

Table des matières

	Page
INTRODUCTION	6
CHAPITRE 1: PROBLEMATIQUE DE LA TRANSFORMATION ET DE LA COMMERCIALISATION DES VIANDES ROUGES EN TUNISIE	7
I. Problématique générale de la filière	7
1- Un appareil de production sous l'influence des aléas	7
2- Des stratégies spécifiques de développement insuffisamment coordonnées et ne couvrant pas tous les maillons	8
2.1- Le programme d'amélioration génétique	8
2.2- L'intensification de la production de viande	8
2.3- La protection de la santé animale	9
2.4- Au plan de la formation professionnelle	10
3- Un encadrement des acteurs économiques insuffisant	10
4- La politique des prix	12
II. Problématique spécifique des circuits de distribution et de transformation	13
CHAPITRE 2 : LES VIANDES ROUGES EN TUNISIE, DIAGNOSTIC DE LA SITUATION ACTUELLE	15
1- La production de viandes rouges	15
2- Les intervenants dans la filière des viandes rouges	17
3- Le commerce du bétail vif : les marchés aux bestiaux	18
3.1- Fonctionnement des marchés aux bestiaux	18
3.2. Les acteurs sur les marchés et leur rôle	19
3.2.1. Les éleveurs	19
3.2.2. Les maquignons	19
a. Rôle et modalités d'intervention des maquignons	19
b. La cascade des maquignons	20
c. Les problèmes rencontrés par les maquignons	20
d. Organisation de la profession de maquignon	21
3.2.3. Les chevillards	21
a. L'activité de chevillard	21
b. La problématique économique de l'activité de chevillard	21
4- L'abattage des animaux	22
4.1- L'abattage contrôlé	22
4.2- L'abattage non contrôlé	24
5- Les circuits de distribution des viandes rouges	25
5.1- Le commerce de gros	25
5.1.1- Les opérateurs	25
a- Les grossistes	25
b- Cas particuliers des chevillards	25
c- Les bouchers pratiquant le commerce de gros	26
5.1.2- la demande apparente du marché	26
a- Les collectivités publiques	26
b L'hôtellerie	26
c- Les établissements de restauration	26
5.2- Le commerce de détail	27
5.2.1. Les bouchers détaillants	27
5.2.2. Les grandes et moyennes surfaces (GMS)	27
a. L'approvisionnement des GMS	28
b. Les relations avec les fournisseurs	29
c. La négociation entre les fournisseurs et les GMS	29
d. La découpe pratiquée par les grandes surfaces	29
6- La transformation industrielle des viandes rouges	30
6.1- Le commerce de gros des viandes en l'état par les ateliers de grossistes	30
6.2- La découpe et la première transformation	32
6.3- La deuxième transformation	35

7- Consommation et habitudes alimentaires	37
7.1- Niveau de consommation des viandes	37
7.2- Habitudes alimentaires	38
7.3- Les tendances actuelles de la consommation	38
7.4- La consommation et le comportement des consommateurs	39
a- Segment 1 : le mode traditionnel	39
b- Segment 2 : le mode d'achat moderne ou citadin	40
8- Bilan importation – exportation	41
8.1- Les importations de viande bovine	41
8.2- Les importations de viande ovine	42
9- Conclusion	43
CHAPITRE 3 : LES SOCIETES DE DECOUPE, DE COMMERCE DE GROS ET DE TRANSFORMATION DES VIANDES ET LEURS MONOGRAPHIES	44
1- La capacité de production du secteur	44
1.1- La découpe et la première transformation	44
1.2- La deuxième transformation (charcuterie)	45
2- Analyse de l'activité des sociétés observées	45
3- Activités et répartition géographique des sociétés	47
4. L'analyse comparée des sociétés	48
4.1- Les infrastructures de base des sociétés	48
4.2- La capacité potentielle de transformation	49
4.3- Personnel et main d'œuvre	50
4.4- Activités d'approvisionnement des sociétés	51
4.5- Les produits commercialisés et les clients	52
5- Conclusion	54
CHAPITRE 4 : LES MODALITES DE TRANSACTION ENTRE LES DIFFERENTS INTERVENANTS	55
1- Les transactions éleveur maquignon	56
1.2- Les transactions maquignon chevillard	57
1.3- Les transactions maquignon - société de découpe	58
1.4- Les transactions entre les sociétés de gros/découpe et leurs clients	58
1.5- Les transactions entre les chevillards et leurs clients	59
1.6- Les GMS et les autres acteurs	59
2- Conclusion	60
	58

CHAPITRE 5 : ANALYSE COMPARATIVE DE LA SITUATION AVEC D'AUTRES PAYS	61
1. La demande et les déterminants de son évolution.....	61
1.1. La croissance démographique	61
1.2. Le revenu des ménages	62
1.3. Les habitudes de consommation	62
2. Les tendances récentes de la consommation des viandes	64
2.1. L'évolution quantitative de la consommation des viandes.....	65
2.2. La structure de la consommation de viande	65
2.3. Le déclin de la consommation de la viande bovine	67
3. Les tendances d'évolution de l'élevage dans certains pays européens.....	67
3.1. La structure l'élevage.....	68
3.2. L'organisation des éleveurs	68
4. Les tendances des marchés aux bestiaux et des abattoirs	68
4.1. Les marchés aux bestiaux	68
4.2. Les abattoirs	69
5. L'industrie de découpe et de transformation	70
5.1. La réglementation de l'abattage et de la transformation des viandes	71
5.1.1. Réglementation sanitaire des pays de l'Union Européenne.....	71
5.1.2. Le classement qualitatif des carcasses à l'abattoir	72
5.1.3. Le marquage de la qualité des viandes désossées	73
5.1.4. La normalisation de la découpe	73
5.1.5. La traçabilité.....	74
5.2. Le marketing des produits carnés en Europe	79
5.2.1. Les labels et les marques de viande.....	79
5.2.2. Des produits de plus en plus élaborés	81
6. Organisation des circuits de distribution dans certains pays Européens.....	84
6.1. Présentation de l'ensemble des circuits	84
6.2. Les évolutions touchant les circuits de distribution.....	85
6.2.1. L'importance croissante des services au détriment de la production	85
6.2.2. L'apparition de circuits directs ultra-courts	86
6.2.3. Le déclin des boucheries artisanales et le renforcement des GMS	86
6.3. Les relations et rapports de forces entre les acteurs.....	87
CHAPITRE 6 : LES OBJECTIFS STRATEGIQUES	89
CHAPITRE 7 : EVOLUTION PROSPECTIVE DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION	91
1. Evolution de la demande en viandes rouges	91
1.1. Evolution rétrospective de la demande globale de viandes rouges	91
1.2. Segmentation de la demande en viandes rouges dans le pays	93
1.3. Evolution prospective de la demande en viandes rouges	94
1.3.1. Estimation de la demande prévisionnelle des établissements hôteliers	95
1.3.2. Estimation de la demande prévisionnelle des collectivités publiques	96
1.3.3. Estimation de la demande à l'occasion de l'Aïd "El Idha"	96
1.3.4. Estimation de la demande prévisionnelle ménagère.....	96
1.3.5. Estimation de la demande projetée des GMS	97
1.3.6. Estimation de la demande future des boucheries modernes.....	97

1.3.7. Structure prévisionnelle de la demande en viandes rouges	98
2. Evolution des sociétés de commerce de gros de viande et produits transformés	99
2.1. Evolution rétrospective des sociétés de commerce de gros	99
2.2. Evolution prospective des sociétés de commerce de gros	100
2.2.1. Scénario défavorable.....	100
2.2.2. Scénario favorable.....	101
2.3. Pénétration des sociétés de commerce de gros sur le marché	102
2.4. Répartition régionale des sociétés.....	103
3. Evolution prospective des modalités des transactions commerciales entre les intervenants	104
3.1. Les différents circuits des flux physiques	104
3.2. Les modalités d'approvisionnement	107
3.3. Les déterminants du prix d'acquisition	108
4. Evolution prospective des nouvelles formes de distribution	109
4.1. Développement du réseau des GMS	109
4.2. Développement d'un réseau de boucheries modernes	110
4.3. Evolution des critères de commercialisation et de distribution	111
4.3.1. Normalisation et spécification de la qualité des viandes et des produits carnés	111
4.3.2. Instauration d'un système de classement qualitatif des carcasses	112
CHAPITRE 8 : LES DETERMINANTS DE L'EVOLUTION PROJETEE	118
1. Mise à niveau des outils de production et de prestation de service	118
1.1. Structuration et organisation de l'outil de production	118
1.2. Mise à niveau et organisation des marchés aux bestiaux	119
1.3. Mise à niveau de l'outil d'abattage et modernisation des abattoirs	120
1.4. Normalisation du système de transport du bétail et des viandes	121
2. Organisation et réglementation de l'exercice de certaines professions commerciales	122
2.1. L'organisation de l'exercice du commerce du bétail vif	122
2.2. Organisation de l'exercice du commerce de gros des viandes et des produits carnés	123
2.3. Normalisation de l'activité de transformation des produits carnés	124
2.4. Organisation de l'activité de Boucherie de détail	124
2.5. Renforcement des normes sanitaires et des mesures d'hygiène des établissements et des viandes	125
2.6. Instauration d'un système de traçabilité	126
3. Normalisation des viandes et des produits carnés	128
CHAPITRE 9 : LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT	129
1. Adaptation de la réglementation	129
1.1. Adaptation des textes régissant les normes sanitaires et l'hygiène	129
1.2. Réforme du système de taxation à l'abattage	130
1.3. Agrément des abattoirs.....	131
2. Formation continue professionnelle	132
2.1. Création d'un dispositif de formation professionnelle	132
2.1.1. Formation des éleveurs	132
2.1.2. Formation des bouchers	132
2.2. Organisation de séminaires et de journées d'information	134

2.3 Mise en place de cycle de formation au contrôle sanitaire	134
3. Adaptation des cahiers de charges des marchés publics de viande	135
4 .Promulgation d'une directive relative à l'approvisionnement des hôtels	136
5. Mise en place d'un observatoire spécifique à la filière des viandes.....	136
6. Mise en place d'incitations financières	137
ANNEXES	
Annexe1 : Fiches monographiques des sociétés	
Annexe2 : Données statistiques sur la consommation moyenne de viande	169
Annexe3: Répartition géographique de la population selon le lieu de résidence	173
Annexe4 : Evolution de la population tunisienne 2004 - 2014	175
Annexe5 : Production commercialisée par les sociétés de gros en 2005	177
Annexe6 : Action pilote de « mise à niveau d'un marché aux bestiaux »	179
Annexe7 : Action pilote de « mise à niveau d'un abattoir »	182
Annexe8 : Action pilote « catégorisation des viandes »	185
Annexe9 : Action pilote « Regroupement des producteurs »	187
Annexe10 : Liste codifiée des muscles à la base de la découpe bovine	192
Annexe11 : Principaux résultats de l'Etude de faisabilité et de mise en œuvre relative à la mise à niveau des circuits de distribution des produits agricoles et de la pêche	194
Annexe12 : Liste des tableaux (22 tableaux)	196

INTRODUCTION

La filière des viandes rouges est complexe non seulement par le nombre d'opérateurs qui y interviennent depuis la production jusqu'à la consommation, mais aussi par les diverses origines du produit et les différences des systèmes de production animale.

