DSA qui alimentent en lait cru le circuit formel de commercialisation. L'ensemble des éleveurs agréés totalisent un effectif équivalent à 3792 VL en 2007.

Les laiteries sont implantées au niveau des zones de plaine, près des principaux centres urbains de la région. La filiale GIPLAIT et la mini-laiterie de Wanis se situent au niveau du haut Chélif, la première aux Arribs et la seconde à proximité de la ville de Khemis Miliana. Les deux autres sont implantées au niveau du moyen Chélif, la première à Ouled Mohamed (Chlef) et la seconde à Ouled Abdellah (Boukadir).

4. Résultats de l'enquête

Dans la littérature, l'économie informelle est aussi identifiée sous l'appellation de «secteur informel», «activités informelles» ou «secteur non structuré». Cependant, ces différents concepts représentent sensiblement la même réalité. La grande majorité de la production laitière dans les pays en développement ne passe pas par le circuit formel de la transformation (les laiteries) et n'est pas vendue par les circuits de commercialisation formels. «L'autoconsommation

³ Autorisation délivrée par la DSA aux éleveurs laitiers après un contrôle sanitaire de leurs cheptels laitiers.

est importante, ainsi que la transformation et la vente directe par les producteurs ou les groupements de producteurs. On estime que plus de 80% du lait est consommé ou commercialisé hors du marché formel et organisé» (OXFAM, 2007). Le circuit informel est présent et très dynamique. Le concept de secteur informel est alors apparu pour nommer cette nouvelle forme d'activité qui échappe au contrôle de l'État. Pas moins d'une trentaine de qualificatifs ont été proposés, recensés par Willard, pour désigner toute activité échappant à l'État-marché (Padilla *et al.*, 2004). Le circuit informel se définit par rapport au circuit officiel et moderne qui assure aujourd'hui, dans les pays économiquement développés, l'essentiel de la collecte.

4.1. Identification des modes de transaction

Pour l'ensemble des producteurs laitiers, l'objectif essentiel demeure évidemment la maximisation du profit à travers les transactions et l'écoulement de la production se fait vers différents types de clients.

4.1.1. Les formes d'arrangement en circuit formel

Le circuit formel ou officiel, animé par les pouvoirs publics et monopolisé en quasi-totalité par les industriels laitiers, participe à l'écoulement de moins de 10% de la production de lait de la région (Figure 1). Ainsi, la quasi-totalité des éleveurs laitiers «livreurs» enquêtés sont installés au niveau de la plaine, de part et d'autre de l'oued Chélif, là où les facteurs de production sont favorables (terrains fertiles, abondance de l'eau) et à proximité du réseau de

collecte. Le nombre de vaches laitières impliquées dans la collecte constitue seulement 32,4% de l'effectif BLM existant dans les deux plaines, haut et moyen Chélif, et assure une collecte moyenne journalière de 7,19 litres par vache laitière en 2007.

La collecte, longtemps monopolisée par la seule structure étatique (la filiale GIPLAIT), est ouverte aux investissements privés. Elle est assurée aussi par les mini-laiteries et les collecteurs privés et encouragée par une prime de 5 DA versée sur chaque litre collecté.

L'analyse des résultats des enquêtes menées auprès des producteurs de la région d'étude montre d'abord une répartition zonale claire des livraisons en fonction de l'emplacement géographique des laiteries.

Ainsi, une nouvelle carte se dessine progressivement dont le paysage est segmenté sur le plan géographique en fonction des stratégies «actives» des mini-laiteries vis-à-vis de leurs fournisseurs, imposant de plus en plus de vraies barrières à l'entrée d'éventuels concurrents.

Cette logique est imposée par les deux mini-laiteries implantées en moyen Chélif (El Djamous et Bassatine) en vue d'accaparer le maximum de matières premières (lait cru). Cette stratégie s'est avérée efficace dans la mesure où ces deux laiteries ont réussi non seulement à chasser la filiale GIPLAIT de l'essentiel de ces anciennes sources d'approvisionnement, mais aussi ont contribué au développement de la collecte (Figure 2).

Les mini-laiteries continuent à adopter des stratégies séduisantes en matière de prix proposés aux éleveurs, de services engagés, de crédits et de facteurs de production.

Il est bien évident que la marge sur le prix ne peut pas être un élément important lorsqu'il est réglé par l'Etat, (dans notre cas, 34 DA/litre dont 12 DA comme prime d'incitation à la production payée par l'Etat); cependant les laiteries privées proposent un prix supérieur à celui fixé par l'Etat et elles payent généralement leurs fournisseurs à 40 DA le litre. Dans ce cas, le prix proposé devient un élément décisif.

Au-delà des prix, il nous paraît intéressant d'examiner ici la nature des rapports qui lient les producteurs et leurs partenaires industriels, rapports qu'on peut résumer de la manière suivante:

- *la garantie des soins des troupeaux*: la mini-laiterie de Bassatine est leader dans ce sens; elle a mis à la disposition de ces éleveurs un vétérinaire, disposé à toute intervention, avec ou sans contrepartie monétaire, selon l'ampleur et la nature de l'intervention;

- *l'allègement des procédures administratives*: à l'instar de certains collecteurs, les laiteries de Bassatine et Djamous ont pris en charge toute intervention avec l'administra-

Figure 1 - Les Circuits formels de collecte du lait cru.