Les viandes rouges proviennent en Tunisie essentiellement des viandes bovine, ovine, caprine et à un degré moindre de la viande cameline et équine. L'appui et les encouragements de l'Etat à ce secteur, au cours des trois dernières décennies, ont permis d'améliorer les productions et de réduire les importations.

Au cours des premières décennies de l'indépendance, l'intervention de l'Etat soucieux de l'autosuffisance puis de la sécurité alimentaire, a concerné seulement le maillon de la production, à travers l'intensification et la diversification des systèmes de productions.

Les circuits de transformation et de commercialisation, la qualité et l'économie des productions sont à vrai dire des problématiques relativement récentes. Elles sont apparues en acuité, en fonction d'une part de l'amélioration des conditions de vie et des revenus de la société tunisienne et d'autre part par une conjoncture internationale considérant la compétitivité et la qualité comme seuls moyens de croissance et de développement économique.

Le diagnostic de la filière des viandes rouges, à travers une étude documentaire et des discussions avec des responsables de diverses institutions impliquées directement ou indirectement dans ce système (Ministère du Commerce, 2004)¹, (Société Ellouhoum, 2004)² nous permet de mettre le point sur les problématiques actuelles de cette filière.

En effet il ressort qu'au niveau global et en tenant compte des contextes économiques national et mondial avec les défis réels et les enjeux futurs, que l'Etat et tous les autres acteurs, doivent coopérer pour promouvoir la filière des viandes rouges. De l'examen des niveaux de fonctionnement et de régulation de la filière, les analyses dévoilent que malgré les nettes évolutions de l'amont de la filière, les maillons situés au milieu et en aval n'ont malheureusement pas évolué de la même façon pour être en conformité avec les normes et les bonnes pratiques généralement utilisées dans cette branche d'activité.

¹ Ministère du Commerce (2004) : Elaboration d'un plan directeur des marchés aux bestiaux de la Tunisie

² Société Ellouhoum (2004) : Rapport annuel d'activité

CHAPITRE 1: PROBLÉMATIQUE DE LA TRANSFORMATION ET DE LA COMMERCIALISATION DES VIANDES ROUGES EN TUNISIE

I. PROBLÉMATIQUE GENERALE DE LA FILIÈRE

De l'amont de la production jusqu'à la consommation finale des viandes rouges et en fonction des maillons de la filière, les problèmes constatés sont spécifiques et souvent en interaction dynamique.

1 - UN APPAREIL DE PRODUCTION SOUS L'INFLUENCE DES ALEAS

L'appareil de production est fragile et soumis à des aléas naturels et économiques. Il est constitué essentiellement de petits et moyens éleveurs (70% ont moins de 10 vaches) disposant d'exploitations agricoles de petite taille³ (70 % ont moins de 10 ha) et dispersées dans des zones de production à conditions climatiques naturelles. Cet appareil se caractérise particulièrement par :

- Des systèmes de production multiples (intensif, semi intensif, intégré à l'exploitation, hors-sol,....) et insuffisamment adaptés à l'environnement des exploitations.
- Un niveau de technicité des éleveurs souvent limité et se trouvant en déphasage par rapport aux technologies de valorisation des ressources animales, végétales et alimentaires.
- Des agriculteurs disposant de moyens financiers limités pour développer leurs activités d'une façon durable. N'ayant pas de garantie, l'accès aux institutions de financement leur est difficile voire pratiquement impossible.
- L'information sur les marchés non fiable et ne fournissant pas aux éleveurs les éléments nécessaires pour la prise de décision.

En absence d'informations fiables sur les transactions commerciales (transparence), l'accès au marché devient difficile et sans intérêt aux éleveurs. Ils se trouvent ainsi emprisonnés dans un système où seul l'intermédiaire disposant de moyens financiers, impose sa propre loi en faisant prévaloir ses intérêts immédiats sans se préoccuper de l'impact qu'il peut générer sur l'appareil de production.

³ La taille des exploitations agricoles n'a pas évolué et a même tendance plutôt à diminuer dans certaines régions, du fait du problème de l'héritage

Tous ces handicaps agissent malheureusement sur les éleveurs et leur appareil de production pour les enfoncer davantage dans leur isolement et aggraver leur situation en générant des effets fort nuisibles sur leur développement.

2- DES STRATEGIES SPECIFIQUES DE DEVELOPPEMENT INSUFFISAMMENT COORDONNEES ET NE COUVRANT PAS TOUS LES MAILLONS

Certains programmes de développement du secteur des viandes sont fragmentaires et ne concernent que la production à la ferme. Les maillons situés en aval de la filière (commercialisation, transformation, qualité du produit, ...) ne sont pas pris en considération par les programmes d'appui et sont laissés pour compte.

Il faudrait noter que la majorité de ces programmes avaient pour objectif l'amélioration de la production laitière ; celle de la viande est plutôt une dérivée. Parmi les programmes ciblant les producteurs (éleveurs), on peut citer particulièrement les programmes suivants :

2.1- Le programme d'amélioration génétique, de portée limitée, a été initié et orienté presque exclusivement par l'Administration et l'Office de l'Elevage et des Pâturages, sans implication réelle des compétences scientifiques et des représentants des éleveurs dans la définition des objectifs stratégiques, l'élaboration et la mise en œuvre des programmes.

Les éleveurs ont souvent joué un rôle passif se contentant d'observer et d'accepter ce qui leur est proposé sans avoir la possibilité de participer aux évaluations, lorsqu'elles ont lieu. A leurs yeux, ces programmes (depuis l'élaboration du schéma de sélection, la production de semences animales, l'acte d'insémination, le choix des accouplements, jusqu'à l'évaluation du bilan génétique...), ne semblent pas avoir d'objectifs clairement établis avec les argumentaires nécessaires et présenter suffisamment de motivations.

La stratégie d'amélioration génétique, orientée vers la production laitière, semble totalement déconnectée des autres maillons de la filière des viandes.

2.2- L'intensification de la production de viande a fait, quant à elle, l'objet d'efforts discontinus. Aussi, durant les années «70/80», un projet intégré d'innovation et d'appui aux éleveurs avec l'assistance de la FAO (Projet FAO/SIDA) a été initié. Le projet a encadré les éleveurs depuis la planification de la production jusqu'à l'abattage et l'écoulement des animaux en passant par les étapes intermédiaires. Des facilitations de différentes natures et à différents stades ont été accordées aux producteurs pour les aider à surmonter les contraintes et les obstacles (approvisionnement en veaux maigres et en aliments composés, surveillance sanitaire, financement des achats, coordination au niveau de l'écoulement,...).

Achevé en 1986, ce projet a joué le rôle de noyau dur d'un groupement interprofessionnel. Il a permis de mobiliser jusqu'à 10.000 taurillons par an, des centaines d'éleveurs et un volume important de viande rouge dont le marché avait grand besoin.

Une telle action n'a pas été suivie par d'autres pour garantir la pérennité de ce genre d'actions de mobilisation et de valorisation des ressources.

2.3- La protection de la santé animale, telle que mise en œuvre, pose problème du fait d'une part de la petite taille des troupeaux et de la dispersion des éleveurs et d'autre part du mode d'intervention de l'Administration (monopole de fait) dans l'exécution des programmes de prophylaxie et de lutte contre les risques sanitaires.

La libre circulation du cheptel et l'absence d'identification individuelle des animaux constituent un facteur majeur de propagation des maladies contagieuses et rendent difficile tout plan de contrôle sanitaire du cheptel bovin et ovin.

Tout comme pour les programmes de production, en absence d'un réseau d'épidémiologie surveillance organisé et disposant des moyens nécessaires, il devient actuellement difficile de dépister et de détecter de façon précoce les maladies et de diffuser les informations sanitaires auprès des intervenants au moment opportun.

La faiblesse voire l'absence d'organisations professionnelles appropriées des éleveurs est derrière leur implication timide dans les programmes de développement des productions. Les éleveurs sont de ce fait souvent passifs et attendent l'intervention des services de l'administration et la prise en charge par l'Etat de leurs problèmes.

Les moyens financiers limités et l'absence de motivations n'ont pas permis aux éleveurs de s'investir et d'assumer leur responsabilité au plan sanitaire. La faible disponibilité des produits vétérinaires, leurs prix relativement élevés et leur éloignement des zones d'élevage n'incitent pas les éleveurs à prendre correctement soin de leurs animaux.

La démarche assurance qualité, telle que pratiquée actuellement, ne permet pas de maîtriser les risques majeurs au niveau du maillon de la production et encore moins au niveau des autres maillons de la filière (transformation et distribution). Si bien que la situation actuelle se caractérise par :

- Une approche segmentaire des filières.
- Un contrôle sommaire se limitant à l'analyse des produits finis en aval de la filière.
- Les produits animaux en amont, avant tout processus de transformation, ne sont pas soumis aux mêmes obligations.
- Une multiplicité des intervenants en matière de contrôle officiel.
- Un chevauchement des compétences accompagné d'une absence de toute évaluation scientifique des risques.

- Une insuffisance de transparence et de crédibilité dans les relations interprofessionnelles entre les acteurs des différents maillons de la filière.

2.4- Au plan de la formation professionnelle, la dispersion, le niveau d'instruction des éleveurs et l'hétérogénéité des systèmes de production ainsi que le niveau technique des entreprises exerçant dans la filière, rendent difficile l'identification des insuffisances et le ciblage des programmes d'intervention sur le terrain.

La faiblesse d'organisation des acteurs économiques au niveau des différents maillons de la filière et la nature de leurs relations avec les institutions chargées de la formation et de la vulgarisation constitue un véritable handicap pour le bon accomplissement des missions de la formation professionnelle.

L'Administration s'est contentée de développer d'une façon unilatérale des programmes de vulgarisation et de formation professionnelle en ciblant seulement le maillon de la production (les exploitants agricoles) en utilisant souvent des méthodes de communication classiques où le bénéficiaire est toujours considéré comme un acteur passif.