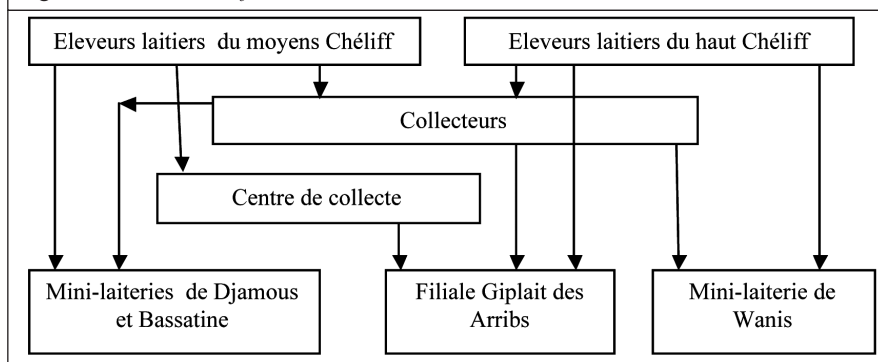
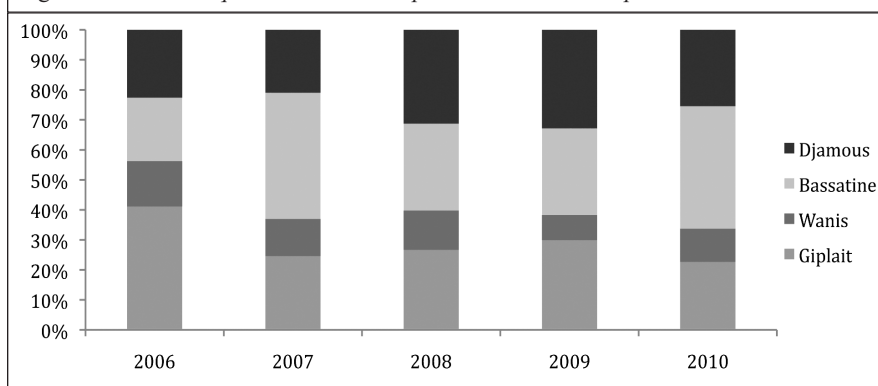


Figure 2 - Parts des quantités collectées par laiterie durant la période 2006-2010.



tion et la BADR⁴, en épargnant ainsi aux éleveurs des efforts supplémentaires en matière de récupération des primes octroyées dans le cadre du soutien à la production. Chaque laiterie est amenée à régler ces primes aux éleveurs “fidélisés” dans le délai et dans les normes;

– *des avantages de paiement et des avances*: les modalités de paiement de la production livrée sont laissées au choix des éleveurs. C’est à l’éleveur de décider s’il préfère un règlement hebdomadaire, bihebdomadaire ou mensuel de ses livraisons ou même s’il préfère recevoir une avance sur livraison;

– *une garantie de l’alimentation en concentrés*: la laiterie de Bassatine vient d’installer une unité de fabrication d’aliments de bétail dont la production est réservée en priorité à ces fournisseurs. Cet investissement a été chaleureusement accueilli par les fournisseurs fidèles de la laiterie car ils ont ainsi la garantie de pouvoir s’approvisionner régulièrement en aliments pour leurs cheptels, et de bénéficier de facilités de paiement intéressantes.

Ces mesures permettent une bonne coordination entre les acteurs impliqués et contribuent à asseoir la confiance en permettant la stabilisation des liens marchands. En outre, ces actions confèrent une grande mobilité et ouvrent de nouvelles perspectives aux industries laitières privées de la région en matière de concurrence et de partage des parts de marché de collecte au détriment des filiales étatiques de GIPLAIT.

Quant aux laiteries du haut Chélif, elles font peu d’efforts pour consolider leurs relations avec leurs fournisseurs. L’administration des services agricoles a eu, lors de l’émergence des jeunes collecteurs, un rôle capital dans l’orientation des éleveurs, notamment ceux dont l’activité coïncide avec l’application du plan national de développement agricole et rural (PNDAR).

Les éleveurs qui sont restés fidèles à la filiale GIPLAIT sont ceux qui avaient antérieurement bénéficié de la part de la laiterie étatique, d’équipements d’élevage (matériels frigorifiques et chariots trayeurs) avec un paiement échelonné, des conseils en matière d’alimentation et parfois, des médicaments pour leurs troupeaux. Cette orientation délibérée et volontaire des éleveurs n’est pas sans effet sur la détermination définitive des parts de marché de la collecte.

Chaque laiterie est organisée de manière à permettre une bonne utilisation de ses propres moyens de collecte d’abord, en vue de profiter de la prime octroyée par l’Etat, auxquels s’ajoute ensuite l’emploi de deux ou trois collecteurs privés pour des raisons d’efficacité économique.