Pour les autres maillons de la filière, le bilan est plutôt faible durant les quatre décennies écoulées car rien n'a été fait ou presque dans le domaine de la formation professionnelle (initiale et continue) à l'adresse du personnel (agents et patrons) des petites et moyennes entreprises (boucherie, triperie, unité d'abattage "Abattoir", unité de découpe et de transformation, ...).

3 - UN ENCADREMENT DES ACTEURS ECONOMIQUES INSUFFISANT

Les structures d'encadrement et d'appui n'ont pas évolué dans leur démarche et méthode de travail pour répondre au mieux aux besoins des acteurs économiques.

L'administration, si l'on excepte son intervention au niveau du maillon de production à travers les programmes de vulgarisation et d'assistance technique, n'a pas joué le rôle qui lui revient au niveau des autres maillons de la filière. Ces derniers étaient toujours laissés pour compte alors que d'autres secteurs industriels parfois stratégiquement moins importants ont retenu son attention et bénéficié de son appui.

Parallèlement à cette attitude, rien ou presque n'a été fait convenablement pour aider les professionnels à s'organiser et constituer leurs propres structures, de quoi leur permettre de se préparer à assumer certaines missions d'encadrement et à se responsabiliser davantage (stratégie de responsabilisation et d'organisation professionnelle accompagnée d'un réel plan d'opération s'attaquant à tous les aspects de la filière).

Dans ce sens, les organismes publics, en l'occurrence l'Office de l'Elevage et des Pâturages, l'Office de Développement Sylvo-Pastoral du Nord-Ouest et l'Agence de Vulgarisation et de Formation Agricole assurent un rôle d'encadrement insuffisamment efficient. Ils présentent les principales caractéristiques communes suivantes :

- Des missions multiples ne ciblant pas au mieux les besoins réels des acteurs actifs de la filière ; les champs d'application et les étendues de leur action ne sont pas suffisamment délimités et ont besoin d'être évalués,
- Une stratégie de désengagement de ces structures pour céder progressivement la place aux organismes professionnels, non encore opérationnels à leur tour,
- Un mode de gestion des activités contraignant, manquant de souplesse et inadapté aux besoins d'encadrement et d'accompagnement des producteurs, posant souvent un problème d'efficience par rapport aux objectifs stratégiques.

Seul le Groupement Interprofessionnel des Viandes et du Lait (GIVLAIT) représente l'interprofession dans la filière des productions animales. Sa mission, pertinente par ailleurs, se recherche encore. L'exercice de ses fonctions se trouve face aux handicaps suivants :

- Des missions et attributions multiples se focalisant particulièrement sur le maillon "production".
- Des outils et des mécanismes insuffisamment développés et souvent non adaptés au contexte pour permettre au GIVLAIT de jouer réellement le rôle qui lui revient.
- Une faible articulation fonctionnelle avec les autres structures de développement induisant parfois des relations conflictuelles.
- Une déconnexion avec les institutions de normalisation alors que son intérêt exige qu'il dispose d'une information actualisée sur l'évolution des normes internationales.

L'environnement professionnel est très limité, il ne s'est pas développé malgré les encouragements accordés à la filière des productions animales durant les trente dernières années. Sa situation peut être caractérisée par :

- Une organisation nationale "l'UTAP" en train de développer des activités ne relevant pas généralement de son ressort d'où une confusion totale dans les attributions et les rôles.
- Des associations de producteurs, encore à un stade embryonnaire et en nombre très limité.

- Des éleveurs ayant un état d'esprit et une mentalité non préparés à intégrer de telles structures.
- Des industriels complètement non impliqués dans la préparation de la production, leurs relations avec les producteurs se limitent pour leur très grande majorité aux seules transactions commerciales.

4- LA POLITIQUE DES PRIX

La politique des prix telle que pratiquée par les pouvoirs publics semble à l'évidence inadaptée au contexte économique actuel qui se caractérise par la libéralisation de l'économie où l'initiative privée, la transparence et à la liberté des prix prennent de plus en plus de place sur le marché.

Pour la viande par exemple, le prix est théoriquement libre à la production et au niveau du consommateur mais il se trouve par contre en face de deux contraintes de taille :

- La première, ayant lien avec la forme de présentation de la viande au client (avec os ou sans os) constitue un véritable frein à la modernisation et l'évolution du marché de la viande au détail et fait obstacle à toute innovation en matière de classification et de catégorisation des viandes rouges.
- La deuxième, ayant lien avec le contrôle des prix au niveau des bouchers détaillants qui sont tenus officieusement à ne pas dépasser une certaine limite de prix (seuil maximum). Une telle procédure est en contradiction avec la loi du marché où les prix sont censés être libres et suivre un cours (au moins saisonnier) en étant éclatés par type de morceau de viande répondant à des spécifications déterminées (filet, faux filet, pièce ronde, basse côte, jarret, ...).

Il faut noter aussi que faute d'une structuration du marché et en absence de marchés de gros régionaux de viande, le commerce des viandes rouges n'a pratiquement pas évolué durant les trois dernières décennies.

II. PROBLEMATIQUE SPECIFIQUE DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION ET DE TRANSFORMATION

Les circuits de distribution posent de sérieux problèmes du fait qu'ils n'ont pas suivi l'évolution des exigences de qualité, de transparence des transactions commerciales et de prix.

La filière viande a déjà fait l'objet de plusieurs ateliers de travail et d'un séminaire national organisé en 1996. Malgré les études entreprises (Plan directeur des abattoirs, Plan directeur des marchés aux bestiaux,...), peu de choses ont été réalisées sur le terrain. La situation n'a alors pas tellement évolué. Elle se caractérise actuellement en particulier par :

- Des intervenants multiples aux fonctions insuffisamment délimitées, n'ayant pas toujours la qualification nécessaire et ne disposant pas de carte professionnelle les habilitant à intervenir au niveau de certains maillons. Il en résulte une confusion et un désordre : le commerce du bétail vif, le commerce de gros de la viande et la première transformation de viande tels qu'ils se pratiquent constituent le meilleur témoignage de cette situation.

- Le commerce du bétail vif non normalisé et non réglementé est accessible à tout intervenant même sans qualification et ne remplit pas les conditions. Il se fait au gré du commerçant et du négociant en faisant prévaloir la loi du plus fort et du mieux informé.

- Des marchés aux bestiaux rudimentaires n'ayant pas suivi l'évolution de l'économie et ne disposant pas d'un minimum d'équipements permettant d'organiser les transactions commerciales d'une manière efficiente (réglementation rudimentaire, cahier de charges inexistant, contrôle sanitaire inexistant, identification du cheptel et traçabilité des opérations non établies, accès non réglementé, ...).

- Un transport de bétail non réglementé et non conforme aux bonnes pratiques généralement adoptées dans les pays développés.

- Des abattoirs et des tueries en surnombre, se trouvant dans un état sommaire et non conforme aux normes généralement admises dans le secteur et présentant de ce fait de gros risques sanitaires pour le consommateur et l'environnement.

- Des marchés de gros de viande rouge inexistant faute d'organisation et de réglementation spécifique.

- Des circuits de distribution non organisés et facilement accessibles à tout opérateur nouveau sans restriction et obligation aucune du fait de l'absence d'un cahier des charges réglementant le commerce des viandes, ...

- La découpe, mis à part quelques initiatives, est encore à un stade traditionnel et dans un état rudimentaire et pour cause l'absence d'ateliers organisés et d'une politique d'appui à la classification et la catégorisation des viandes rouges.

- Une industrie de transformation et de conditionnement dominée encore par des pratiques artisanales et traditionnelles avec tout ce que cela comporte comme inconvénients.

- Des industries de découpe et de transformation à très faible valeur ajoutée vu le faible degré de transformation des viandes et l'absence totale de valorisation des marques et normes de qualité.

- Un contrôle sanitaire de la filière des viandes rouges et une traçabilité défaillants à tous les stades de la chaîne de production (abattage, viande foraine, transport, découpe, transformation, stockage, ...).

- Une formation professionnelle au niveau de l'aval de la filière pratiquement inexistante.

Cependant, malgré les difficultés rencontrées aux plans financier et organisationnel des circuits de commercialisation, il faut noter le démarrage de quelques tentatives de la part de certains promoteurs dans le but de moderniser l'activité de découpe et de transformation en ciblant une catégorie de clientèle particulière (restauration, hôtellerie et certaines cités urbaines résidentielles).

CHAPITRE 2 : LES VIANDES ROUGES EN TUNISIE, DIAGNOSTIC DE LA SITUATION ACTUELLE

1- LA PRODUCTION DE VIANDES ROUGES

L'importance de la production se mesure à travers la place qu'occupent les viandes rouges dans le sous-secteur d'élevage et le secteur agricole d'une manière plus globale. Ce secteur englobe les viandes bovine, ovine, caprine et accessoirement cameline et équine. Il représente plus de 16% du produit agricole brut. La viande est considérée comme un produit stratégique du fait de ses impacts économique, social et écologique.

La structure de la production enregistre une nette évolution en faveur des viandes blanches. Les tableaux 1 et 2 reflètent cette tendance.

Tableau 1 : Evolution de la structure de la production des viandes (tonne)

Viande	Année	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Viande Bovine		42,6	43,7	45,2	45	46	50	52	52,4	56	50,2	46,7	47,8
Viande Ovine		37,8	39,6	41	40,5	43,4	46	47	48,6	50,7	44,7	45,2	45,7
Viande Caprine		6,7	6,7	6,7	6,7	8	8,5	8	8,1	8,3	8,2	8,2	8,5
Autres viandes		5,8	6	6,2	6,6	6,6	7	7,5	7,2	7,6	7,6	7,6	7,6
S/T Viandes rouges		92,9	96	99,1	98,8	104	111,5	114,5	116,3	122,6	110,7	107,7	109,6
Blanche		65	69,3	68,7	77,1	90	98,5	108	116	112,6	118,2	134,6	134,8
Total		157,9	165,3	167,8	175,9	194	210	222,5	232,3	235,2	228,9	242,3	244,4

Source : Budget économique 2006

Tableau 2 : Evolution de la structure de la production des viandes (%)

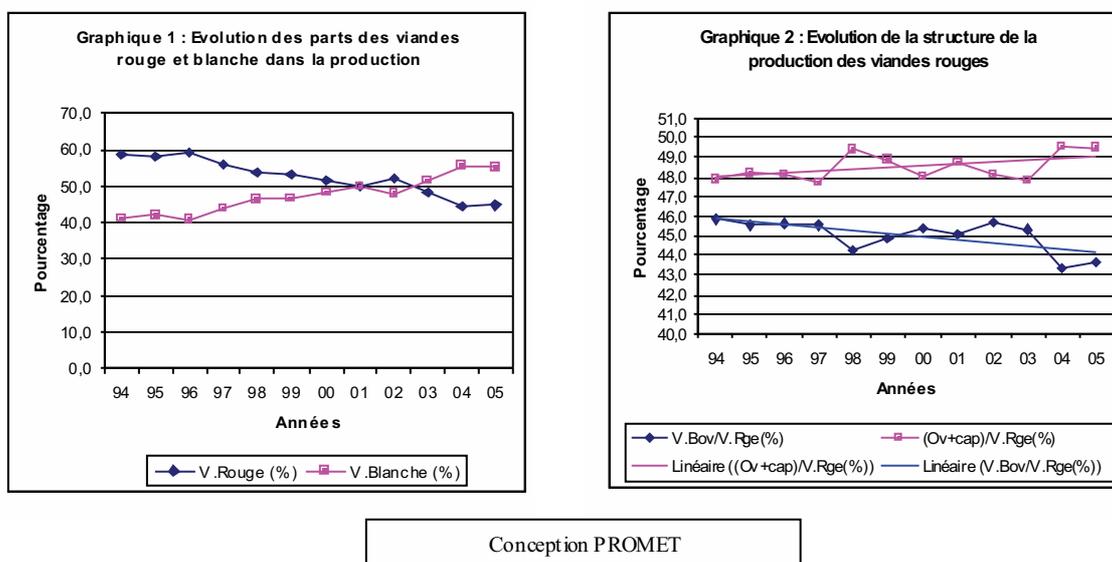
Viande	Année	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
V. Rouges (%)		58,8	58,1	59,1	56,2	53,6	53,1	51,5	50,1	52,1	48,4	44,4	44,8
V. Blanche (%)		41,2	41,9	40,9	43,8	46,4	46,9	48,5	49,9	47,9	51,6	55,6	55,2
Total (%)		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
V. Bov/V. Rges (%)		45,9	45,5	45,6	45,5	44,2	44,8	45,4	45,1	45,7	45,3	43,4	43,6
(Ov+cap)/V. Rges (%)		47,9	48,2	48,1	47,8	49,4	48,9	48,0	48,8	48,1	47,8	49,6	49,5
Autres viandes/V. Rge		6,2	6,3	6,3	6,7	6,4	6,3	6,6	6,1	6,2	6,9	7,0	6,9

Source : Conception PROMET

Il ressort de cette évolution que les viandes blanches (poulet de chair et dinde) ont pris le pas sur les viandes rouges, en passant de 41,2% à 55,2% de la production durant la période 1994-2005 occupent ainsi plus de la moitié de la production. Les viandes rouges qui représentaient en 1994 près de 60% de la production, n'en couvrent plus que 44,8% en 2005.

Au sein de la catégorie des viandes rouges, la viande bovine tend à perdre du terrain au profit de la viande ovine et de la viande caprine (voir tableau 2).

Si l'on suppose qu'il n'y a que peu de stocks de viande, vu que la production locale couvre à peine la consommation et que de temps en temps on a recours à des importations pour couvrir les besoins de la demande, on peut alors affirmer sans gros risque de se tromper que la consommation a également observé le même bouleversement de tendance que la production et qu'elle en a été à l'origine. Les graphiques 1 et 2 montrent cette évolution :



Le graphique 1 montre que probablement c'est au cours de l'année 2003, que l'inversion des parts des viandes blanche et rouge dans la production s'est opérée au profit des viandes blanches.

En raisonnant sur la consommation dans une hypothèse de quasi absence de stockage, on peut dire que le resserrement des conditions économiques et la flambée des prix des viandes rouges a favorisé le transfert progressif de la demande sur les viandes blanches.

Par ailleurs, la réflexion en termes de prix pourrait également expliquer la nette baisse de la part des viandes bovines et l'augmentation de celle des viandes ovines au sein de la production (consommation) des viandes rouges (graphique 2). L'argument des prix pourrait également expliquer cette tendance. Le prix de la viande bovine était plus bas que celui de la viande ovine, jusqu'à la fin des années « 80 » et début des années « 90 ». Depuis le milieu des années « 90 », le prix de la viande bovine a rattrapé celui de la viande ovine et l'a même dépassé par moment.

2- LES INTERVENANTS DANS LA FILIERE DES VIANDES ROUGES

La filière des viandes rouges est constituée d'un ensemble d'acteurs et d'Institutions qui se succèdent et se complètent depuis la production jusqu'au stade de la consommation en passant par les différents maillons : la Production (éleveurs) - le commerce de bétail vif (collecteurs, maquignons) - abattage (abattoirs publics et privés, chevillards, bouchers) - découpe (société de gros) - la transformation (société de découpe et de transformation) - la distribution (GMS, bouchers) et la consommation. La figure 1 présente ces différents maillons.

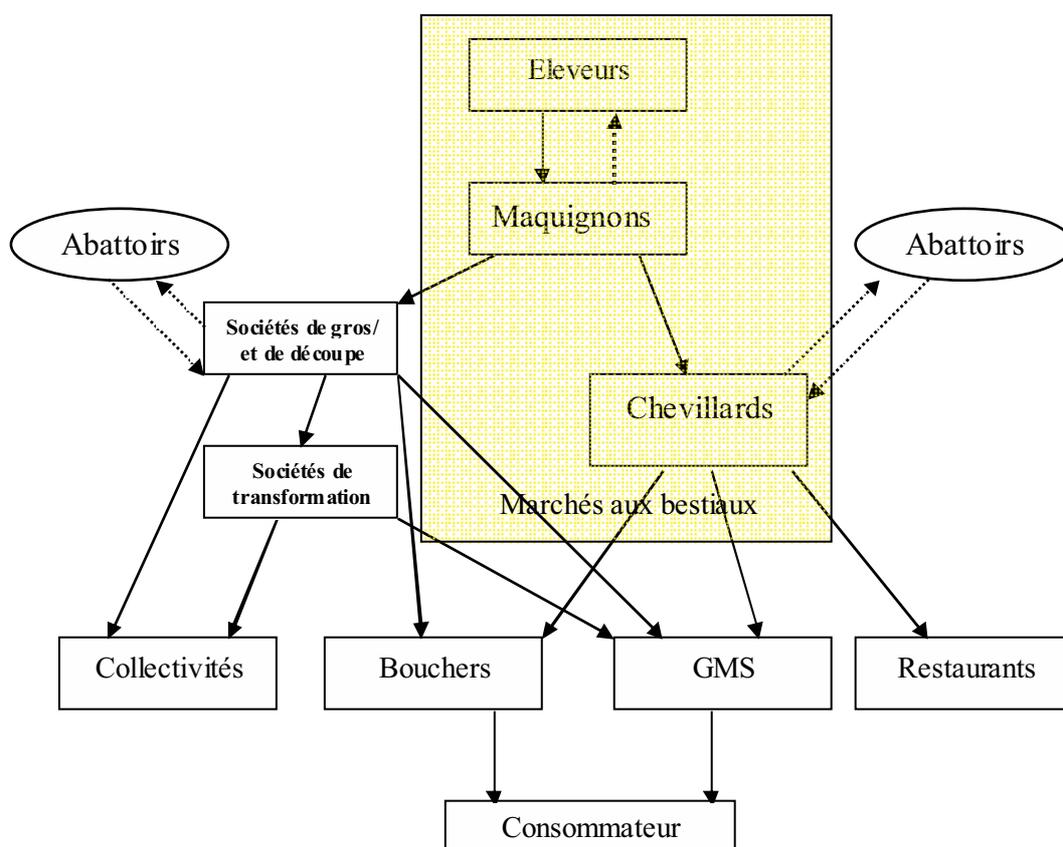


Figure 1 : Les maillons de la filière viandes rouges

Source : Elaboration PROMET

Ces acteurs n'ont pas toujours la qualification requise et ne disposent pas d'une carte professionnelle qui les soumettrait à des obligations professionnelles envers leurs métiers

3- LE COMMERCE DU BETAIL VIF

Le commerce du bétail vif constitue un maillon qui vient juste après la production, il concerne l'ensemble du cheptel bovin, ovin, caprin, camelin et équidé. Il se passe principalement dans les marchés aux bestiaux et accessoirement sur les lieux d'élevage.

3.1- Fonctionnement des marchés aux bestiaux :

Un marché aux bestiaux est en fait un lieu de rencontre constitué généralement d'un espace d'une certaine dimension disposant d'un enclos ou pas où les acteurs économiques (éleveurs, maquignons, négociants, bouchers, ...) se rencontrent périodiquement (généralement une fois par semaine, sauf à Tunis) pour procéder à des transactions commerciales qui font l'objet le plus souvent de négociations de prix directement entre l'acheteur et le vendeur ou d'une façon indirecte par l'intermédiaire d'un négociant.

On compte 225 marchés aux bestiaux permanents et fonctionnels dans le pays, ils sont inégalement répartis entre les régions (30% au Nord, 45% au Centre et 22% au Sud). L'ouverture de ces marchés est à 90% hebdomadaire ; les 10% restant fonctionnent deux fois par semaine.

Selon le cas, ils sont soit la propriété des communes soit celle des conseils régionaux des gouvernorats. Leur exploitation est assurée le plus souvent directement par les communes (gestion directe) et parfois par des opérateurs privés sous forme de concession à durée déterminée.

Les marchés aux bestiaux tels qu'ils existent ne disposent pas des équipements les plus élémentaires pour : l'enregistrement des flux d'une manière détaillée, la surveillance de l'état sanitaire des animaux commercialisés, la sécurité des animaux et leur confort durant leur séjour sur le marché, la transparence des prix pratiqués, l'établissement des cours et l'analyse des tendances du marché.

L'espace abritant le marché aux bestiaux n'est ni compartimenté ni équipé pour recevoir le cheptel d'une façon organisée.

L'exploitation de ces marchés n'est pas soumise à un cahier de charges spécifique. L'exploitant ne se sent pas, de ce fait, obligé de respecter les règles d'hygiène et de sécurité ainsi que la pratique de la transparence des prix ; il n'a d'obligation que de payer le loyer.

D'une façon générale les conditions actuelles d'exploitation et l'état dans lequel se trouvent les marchés aux bestiaux dans leur totalité, excepté partiellement celui de la société Ellouhoum, ne permettent pas d'organiser correctement la gestion des flux du cheptel et d'instaurer la transparence relative aux transactions commerciales.

Les transactions commerciales ne se font pas au poids mais plutôt à la tête sur la base d'une simple appréciation de l'état général de l'animal. L'acquéreur (ou le vendeur) propose généralement un prix forfaitaire qui sert souvent de base de négociation.