L’application de la grille proposée par Jaffée à notre analyse sur le rapport de coordination fait apparaître que le type d’arrangement institutionnel est défini par un «marché ponctuel» dans le cas de la laiterie de Wanis et la filiale GIPLAIT. En effet, le rapport qui lie les éleveurs aux industriels passe soit par l’intermédiaire des collecteurs soit par leurs moyens propres de collecte. Et le prix est le seul critère de vente. Cependant, le critère à la base du choix des éleveurs est lié à

l’opportunisme. Ainsi, les industriels imposent certaines conditions pour l’achat du lait en relation avec la nature et la spécificité du produit (la qualité, l’acidité ...). On est donc ici face à une forme de coordination de type «contrat spécifique de produits».

Par ailleurs, on note chez certaines laiteries l’existence de stratégies d’approvisionnement basées en partie sur leurs propres fermes. Cette forme de coordination est proche de la situation d’intégration verticale. C’est le cas des laiteries Wanis et Djamous qui assurent une part de leurs approvisionnements en lait liquide à partir de leurs propres exploitations laitières. La première dispose de deux fermes de 100 vaches laitières. La seconde exploite, elle aussi, deux étables aux noms des jeunes fils du propriétaire de la laiterie. Ces deux laiteries font appel en parallèle à d’autres exploitations laitières. Il s’agit donc d’une stratégie d’approvisionnement mixte.

En ce qui concerne les rapports de coordination entre producteurs et industriels du moyen Chélif, le mode d’organisation se trouve partagé entre les «contrats spécifiques de produits» et les «contrats facteurs de production» puisque le contrat, dans le cas de la laiterie Wanis, porte sur la spécificité du produit, autrement dit, sur la nature, la date et lieu de livraison pour les deux laiteries, alors que pour la laiterie Djamous, en plus de la forme de coordination proche de l’intégration verticale, celle des «contrats spécifiques de produits», elle a choisi aussi la forme de coordination de type accord de facteurs de production “*Interlinked factor and market contract*”.

4.1.2 Les formes d’arrangements en circuits informels

L’acheminement du lait “de l’étable à la table” se fait principalement à travers le circuit formel et le circuit informel). Ces deux circuits se nourrissent mutuellement et se complètent (Figure 3). Nous distinguerons trois types de circuits qui sont:

– *le niveau “Exploitation”*, qui signifie que le lait produit au niveau de l’exploitation laitière est autoconsommé et transformé d’une manière traditionnelle au niveau de l’exploitation;

– *les circuits courts*, qui supposent la vente directe du lait au consommateur final. Ces circuits sont représentés par la vente de proximité “à domicile” et par la vente directe aux détaillants et points de vente;

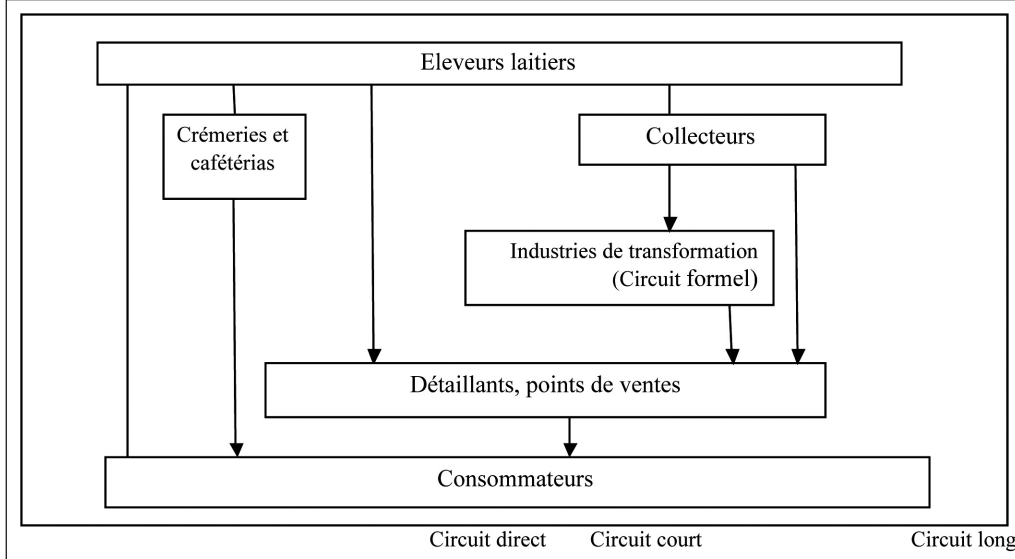
– *les circuits longs*, qui sont constitués par la livraison aux collecteurs qui, eux-mêmes, livrent ensuite non seulement aux laiteries, mais aussi aux détaillants et aux points de vente.

La production laitière commercialisée par le circuit formel est en moyenne de 9,32 %. L’autoconsommation prend l’essentiel de la production avec une part de 66,15 %, répartie entre la consommation animale (39,65 %) et l’autoconsommation familiale (26,5%). Quant au circuit informel, il absorbe l’équivalent de 24,53 % de la production locale, dont 92,95 % est écoulee par les détaillants.

Certains producteurs sont dans l’obligation d’entretenir des relations avec leurs clients d’aval dans un souci majeur de faciliter l’écoulement d’une partie ou de la totalité de la

⁴ Banque Algérienne du Développement Rural.