La formation du prix est réglée par des mécanismes fortement influencés par des phénomènes aléatoires difficilement maîtrisables du fait de l'état actuel de l'organisation du commerce du bétail vif dans le pays : libre circulation et passage des animaux à travers plusieurs marchés, la traçabilité est encore une notion étrangère aux circuits de commerce, interposition de plusieurs d'intermédiaires favorisant la spéculation.

3.2- Les acteurs sur les marchés et leur rôle :

Le rôle de ces acteurs est dans la plupart des cas non soumis à la réglementation. Selon le cas, il est décrit dans ce qui suit.

3.2.1- Les éleveurs :

Le rôle habituel des éleveurs sur les marchés consiste à exposer leur bétail pour l'écouler. Néanmoins, en tant que fournisseurs de bétail, ils n'interviennent que très timidement. En effet, dans le cas où ils réussissent à faire parvenir leurs bêtes sur les places de marché, ils revendent aux maquignons. Dans les autres cas, faute de moyens de transport accessibles, les éleveurs, notamment les petits parmi eux se trouvent obligés de vendre leurs bêtes aux collecteurs. Ces derniers les transportent aux marchés et les revendent pour leur propre compte aux maquignons.

3.2.2- Les maquignons :

Le maquignon intervient entre l'éleveur et l'acheteur final du bétail vif (chevillard, boucher ou société de gros, ...) en achetant le bétail et en le revendant pour son propre compte.

Les maquignons sont de vrais « market makers » (faiseurs de marché), au sens où ils interviennent lourdement dans l'orientation du prix et des quantités et donc du marché dans son ensemble.

a. Rôle et modalités d'intervention des maquignons :

Les maquignons achètent et collectent les bêtes de plusieurs marchés de l'intérieur du pays. Ils ont souvent un rayon d'action très large.

Les maquignons opèrent à l'intérieur du pays dans les zones qui entourent les marchés à bestiaux de petites et moyennes tailles. Ils achètent aussi bien sur ces marchés, qu'on pourrait qualifier de secondaires, que directement chez les petits éleveurs hors marché, sur les lieux de l'élevage.

Cette pratique de transaction hors marché se fait généralement au détriment des éleveurs et au profit des maquignons qui sont beaucoup plus informés sur les prix et les tendances de l'offre sur les différents marchés du fait de leur rayon d'action très large.

La hiérarchie des marchés en terme de taille fait que les maquignons interviennent parfois sur la même bête à plusieurs reprises en se relayant ce qui se ressent sur le prix de la bête d'une manière très sensible en l'entraînant vers le haut.

b. La cascade des maquignons :

Trois principaux niveaux d'intervention ont été identifiés :

- **Les maquignons transporteurs (les jallabas)** : Ils sont généralement de petite taille et de surface financière faible. Ils jouent les premiers rôles de collecteurs en amont et dans les marchés de l'intérieur.

- **Les maquignons de « première main »** : Ils opèrent presque d'une manière permanente sur les marchés aux bestiaux les plus importants (Tunis, le Fahs, ...). Les maquignons transporteurs sont souvent des associés, voire des sous-traitants des maquignons « première main ». Disposant d'une surface financière plus élevée, ces derniers achètent des animaux aux « jallabas » et aux éleveurs tôt le matin et dès leur entrée au marché, lorsque cela est possible. Les maquignons de « première main » revendent ensuite les bêtes à des chevillards ou à des éleveurs selon le cas mais également à une autre catégorie de maquignons, qu'on peut qualifier de « commerçants établis ».

- **Les maquignons « établis »** : Ce sont les poids lourds du marché en terme de surface financière et de volume d'intervention. Ils opèrent d'une manière sédentaire en tant que grossistes achètent et stockent le bétail dans des étables louées en attendant de les écouler le moment venu.

Cette succession de maquignons est un facteur d'augmentation artificielle du prix du bétail par le jeu de la cascade des transactions entre éleveurs, maquignons du 1er, 2ème et 3ème degré et chevillards. Cette mécanique fait parfois que le prix d'un bovin, d'après certaines sources, augmente de 200 à 300 dinars entre la première vente (par l'éleveur ou le « jallab») et la dernière vente au chevillard.

c. Les problèmes rencontrés par les maquignons :

Il y a lieu de noter que les maquignons reconnaissent quand même rencontrer des difficultés inhérentes à :

- La garde de leur bétail invendu.
- L'alimentation du bétail en attendant les transactions de vente.
- L'état délabré des étables qu'ils louent pour garder le bétail proposé à la vente.

- La marge bénéficiaire qui reste minime du fait de la concurrence accrue*, entre les maquignons et la multiplication des niveaux de transaction.

d. Organisation de la profession de maquignon :

La profession des maquignons n'est pas organisée du tout. Les aspects suivants sont pour le moins étonnants :

- Les maquignons n'ont pas de carte professionnelle.
- En tant que commerçants ou négociants, ils n'ont pas de patente.
- Malgré que certains maquignons réalisent un chiffre d'affaires important, tous ces acteurs ne sont pas soumis à un régime fiscal approprié à leur activité.
- La seule contribution (taxe) qu'ils paieraient est celle exigée par les gérants des marchés aux bestiaux et qui équivaut à 2% de la valeur inscrite par bête vendue. Cette somme est souvent répercutée sur l'acheteur.

3.2.3- Les chevillards :

a. L'activité de chevillard :

C'est l'acheteur qui intervient en dernier ressort dans le maillon du commerce du bétail vif. En général, son activité commence par l'achat du vif et se confond avec l'abattage et la distribution des carcasses.

Cette activité semble plus utile dans la filière que celle de maquignon. En effet le chevillard joue un rôle plus actif dans la filière au niveau des maillons de l'abattage et de la distribution des viandes rouges.

Dans beaucoup de cas, le chevillard cumule avec son activité de base d'autres activités telles que : la découpe, la vente de la viande en carcasses à d'autres bouchers ou à des GMS et la boucherie au détail, ...

b. La problématique de l'activité de chevillard :

Tout comme la profession de maquignon, celle de chevillard n'est pas organisée. Les chevillards ne disposent pas non plus de cartes professionnelles ni d'identifiant fiscal. Ils échappent de ce fait à tout régime fiscal qui a plutôt un lien avec leur activité de base.

En terme de niveau d'instruction et de qualification professionnelle, les chevillards sont très faiblement lotis. Ils sont généralement formés sur le tas et ne bénéficient d'aucune formation organisée durant leur carrière ni par la profession, ni par le système public de formation professionnelle.

* A titre d'exemple, sur le marché aux bestiaux d'El Fahs, il y aurait, selon les responsables du marché, quelques centaines de maquignons (200 à 300) qui interviendraient d'une façon assez régulière.

Etant donné le manque de contrôle et d'organisation de la profession, beaucoup de pseudo chevillards et de bouchers chevillards exercent dans la clandestinité. Cette partie « obscure » de la profession semble malheureusement brasser une grande partie des quantités de viande écoulées sur le marché de consommation. Selon certaines estimations la part manipulée par ce type d'intervenants avoisinerait les 70% des quantités totales mises sur le marché.

En terme de transparence économique, les chevillards interviennent en majorité au nom de leurs clients, (les bouchers) et n'apparaissent pas de ce fait dans la comptabilité des marchés aux bestiaux ou des abattoirs où ils interviennent comme le veut la réglementation en vigueur.

Le chevillard est la deuxième partie intervenant dans la formation du prix de la bête ou du kilo négocié. Lorsque le chevillard achète directement à l'éleveur, l'avantage est souvent au profit du chevillard du fait qu'il agit comme grossiste connaisseur de la qualité et des spécificités techniques du bétail et du fonctionnement du marché aux bestiaux.

4 - L'ABATTAGE DES ANIMAUX

Les conditions dans lesquelles s'effectue l'abattage conditionnent largement la qualité de la viande comme produit fini. En Tunisie, il existe deux modes d'abattage :

- L'abattage pratiqué dans les abattoirs municipaux soumis à la réglementation officielle (loi 64-66 du 26 Juillet 1966 abrogée par la Loi N° 2005-95 du 18 octobre 2005, relative à l'élevage et aux produits animaux) ; il est qualifié d'abattage contrôlé.

- L'abattage pratiqué en dehors des abattoirs municipaux, il est qualifié d'abattage non contrôlé, appelé encore "clandestin".

4.1 - L'abattage contrôlé :

Le secteur des viandes rouges se caractérise par un nombre très élevé d'abattoirs et de tueries qui est passé de 156 abattoirs en 1983 à 229 en 1995 avant de se stabiliser, à partir de 2003, autour de ce chiffre comme indiqué dans le tableau 3.

Tableau 3 : Evolution du nombre d'abattoirs (1983-2006)

Année	1983	1990	1995	2000	2002	2003	2006
Nombre d'abattoirs	156	182	230	238	225	229	230

Source : DGSV

Géographiquement, on compte en moyenne un abattoir par municipalité, notamment à l'intérieur du pays, avec une distribution régionale déséquilibrée, techniquement et économiquement difficilement justifiable.

Le Grand Tunis à lui seul dispose de 6% des abattoirs, le Nord-Est et le Nord-Ouest y compris le Grand Tunis comptent 90 abattoirs entre eux (39%) alors que le Centre dispose de 98 abattoirs (43 %) tandis que le Sud compte 41 abattoirs comme indiqué dans le tableau ci-après :

Tableau 4 : Répartition régionale des abattoirs

Région	Nombre	Pourcentage
Grand Tunis	15	6%
Nord Est	39	17%
Nord Ouest	36	16%
Centre Est	60	26%
Centre Ouest	38	17%
Sud Ouest	14	6%
Sud Est	27	12%

Source : Plan directeur des abattoirs - GIVR- 2000

La capacité moyenne d'abattage des abattoirs est très faible ; dans 86% des cas elle est inférieure à 500 tonnes par abattoir et par an (c.f. Tableau N°5) .

Tableau 5 : Capacité d'abattage des abattoirs

Capacité	Nombre*	Pourcentage
< 100 tonnes	100	49 %
100 - 500 tonnes	75	37 %
500 - 1000 tonnes	21	10 %
> 1000 tonnes	9	4 %

(*) Les tueries ne sont comptées dans ces chiffres.