Figure 3 - Les circuits informels empruntés par le lait de l'étable à la table.



production. En effet, les clients du secteur informel sont généralement des personnes avec lesquelles les producteurs ont tissé des relations d'amitié, de confiance, de fidélité et parfois de sang.

Les producteurs, comme les collecteurs, préfèrent garder un contrat informel (*Market reciprocity agreement*) qui se fait sous forme orale. Ce type de contrat est le modèle qui arrange le mieux les deux parties contractantes dans la mesure où les prix peuvent être revus à la hausse en fonction de la demande et en bénéficiant de la coutume qui veut que pour garder des liens sociaux forts entre les habitants des agglomérations, il faut tout faire pour éviter d'en arriver à des poursuites judiciaires.

Par ailleurs, l'enquête a révélé aussi l'existence d'agriculteurs-éleveurs qui commercialisent directement leur propre production dans des magasins d'alimentation générale qui leur appartiennent comme c'est le cas de trois détaillants, implantés dans les communes de Zeddine, El-Abadia et Khemis Miliana. Ce mode de coordination est similaire à la situation d'intégration verticale puisque le principal facteur de production du lait, les vaches, appartient à ces éleveurs/commerçants.

Enfin, les ventes de proximité et aux niveaux des exploitations sont réalisées auprès de consommateurs bien informés des prix pratiqués, des lieux de ventes et de la "qualité" quasi certaine du produit, objet de la transaction. Cette forme de coordination est donc de type accord marchand de spécificité des produits.

4.1.3. Les formes d'arrangement entre les laiteries et l'aval de la filière lait

La filiale GIPLAIT et les trois laiteries privées obéissent à deux logiques complètement contradictoires et ont des statuts bien évidemment différents. La première, de taille suffisamment grande, souffre d'une logique de production propre aux économies planifiées, inadaptée à l'économie de

marché. Elle s'efforce de mettre le potentiel productif au service de la production d'une plus grande quantité de lait pasteurisé en répondant ainsi aux choix délibérés de sa tutelle. Les trois autres, privées, de taille plus modeste, réagissent mieux aux signaux du marché et fonctionnent sans contraintes institutionnelles, ce qui leur offre une meilleure visibilité. La gamme de production des laiteries de la région est très différente. Celle de la filiale est très diversifiée, elle comprend, d'une part, les laits de consommation et d'autre part, des produits laitiers sous différentes formes (yaourts, pâtes fraîches, crèmes fraîches et crèmes glacées),

fabriqués essentiellement à partir de la poudre de lait importée. Cependant, la gamme des mini-laiteries est très restreinte; elle se limite uniquement aux laits de consommation pour les laiteries de Djamous et Bassatine et laits de consommation et yaourts conditionnés en bouteille de 1 litre et 1/2 litre pour Wanis. Ainsi, l'utilisation exclusive du lait cru par les unités du moyen Chelif a laissé une bonne impression chez les consommateurs. Les produits de ces laiteries sont très demandés et très appréciés pour leurs goûts, même à des prix plus élevés. L'élément de différenciation majeur "lait cru" leur confère une bonne image de marque. Les autres laiteries utilisant la poudre de lait injectent dans la plupart de leurs produits des quantités moindres de lait local.

La concurrence s'annonce désormais très rude sur le marché local et au profit des unités privées compte tenu du contexte actuel favorable aux investissements privés et au dynamisme de ce secteur, motivé beaucoup plus par l'importance des profits générés et de la liberté d'entreprendre. Par contre, la filiale GIPLAIT est handicapée par les restrictions de la tutelle, l'importance sociale du service rendu et des coûts de transformation élevés.

Les laiteries de Bassatine et Wanis ne possèdent pas leurs propres points de vente. La première, privée de moyens de livraison, procède à la cession directe de sa production à des clients fidélisés (80% de grossistes et 20% de détaillants) (Figure 4).

Cependant, selon Wanis, la distribution se fait généralement avec les moyens de la laiterie. Dès lors, le premier arrangement qui apparaît concerne, à priori, la réduction des prix de livraison, notamment pour les clients potentiels.

Par conséquent, la forme de coordination de ces laiteries avec leurs distributeurs peut être qualifiée de marché ponctuel (Tableau 1) puisque les grossistes et les détaillants n'interviennent pas dans le processus de production et que la relation se limite uniquement à la valeur des transactions.

Figure 4 - Les circuits de distribution adoptés par les laiteries.

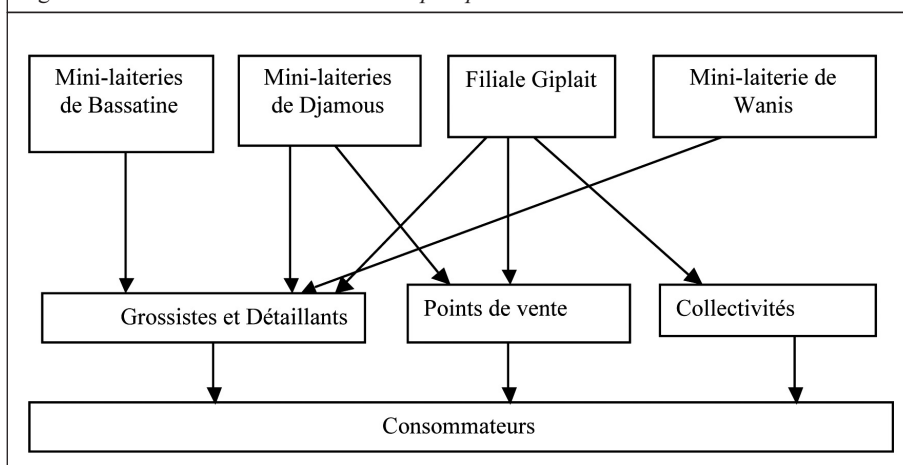


Tableau 1 - Classification des cas empiriques analysés en fonction de la grille de lecture de Jaffée.

Spot Market	Market reciprocity agreement	Forward market Contract	Interlinked factor and market contract	Vertical Integration
Marché ponctuel	Accord réciproque mutuel	Contrat spécificité des produits	Contrat facteurs de production	Intégration verticale

A côté du mode de transaction de marché ponctuel, les unités de GIPLAIT et de Djamous possèdent aussi leurs propres points de vente. Ce second mode d'arrangement est de type intégration verticale.

La filiale des Arribs a assuré plus de 90% de ses ventes en 2010 par ses propres moyens; l'entreprise est dotée d'un parc de transport important.

4.2. Analyse des mécanismes de coordination

La structure des contrats est déterminée par les cahiers des charges, remplis et signés avec la DSA de chaque wilaya, en tant qu'opérateur représentant l'Etat, d'une part, et

toute négociation entre ces acteurs.

Coordination organisationnelle

Dans le souci de garantir une production saine et de qualité dans de bonnes conditions hygiénique, le producteur s'engage à satisfaire aux critères d'agrément sanitaire, et ce, par son renouvellement régulier, à respecter les conditions de qualité du lait cru selon la réglementation en vigueur, à ne se prêter à aucune opération de nature frauduleuse sur la qualité du lait, à signaler toute acquisition de cheptel nouveau, à le maintenir isolé jusqu'aux résultats de l'enquête sanitaire et à appliquer les orientations et décisions précises par les services vétérinaires de wilaya en termes d'hygiène et de santé.

Coordination opérationnelle

Le producteur est tenu à mettre quotidiennement son lait cru à la disposition du collecteur. La date et le lieu de livraison sont traditionnellement connus. C'est au collecteur de planifier ses prélèvements auprès des éleveurs contractuels, en fonction de considérations en relation avec la quantité livrée et la distance à parcourir. Généralement, la collecte se fait tôt le matin ainsi que l'après-midi (à partir de 17h en période estivale).

Mécanisme de règlement Système de contrôle

Le respect des engagements précités fait l'objet d'inspections régulières des agents

Tableau 2 - Les mécanismes de transactions en amont et en aval de la filière lait.

	DSA /Elevéurs	DSA /transformateurs
La Coordination stratégique	Inciter les éleveurs avec une prime de 12 DA/l à produire davantage de lait.	Inciter par des primes les collecteurs et les laiteries à collecter et à transformer le lait local.
la coordination organisationnelle	L'éleveur doit accepter un ensemble de règles garantissant la qualité de lait cru.	Le collecteur et le transformateur s'engagent à respecter les conditions générales d'hygiène et qualité.
La coordination opérationnelle	La date et le lieu de livraison sont traditionnellement connus.	La date et le lieu de livraison sont parfaitement définis.
Le système de garantie (Clause D)	La DSA s'engage à respecter le contrat et à accompagner les éleveurs.	La DSA prennent en charge des dispositions quant au respect du contrat.
Le mécanisme de surveillance (Clause E)	Les éleveurs sont soumis à des inspections. Ils sont tenus à collaborer avec la DSA.	Les collecteurs et laiteries sont soumis à des contrôles réguliers effectués par les services des DSA.
La rémunération et l'assomption du risque (Clause F)	Les sanctions sont infligées aux éleveurs sur tout manquement aux engagements précités.	Les sanctions prévues pour toute fraude entraînent un remboursement du montant intégral du soutien ainsi que l'exclusion de tout programme de soutien de l'Etat.
La durée du contrat (Clause G)	12 mois renouvelables	12 mois renouvelables

de la DSA. Ainsi, le producteur est tenu à collaborer avec la tutelle. Il s'engage à autoriser l'accès à son exploitation aux responsables des DSA dûment mandatés et de leur fournir tous les renseignements demandés au sujet de la production.

Par ailleurs, les sanctions prévues par les services de la DSA sont infligées aux éleveurs sur toute fraude constatée ou tout manquement aux engagements précités. Ces sanctions pourraient entraîner la déchéance des droits relatifs à l'octroi de la prime et l'exclusion du producteur du programme de soutien.

Systèmes de garantie

Relativement au système de garantie, les services de la DSA prennent en charge des dispositions quant au respect du contrat, au respect des délais d'octroi du soutien aux producteurs, comme ils doivent assurer une assistance technique aux éleveurs contractuels pour une meilleure conduite du cheptel laitier. La BADR actuellement est la banque habilitée officiellement à effectuer le paiement mensuel des soutiens de l'Etat accordés aux producteurs sur présentation des pièces justificatives dûment visées par les services de la DSA.