Source : Plan directeur des abattoirs - GIVR- 2000

L'équipement de la très grande majorité des abattoirs (excepté ceux de Tunis, de l'Ariana, de Sousse et de Gabès qui sont moyennement équipés) est rudimentaire et ne répond nullement aux exigences d'un abattage normalisé et conforme aux bonnes pratiques. L'étude sur la mise à niveau des abattoirs (réalisée en 1998) a confirmé ce constat en indiquant que :

- Pour 6 % des abattoirs (environ 15 abattoirs), les équipements en place sont constitués d'un palan, d'un rail d'abattage, d'un compresseur, et d'une balance électronique, le coût de cet investissement ne dépasserait pas les 20 000 DT. Sur les 15 abattoirs, 6 seulement disposent d'une chambre froide de petite capacité pour le stockage des pièces saisies.
- Pour 94% des abattoirs (195 abattoirs), les équipements en place comprennent seulement un palan et un compresseur sans plus, ce qui est trop insuffisant.

La totalité des abattoirs appartiennent aux municipalités ; 30% d'entre eux sont gérés directement par les municipalités et les 70% restants sont concédés à des exploitants privés qui sont souvent eux-mêmes « bouchers ». La location est annuelle et se fait par adjudication.

D'après certaines estimations, l'abattage contrôlé ne concernerait qu'une partie du cheptel (seulement 55% de la production nationale des viandes rouges tout au plus transitent par les abattoirs contrôlés).

L'abattage contrôlé a lieu dans des abattoirs communaux sous la responsabilité sanitaire d'un vétérinaire officiel relevant dans la plupart des cas de l'autorité du Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques. Ce vétérinaire a la charge d'inspecter les animaux proposés à l'abattage.

L'évolution de l'abattage contrôlé des viandes bovines et ovines a enregistré une régression sensible ces dernières années passant pour les bovins de 24 400 tonnes (54,2%) en 1997 à 22 600 tonnes (47,2%) en 2005 comme indiqué dans le tableau ci-après :

Tableau 6 : Evolution de l'abattage contrôlé des viandes rouges (tonne)

		1997	2000	2003	2005
Bovins	Production	45 000	52 000	50 200	47 800
	Abattage contrôlé (%)	54,2 %	50,6 %	48,8 %	47,2 %
Ovins	Production	53 800	62 500	60 500	61 800
	Abattage contrôlé (%)	n.d	n.d	n.d	22,2 %

Ministère de l'Agriculture (DGPA – DGSV)

4.2. - L'abattage non contrôlé

Le phénomène de l'abattage non contrôlé est plus important pour les ovins que pour les bovins du fait :

- Des événements religieux : en 2005, le nombre d'agneaux abattus à l'occasion de l'Aïd aurait atteint l'équivalent de 17 300 tonnes de viande environ soit 38% de l'abattage total.

- La prolifération des petits bouchers ruraux qui procèdent à l'abattage du cheptel ovin en arrière boutique. Ils sont situés dans beaucoup de cas sur des axes routiers et complètent leur activité par une restauration sommaire encouragée par les nouvelles habitudes du consommateur qui consistent à fréquenter ces « bouchers-méchious ».

- Le laxisme constaté au niveau du contrôle sanitaire par les services vétérinaires au niveau des régions et les services de contrôle du Ministère du Commerce qui apparemment laissent faire alors que le risque au plan de la santé publique est réel.

5- LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DES VIANDES ROUGES

La demande du marché en viande rouge correspond approximativement à la production nationale majorée des importations annuelles qui ont oscillé entre 2000 tonnes et 7000 tonnes par an (réalisation des dernières années).

La production nationale est estimée en 2005 à près de 110 000 tonnes dont 48 000 tonnes environ de viandes bovines, se répartissant entre celle qui passe par le commerce de distribution en gros (circuit apparent) soit 14000 à 15000 tonnes et celle qui est prise en charge par les boucheries de détail soit 33000 tonnes à 34000 tonnes.

Le système de distribution manque visiblement encore de transparence, on estime la demande du marché en viande ovine à environ 60.000 tonnes en 2005. Cette approximation se base sur l'hypothèse d'équilibre entre la production et la consommation.

5.1- Le commerce de gros :

5.1.1 - Les opérateurs : le commerce de gros est assuré au niveau de la distribution par trois types d'opérateurs : les grossistes, les chevillards et les bouchers qui pratiquent le commerce de gros.

a. Les grossistes : Il s'agit d'opérateurs disposant de chambres frigorifiques et dont l'activité principale comporte : l'achat de carcasses, l'entreposage frigorifique, la découpe en quartiers et la vente en gros de viandes non emballées. Cette activité correspond à un système de distribution en gros de viandes dites « fraîches ». Parmi la dizaine* d'établissements recensés pratiquant ces activités, deux unités assurent uniquement l'entreposage frigorifiques et le commerce de gros sans procéder à la découpe. Les autres sont plutôt des unités industrielles de découpe, d'emballage et de commerce de gros des viandes.

b. Cas particuliers des chevillards : Ils se répartissent en deux catégories :

* Les charcutiers ne sont pas, ici, considérés comme des grossistes de viandes rouges.

b1. Les chevillards de métier, ce sont ceux qui exercent le métier complet de chevillard. Ils achètent le bétail vif, procèdent à l'abattage auprès des abattoirs, commercialisent de la viande en carcasse entière ou en quartiers. Ils proposent également à leurs clients, notamment les bouchers, de la viande en morceaux de découpe de gros (filet, faux-filet,...) non emballés. Les chevillards de métier disposent souvent de points de vente (boucheries) en propriété.

b2. Les commerçants de carcasses : ils n'achètent pas de bétail vif et ne se livrent pas à l'abattage mais se consacrent uniquement à l'achat de carcasses à partir de différents abattoirs et les revendent, sans traitement aucun, à des grossistes ou à des bouchers. Ces commerçants qu'on pourrait qualifier de «collecteurs de carcasses» sont de simples intermédiaires de commerce en gros des viandes rouges. Ils ne disposent pas d'ateliers et de moyens de transports répondant aux normes.

c. Les bouchers pratiquant le commerce de gros : Certains bouchers détaillants s'adonnent à l'activité de gros en participant aux appels d'offres des marchés publics. Ils disposent administrativement d'une patente de boucher et détiennent un ou plusieurs points de vente. Leur activité couvre principalement l'abattage et le commerce de carcasses.

L'infrastructure et les équipements dont ils disposent se limitent aux espaces frigorifiques du point de vente et aux camions frigorifiques ou isothermes qui sont aménagés sommairement pour le transport des viandes. Selon le marché conclu, les opérations de découpe pratiquées dans la boutique sont de type simple aboutissant à des présentations soit en « quartier avant » et en pistolats, soit en « demi bête » ou « demi carcasse » désossées non emballées.

5.1.2- La demande apparente du marché : Pour le commerce de gros (circuit apparent), la demande est essentiellement exprimée par des clients disposant de structures organisées et bien établies, ce sont principalement :

a. Les collectivités publiques (environ 400 établissements) qui s'approvisionnent régulièrement en viandes rouges. Entrent dans cette catégorie la restauration universitaire, les hôpitaux et les établissements relevant des Ministères de la Défense, de l'Intérieur et de la Justice, ...

b. L'hôtellerie (environ 750 établissements hôteliers) qui représente un besoin de près de six millions de touristes par an. Les estimations de la Direction du Produit à l'O.N.T.T font état d'un besoin global de 8 000 tonnes par an (étant signalé que la part de la viande ovine demeure faible dans ce secteur et ne dépasserait pas les 10%,).

c. Les établissements de restauration : Il s'agit d'établissements spécialisés dans l'élaboration de plats cuisinés ou d'établissements qui assurent un service de restauration. Parmi eux, figurent la CTN, le Catering et les restaurants à la carte.

Globalement la demande exprimée par ces différentes catégories de clients s'élèverait à 14 500 tonnes de viandes rouges représentées en majorité par la viande bovine. Celle de l'hôtellerie représente 55 % et se place bien devant celle des collectivités publiques (38 %) comme indiqué dans le Tableau ci-après :

Tableau 7 : Répartition de la demande de viande rouge du secteur de gros (1)

Secteur	Estimation (en tonne)	%
Hôtellerie	8 000	55 %
Universitaire	2 500	17 %
Défense – Intérieur – Justice	2 500	17 %
Hôpitaux	500	4,2 %
Autres (Catering , CTN , R. à la carte)	1 000	6,8 %
Total	14 500	100 %

(1) Source : l'Etude plan directeur des abattoirs et révisées par l'enquête

5.2- Le commerce de détail :

Cette activité est le fait des boucheries et des Grandes et Moyennes Surfaces (GMS).

5.2.1. Les bouchers détaillants : Ce sont des commerçants patentés disposant d'un matricule fiscal. En 1995, le Ministère du Commerce et de l'Artisanat a recensé près de 8500 boucheries. Un grand nombre de ces boucheries existerait dans le Grand Tunis et les grandes villes, le reste qui n'est pas suffisamment connu se trouverait réparti entre les zones rurales et le long des routes.

Ce potentiel de boucheries aurait manipulé au cours de l'année 2005 près de 36 000 tonnes de viande contrôlée, ce qui correspond à peu près à 4,2 tonnes par an et par point de vente.

Le commerce de détail des viandes en tant que système ainsi que les boucheries qui le pratiquent n'ont pratiquement pas évolué durant les trois dernières décennies et ce malgré le changement du comportement et des habitudes alimentaires du consommateur. Aussi se caractérise-t-il encore par des insuffisances parfois graves, car elles peuvent causer des préjudices à la santé du consommateur. Elles sont inhérentes au :

- boucher lui-même : qualification insuffisante, équipements sommaires en froid notamment.
- à la réglementation actuelle qui est partiellement inadaptée au contexte économique et est en plus non appliquée.
- à l'insuffisance des contrôles officiels aussi bien économique que sanitaire, pour ce qui concerne la qualité et l'origine de la viande, l'hygiène des locaux, ...

5.2.2. Les grandes et moyennes surfaces (GMS) : Les grandes et moyennes surfaces comptent 138 supermarchés et 2 hypermarchés. Sur ce total les deux

hypermarchés, avec un point de vente chacun, développent un rayon «boucherie» et assurent la commercialisation de la viande découpée en barquettes filmées vendues à l'unité. Sur le reste des autres supermarchés, 3 chaînes disposent de rayons « boucherie », il s'agit de Monoprix, de Champion et de Promogro. Les deux premières chaînes vendent de la viande découpée en barquettes. Promogro, quant à lui vend de la viande découpée à la traditionnelle dans des conditions d'hygiène acceptables pour une clientèle bien ciblée selon les déclarations de ses responsables.

a. L'approvisionnement des GMS :

L'approvisionnement des GMS en viandes rouges se fait selon un cahier des charges et des conditions préalablement négociées avec les fournisseurs (les grossistes). Il faut cependant remarquer que les GMS ont parfois tendance à recourir à des marchés de gré à gré auprès de petits fournisseurs du fait de leur souplesse et leur capacité d'adaptation.