Durée de contrat

Les contrats signés entre les DSA et les producteurs sont valables pour une durée de 12 mois renouvelable et tout changement de collecteur induit automatiquement une annulation de l'ancien cahier des charges.

4.2.2. Analyse des relations contractuelles de l'aval de la filière

Coordination stratégique

C'est l'Etat, à travers les services des DSA, qui impose les conditions qui règlent l'échange et déterminent en conséquence les conditions d'octroi du soutien de l'Etat au collecteur et au transformateur. Les collecteurs concernés par la prime de collecte, fixée à 5 DA, sont ceux identifiés dans le cahier des charges. De la même manière, les transformateurs concernés par la prime de transformation, fixée à 2 DA le litre, sont aussi identifiés dans le cahier des charges signé conjointement avec la DSA.

Coordination organisationnelle

Afin de mieux organiser les activités de collecte et de transformation et de garantir un approvisionnement sans interruption en quantité et qualité, le collecteur et le transformateur s'engagent, chacun de son côté, à respecter les conditions générales d'hygiène et qualité du lait cru collecté et transformé, à éviter toute opération de nature frauduleuse sur les quantités et la qualité et à signaler aux services compétents de la DSA tout changement d'activité.

Tous les refus de livraison enregistrés auprès des laiteries sont en relation directe avec un degré d'acidité élevé ou trop bas comparativement à la norme admise (pH neutre). Les mini-laiteries qui ne disposent pas de laboratoire se li-

mitent uniquement aux tests banals (pH, mesure de la densité de la teneur en eau ajoutée, test de sédimentation..) et surtout, au contrôle visuel.

Coordination opérationnelle

La date et le lieu de livraison sont parfaitement définis. Les collecteurs sont équipés de citernes iso-thermiques et de camions frigorifiques adaptés (cas des unités de transformation).

Mécanisme de règlement

Système de contrôle

Les collecteurs et les laiteries sont soumis à des contrôles réguliers effectués par les services des DSA. Ils sont tenus dès lors à faciliter l'accès à leurs unités aux représentants de la DSA dûment mandatés pour tout contrôle.

Les sanctions prévues à toute fraude constatée et prouvée entraînent un remboursement du montant intégral du soutien consenti et des frais y afférents. L'agent est en outre exclu de tout programme de soutien de l'Etat, avec toutes les conséquences administratives et judiciaires. Les éventuels litiges sont soumis, de la même manière que pour les éleveurs, au règlement à l'amiable par la commission locale et/ou par la commission nationale d'arbitrage. En cas de non règlement, il est fait appel aux juridictions territoriales compétentes.

Le système de garantie et la durée de contrat des transformateurs sont similaires à ceux des éleveurs laitiers.

4.2.3. Analyse des relations contractuelles en secteur informel

Dans le secteur informel, la forme contractuelle, entre le producteur et l'aval de la filière (détaillants et cafétérias), se fait sous forme orale. Ainsi, le producteur s'engage moralement à livrer une quantité journalière déterminée de lait, selon certaines conditions de qualité et de prix.

Les raisons d'un contrat oral sont en fait logiques à cause d'abord de la faiblesse des quantités écoulées par ce circuit et de l'interdiction par la loi de toute manipulation de ce produit en dehors du circuit formel. Mais le contrat oral est plus répandu et plus pratique pour au moins deux raisons:

- la volonté de tisser des liens sociaux forts entre les agents impliqués à l'intérieur de la même zone géographique et en dehors de tout contrôle administratif;
- les engagements contractuels oraux donnant aussi l'impression d'être moins obligatoires et donc plus flexibles et pouvant être modifiés à tout moment.

Le contrat oral renferme des conditions que les deux parties de la transaction s'engagent à respecter. La durée du contrat est généralement indéterminée dans le contexte de la convention. Ces conditions concernent la quantité, la qualité et le prix. Mais la durée de validité de certaines conditions, en particulier celle du prix, peut varier en fonction de la conjoncture du marché.

Selon sa destination, le lait même acide est accepté par des détaillants mais à des prix négociables au jour le jour

(de toute façon, inférieurs à 22 DA/ litre) du moment qu'il est destiné à être transformé en lait caillé ou en lait fermenté.

Le prix payé aux producteurs change selon la région, selon le mode et le lieu de vente, etc. Ainsi, le prix du lait vendu à proximité ou au niveau des fermes, par le producteur lui-même, est actuellement de 45 à 50 DA le litre, dépassant de loin le prix pratiqué dans le circuit formel. Vu cette différence de prix et le mode de paiement cash, les éleveurs implantés à proximité des agglomérations urbaines cherchent souvent à mieux valoriser leur production en la vendant eux-mêmes.

Dans leurs relations avec les détaillants, l'éleveur s'engage à livrer le lait soit dans des récipients en plastique soit dans des bouteilles de boissons gazeuses recyclées, généralement le matin et plus rarement le soir.

4.2.4. La coordination horizontale

Le niveau organisationnel entre acteurs de la filière est quasi inexistant en amont et très fort en aval. L'organisation identifiée en amont de la filière concerne l'union des éleveurs. A l'aval de la filière, les industriels sont réunis dans le cadre de l'Union nationale des transformateurs.

L'organisation des producteurs laitiers se veut une structure de coordination entre les producteurs mais également d'intermédiation avec les autres acteurs. L'organisation, et par le biais de ces représentants dans chaque wilaya, a assisté à plusieurs réunions et manifestations. Elle a émis des propositions et a exprimé ses positions vis-à-vis de tout acte de développement en relation avec la production laitière. Cependant, dans la réalité, elle a été exclue de toute négociation avec les pouvoirs publics et de toute décision en relation avec le développement du secteur. Elle demeure donc une structure formelle à laquelle l'administration peut faire appel à l'occasion pour légitimer des objectifs précis ayant des fins politiques ou des fins de développement. L'union est ainsi très fragile et sa légitimité auprès des éleveurs est de plus en plus contestée.

Cependant, l'organisation des industriels privés a déclenché plusieurs grèves successives en 2007 pour protester contre les effets de la hausse de la matière première sur les marchés mondiaux face à une fixation du prix du LPC à la consommation. L'une de ces revendications reste la révision à la hausse du prix actuel du lait en sachet, ce qui constituerait pour eux le préalable pour une poursuite de leur activité, voire pour survivre. La réponse des pouvoirs publics était de garder le prix du lait toujours fixé à 25DA le litre, avec un approvisionnement des laiteries en amont de poudre de lait à raison de 156 DA le kilogramme.

5. Discussion des résultats et conclusion

L'approvisionnement en lait et produits laitiers de la région du Chélif fait intervenir différents types de relations entre acteurs permettant l'échange de flux physiques, informationnels et monétaires. Ces relations concernent les acteurs impliqués directement dans la filière, les éleveurs, les collecteurs et les transformateurs, dont les relations sont dé-

terminées par l'Etat par le biais des DSA. Ainsi, les quantités, la qualité, les conditions d'hygiène sont dictées par les cahiers des charges signés conjointement entre les DSA et chaque acteur.

Par conséquent, on peut affirmer que, dans notre pays, le nouveau plan de développement agricole renforce les principaux instruments de la régulation de la filière en les gardant entre les mains de l'Etat. Il est de ce fait loin des tendances à la libéralisation caractéristiques du développement international sous l'égide des organisations internationales et de l'OMC en particulier. Cependant, ces dispositifs publics, prenant en compte la spécificité du produit, permettront d'inciter davantage les agents intervenant à produire plus, en valorisant les avantages accordés en vue de sécuriser l'approvisionnement.

Dans ce contexte, les formes de coordination existantes varient d'une région à une autre et selon la nature du système (formel ou informel). Le système informel, bien qu'il soit officiellement réprimé, est un véritable système d'organisation économique et social dans la mesure où il arrive à assurer une coordination mixte dépassant le marché ponctuel à travers des accords réciproques basés beaucoup plus sur la confiance et des relations contractuelles orales. La réputation et la confiance sont donc au cœur des transactions.

Les formes de coordination formelles se situent entre les accords de type "contrat spécificité des produits" et les "contrats facteurs de production". Le circuit des mini-laïteries privées est plus efficace que celui de la filiale publique de GIPLAIT du fait de cette capacité à recourir à différents mécanismes de coordination hybride pour assurer l'approvisionnement. Ainsi, les rapports entre certaines mini-laïteries et leurs fournisseurs (éleveurs) et clients sont proches d'un processus d'intégration verticale partielle. Dans ce système de forte assistance, l'intégration verticale devient une solution inéluctable de garantie d'un approvisionnement régulier en lait cru et un écoulement permanent des outputs.

En effet, arriver à quantifier les coûts de transaction reste une tâche très difficile, notamment pour l'évaluation du risque. Ce risque est d'autant plus important pour les transformateurs s'ils doivent faire face à une libéralisation totale des marchés.

Les mutations des marchés agricoles à l'échelle mondiale engendrent de nouveaux besoins quantitatifs et qualitatifs pour les consommateurs, ce qui nécessite une meilleure organisation des stratégies d'approvisionnement et de commercialisation avec des mécanismes institutionnels appropriés. Il s'agit dans ce sens de mieux encadrer le secteur informel dans le souci de le formaliser, de continuer à accompagner les acteurs concernés et de procéder à une libéralisation progressive des prix, notamment des prix à la consommation dans l'objectif d'une meilleure allocation des ressources.

Pour le secteur informel, il ne s'agit pas de réprimer ni de supprimer une activité ancestrale qui a fait son apparition

bien avant le secteur industriel légal et est source d'emplois et de revenus pour des milliers de personnes. En outre, la meilleure manière est de créer une organisation économique et sociale (association, coopérative, ...) de ce secteur en vue de le dynamiser, de l'accompagner afin de produire du lait de qualité et d'intégrer en conséquence l'économie de marché dans la transparence et la légitimité. Cette organisation n'est possible qu'avec la participation active des différents acteurs concernés par l'activité en question dans un contexte législatif adapté.