Certaines enseignes s'approvisionnent même directement auprès de petits "éleveurs bouchers" qui procèdent eux-mêmes à l'abattage. Chaque magasin de l'enseigne traite, pour des raisons de commodité, avec un boucher choisi dans sa région.

Le planning des livraisons est arrêté hebdomadairement. Les magasins reçoivent parfois des quantités inférieures aux prévisions convenues avec les fournisseurs, l'explication étant l'insuffisance de l'offre notamment en viande bovine.

Du fait des difficultés rencontrées, les GMS, dans leurs relations commerciales avec les fournisseurs, finissent par abandonner le cahier des charges et les conditions convenues et négocient avec eux pratiquement de gré à gré de la conjoncture et des conditions réelles du marché.

A la réception des viandes, les grandes surfaces procèdent à un contrôle, qui selon les déclarations des responsables du rayon "boucherie", couvre l'état intérieur du camion, la réfrigération (température), la qualité de la viande, etc....

Une fois la viande réceptionnée, elle est conservée en chambre froide (0 à 3°) pendant 24H à 48H. Ensuite elle est découpée, emballée et mise en rayon selon le rythme des sorties (vente au client).

b. Les relations avec les fournisseurs :

Au début de l'expérience des hypermarchés en 2001, le nombre de sociétés grossistes et de chevillards pouvant répondre aux conditions de l'hypermarché en place, était relativement faible. Aujourd'hui et après une expérience de près de six années, avec la nouvelle forme de distribution, ces mêmes fournisseurs sont devenus plus nombreux à proposer leurs offres aux hypermarchés. Il semble que les offreurs aient réalisé un apprentissage progressif aux conditions exigées par la grande distribution.

Aussi, la grande distribution avec sa nouvelle forme de présentation et ses conditions sanitaires semblent avoir un impact de plus en plus important sur le comportement et l'organisation des fournisseurs qui font un effort pour s'adapter aux nouvelles conditions de ce marché.

c. La négociation entre les fournisseurs et les GMS :

Elle se fait généralement en deux phases. En première étape, les fournisseurs proposent leurs offres sur la base des cahiers des charges. Lors de la deuxième étape, l'enseigne négocie avec les fournisseurs, un par un, pour en retenir celui qui offre les meilleures conditions. La négociation porte sur la qualité, les quantités et le prix.

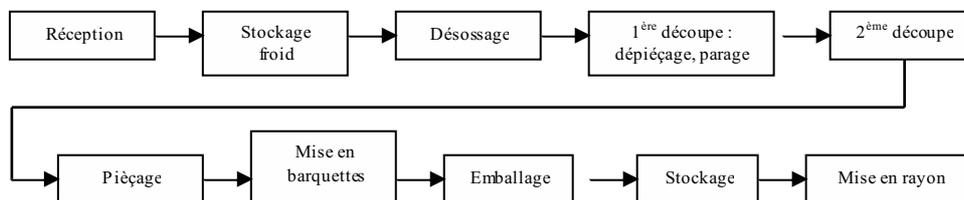
Sur tous les aspects de la négociation avec les fournisseurs, les grandes et moyennes surfaces assurent tenir compte des préférences des consommateurs.

Les délais de règlement des fournisseurs par les grandes surfaces varient de 15 à 90 jours.

d. La découpe pratiquée par les grandes surfaces :

La viande suit, selon sa destination, deux processus : une découpe et une transformation

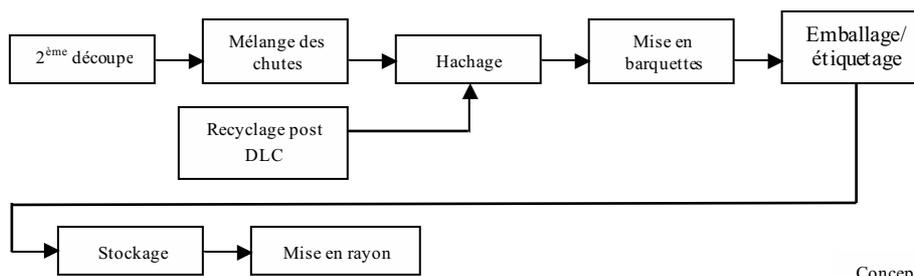
- **La découpe et la mise en barquettes :** Le processus de découpe suit généralement les étapes suivantes :



Conception PROMET

La viande ainsi découpée est vendue en rayon sous trois choix.

- **La transformation de la viande :** les grandes surfaces procèdent aussi à une transformation de la viande depuis la 2ème découpe comme suit :



Conception PROMET

L'opération de transformation venant après le hachage consiste à fabriquer d'une part du merguez et de la viande hachée assaisonnée à partir des chutes et d'autre part de la viande pour animaux de compagnie à partir du recyclage post DLC.

Les délais de passage de la viande dans le circuit interne des grandes surfaces correspondraient, à peu près aux durées suivantes : de l'abattage à la grande surface s'écoulent 24 à 48 heures ; la maturation dure jusqu'à 3 jours ; la date limite de consommation (DLC) prend 2 jours. Lorsque la viande est invendue au terme de la DLC, elle est destinée à la casse ou au recyclage.

6- LA TRANSFORMATION INDUSTRIELLE DES VIANDES ROUGES

Outre la Société Ellouhoum, qui a eu pendant des années le monopole de l'importation et de la distribution, une quinzaine d'opérateurs industriels ont été recensés dans le secteur de la distribution et de la transformation des viandes rouges. Il s'agit en fait d'unités dont le statut prévoit l'entreposage, le commerce et la transformation des viandes.

Certaines sociétés, bien qu'elles découpent et transforment la viande, revendent en l'état parfois les produits achetés en n'intervenant que par le transport, l'entreposage et l'acte de revente. Lorsqu'elles procèdent de la sorte, elles ne procurent qu'une très faible valeur ajoutée aux produits vendus sous cette forme.

D'autres opérateurs assurent des activités beaucoup plus élaborées comme la découpe, l'emballage en gros ou au détail, le hachage (première transformation crue), ...

Les activités industrielles de transformation des viandes par ces sociétés peuvent être résumées comme développé ci-après.

6.1- Le Commerce de gros des viandes en l'état par les ateliers de grossistes

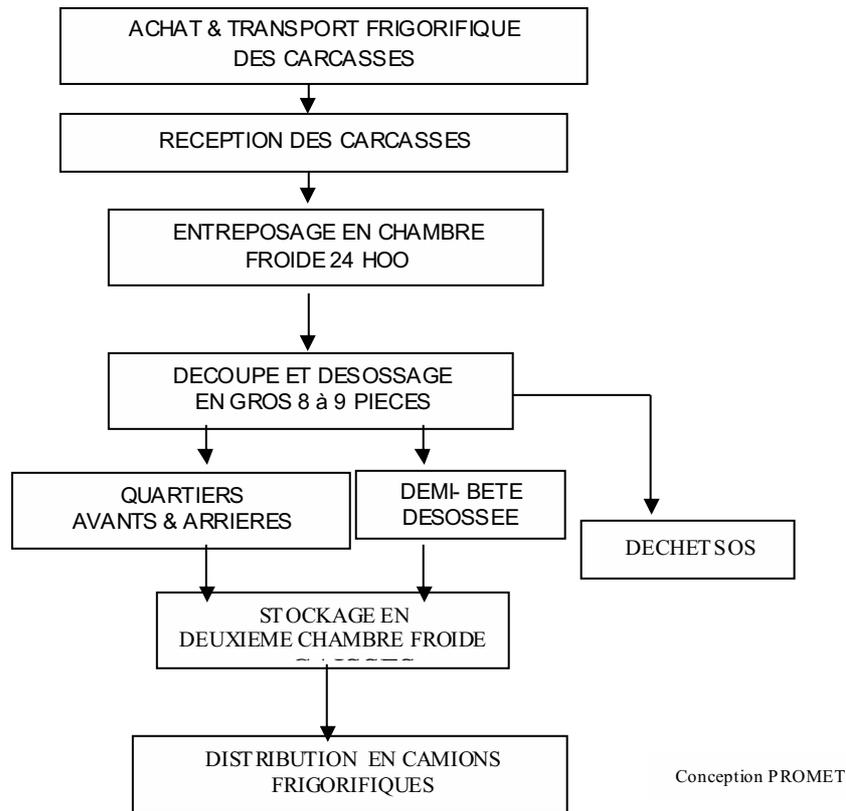
Il s'agit d'ateliers de grossiste procédant à très peu d'opérations. Leurs activités se résument uniquement à :

- L'achat de carcasses (ou demi carcasses) à partir des abattoirs.

- L'entreposage des carcasses en chambres frigorifiques et leur revente en l'état.
- La découpe en quartiers ou le désossage de la carcasse et la vente en gros.
- La distribution en camions frigorifiques.

Cette forme de commerce est également exercée par des commerçants (chevillards) ne disposant pas de chambres frigorifiques, achètent la viande à l'abattoir et la revendent directement aux bouchers. Le diagramme n°1 indiqué ci-après illustre l'itinéraire des opérations telles qu'effectuées par ces grossistes.