La pérennité de l'élevage dépend non seulement des stratégies

que les éleveurs doivent développer mais également de celles des autres partenaires de la filière (Hammami *et al.*, 2011), entre autres l'Etat. La politique doit appuyer les initiatives visant à mieux soutenir les éleveurs, à renforcer la capacité de résilience remarquable qu'offrent les agricultures familiales (Bessaoud, 2008) et poursuivre les efforts déjà entrepris pour la réhabilitation de la filière lait, initiée dans le cadre du PNRDA.

Le développement de la filière ainsi que l'ouverture à d'autres marchés nécessitent, à côté de ces dispositifs, la mise en place de dispositifs publics comme des textes réglementaires sur les normes de qualité, prenant en compte la spécificité des produits laitiers locaux. Ces dispositifs complémentaires permettront d'obtenir des avantages compétitifs en valorisant mieux la qualité spécifique de ces produits mais également en sécurisant, de façon complémentaire, l'approvisionnement et les débouchés de ces produits.

En définitive, l'ensemble des acteurs de la filière lait sont aujourd'hui, et plus que jamais, invités à mieux s'organiser en mettant en place des contrats écrits en vue d'assurer le meilleur approvisionnement possible en termes quantitatifs et qualitatifs avant d'affronter réellement une ouverture dont les conséquences pourraient être désastreuses.

Références bibliographiques

Bessaoud O., 2008. La crise alimentaire mondiale: quels enseignements pour les politiques publiques agricoles dans les PSEM? *New Medit*, 7 (4): 2-3.

Brousseau E., 1993. Les théories des contrats: une revue. *Revue d'Economie politique*, 103(1) janvier-février.

Brousseau E., Codron J.M., 1998. La complémentarité entre formes de gouvernance: le cas de l'approvisionnement des grandes surfaces en fruits de contre-saison. *Economie Rurale*, 245-246: 75-83.

Callon M., 1999. Le réseau comme forme émergente et comme modalité de coordination: les cas des interactions stratégiques entre firmes industrielles et laboratoires académiques. In: Callon M., Cohend P., Curien N. et al.(éd.). *Réseaux et coordination*. Paris: Economica, pp.13-64.

CNIS (Centre national de l'informatique et des statistiques), 2009. *Séries statistiques du commerce extérieur de l'Algérie des années 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 et 2009*. Alger, Algérie.

Djermoun A., Chehat F., 2010. Les circuits empruntés par le lait local dans le Chélif en Algérie: importance du circuit informel. *Livestock Research for Rural Development*, 22, Article #199. Retrieved April 4, 2013, from <http://www.lrrd.org/lrrd22/11/djer22199.htm>

Douanes Algériennes. (2012). Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie (2000-2012), Ministère des finances.

Favereau O., Thévenot L., 1996. Réflexions sur une notion d'équilibre utilisable dans une économie de marchés et d'organisations. In: Ballot G. (éd.). *Les marchés internes du travail: de la microéconomie à la macroéconomie*. Paris: PUF, pp. 273-313. Collection Economie.

Frem M., 2000. *Etude de transaction entre agents de la filière lait au Liban*. Montpellier: Institut agronomique Méditerranéen de Montpellier (IAMM), Programme urbanisation, approvisionnement alimentation local et sécurité alimentaire.

Granovetter M., 1985. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91: 481-510.

Hammami M., Soltani E., Bouraoui R., 2011. L'élevage laitier hors-sol en Tunisie: difficultés actuelles et incertitudes pour l'avenir (cas de Boumerdes - le Sahel tunisien). *New Medit*, 10 (1): 58-64.

Jaffée S. M., 1992. *How private enterprises organised markets in Kenya*. Washington: the World Bank.

Kaci. M., Sassi, Y., 2007. *Industrie laitière et des corps gras, Recueil de fiches sectorielles*. Agence nationale de développement de la PME, Juillet 2007.

Mantzavinos C., 2001. *Individuals, institutions and markets*. Cambridge University Press.

OXFAM, 2007. *Le commerce du lait: Un concentré d'injustice!* Document de Briefing d'Oxfam. <http://www.oxfam.sol.be/lait>

Padilla M., Bencharif H., 2001. Approvisionnement alimentaire des villes: Concepts et méthodes d'analyse des filières et marchés. In: Padilla M., Ben Saïd T., Hassainya J., Le Grusse P. (eds.). *Les filières et marchés du lait et dérivés en Méditerranée: état des lieux, problématique et méthodologie pour la recherche*. Montpellier: Ciheam, pp. 262-279. Options Méditerranéennes, B 32.

Padilla M., Frem M., Godart E., Haddad S., Tanriverdi D., 2004. Contribution du secteur informel à l'approvisionnement en produits laitiers des villes méditerranéennes: le cas de la Tunisie, du Maroc, du Liban et de la Turquie. *Revue Cahiers Agricultures*, 13: 79-84. http://www.johnlibbey-eurotext.fr/fr/revues/agro_biotech/agr/e-docs/00/03/FE/E6/article.phtml

Sindzingre A., 1998. Réseaux, organisations et marchés: exemples du Benin. *Autrepart*, 61: 73-90.

Williamson O. E., 1985. *The economic institutions of capitalism*. New-York: Free Press.

Williamson O. E., 1996. *The mechanism of governance*. Oxford: Oxford University Press.