Diagramme n°1 : Atelier de grossistes sans transformation



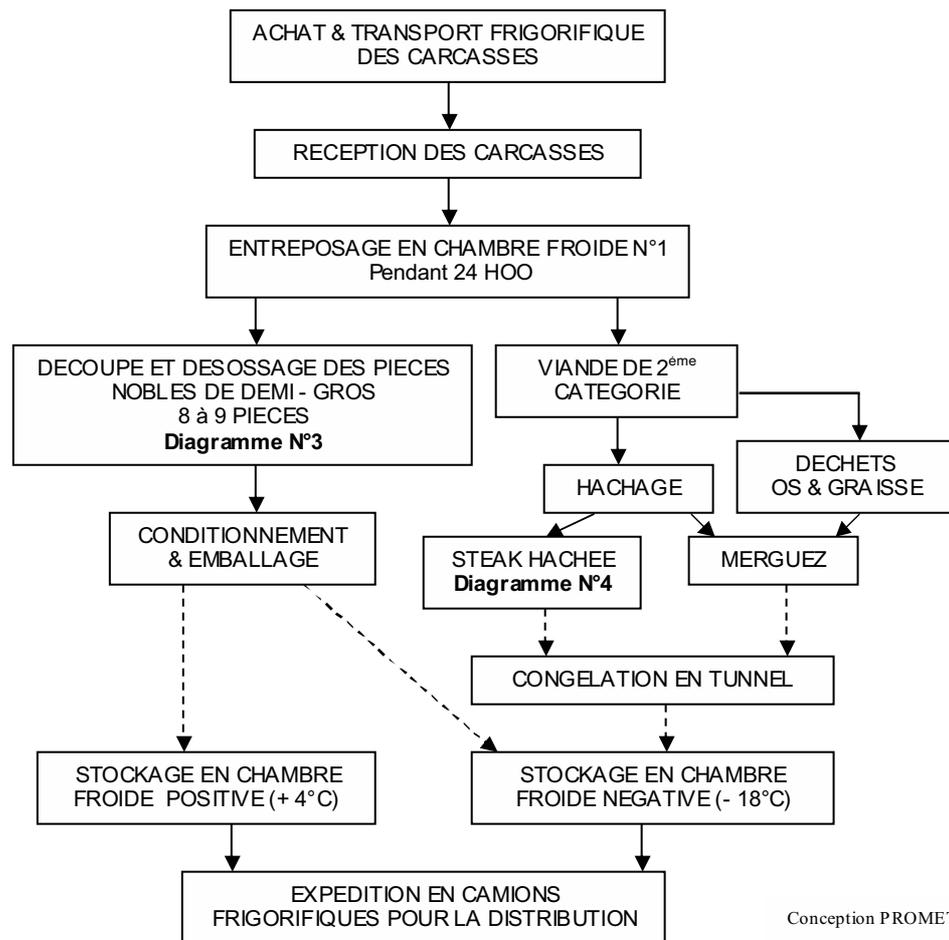
6.2- La découpe et la première transformation

Il s'agit d'établissements beaucoup plus spécialisés que l'atelier de grossiste. Leur activité principale est la découpe de gros et l'emballage des viandes réfrigérées ou congelées. En activité secondaire, ces sociétés procèdent parfois à la transformation crue. Toutes ces activités sont décrites dans le diagramme N°2 ; elles comportent les étapes suivantes :

- -1°- l'approvisionnement représenté par l'achat et l'entreposage frigorifique de carcasses à partir des abattoirs ou de viande réfrigérée importée.
- -2°- la découpe « en pièces de viandes de demi – gros » qui permet d'élaborer neuf morceaux différents (rumsteck, faux-filet, entrecôtes, filet, cuisse désossée, épaule désossée, basse côtes, collier, flanchet), et l'emballage des viandes (généralement emballage sous vide), (Diagramme N°3).
- 3°- éventuellement la congélation et le commerce de viande locale lorsque l'établissement dispose d'un tunnel de congélation et de chambres froides négatives, ou tout simplement le commerce de viandes congelées importées.

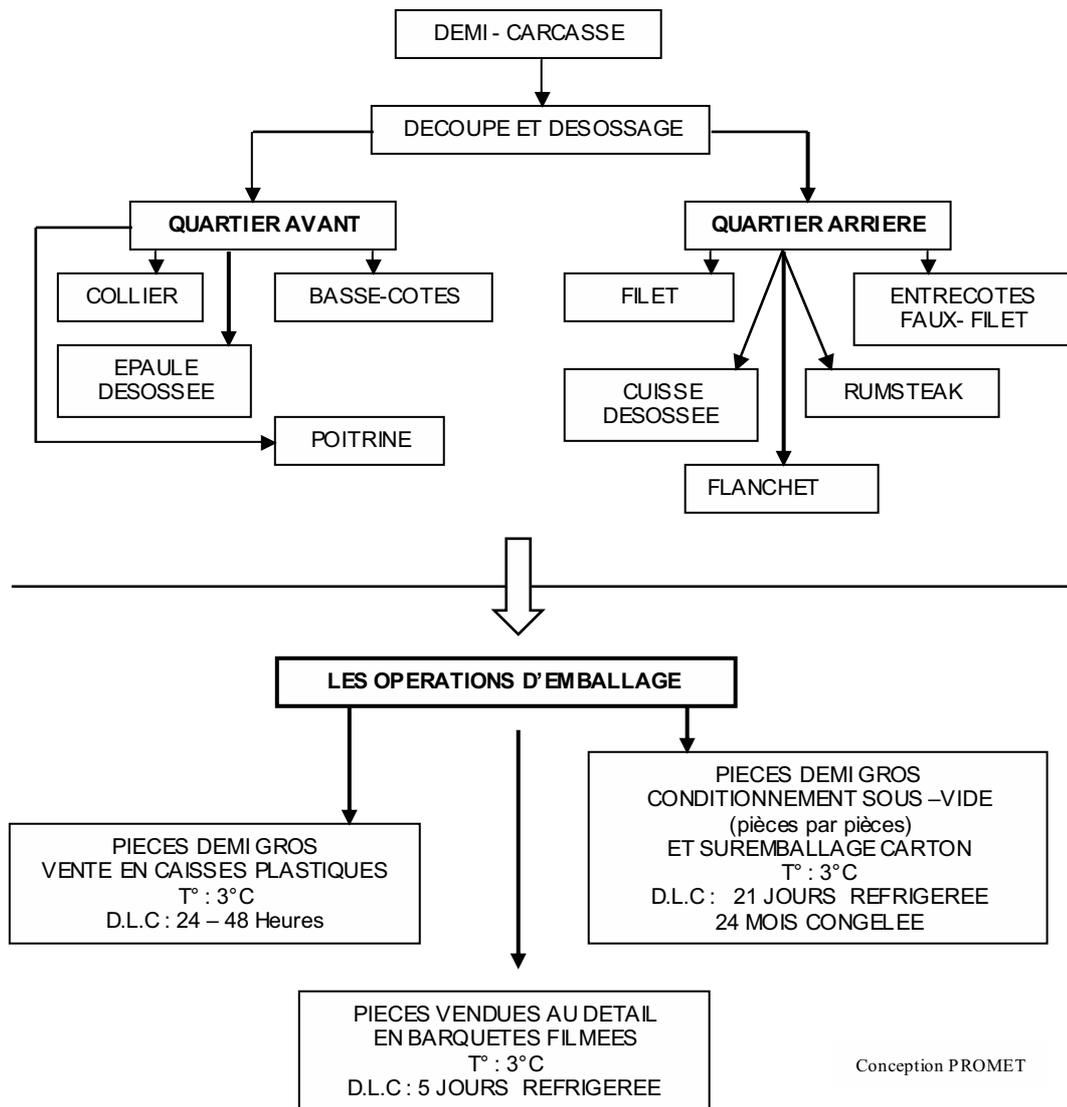
- Outre, le commerce et l'emballage des viandes, l'établissement peut être amené à valoriser certaines pièces de 2^{ème} catégorie issues de l'opération de découpe, exemple : le flanchet, par le hachage en élaborant des steaks hachés et des hamburgers congelés ou surgelés, (activité développée dans le Diagramme N°4) mais parfois aussi du merguez lorsque le marché est demandeur.

Diagramme n°2 : Description des activités des unités industrielles de viandes



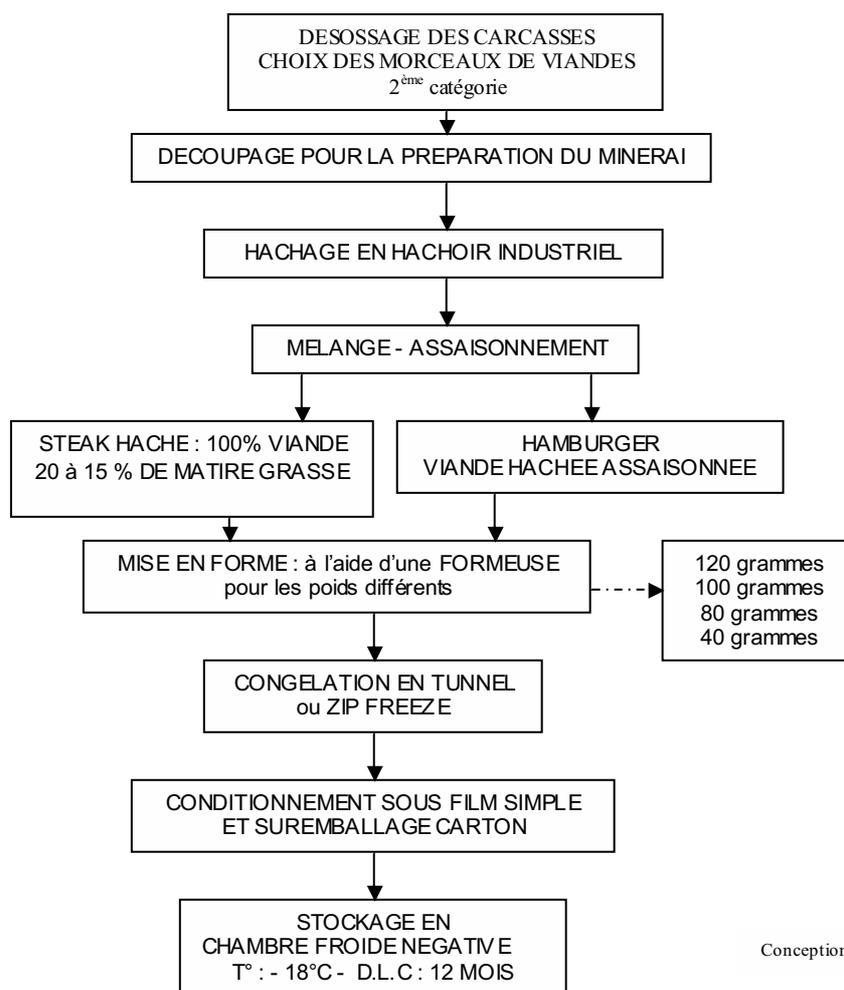
Le diagramme N°3 suivant décrit les différentes pièces de découpe pratiquées habituellement dans le commerce de demi-gros et qui sont destinées soit aux collectivités, soit à la restauration à la carte voire même aux rayons boucherie des supermarchés. Ce même diagramme décrit les différentes formes d'emballage utilisé dans le commerce de gros ou de détail ainsi que les températures et les dates limites de consommation (DLC) recommandées. Lorsqu'il s'agit de vente directe aux consommateurs à travers les supermarchés, la viande est présentée presque exclusivement en « barquette filmée » et accessoirement en emballage sous vide.

Diagramme n°3 : découpe et emballage de demi-gros



Lors de valorisation des pièces de 2^{ème} catégorie, l'atelier pratique le hachage (hachoir industriel) en vue de préparer soit les steaks hachés et les hamburgers soit les merguez. Le diagramme N°4 ci-après illustre le processus de préparation des steaks hachés et des hamburgers.

Diagramme N°4 : Steak Haché / Hamburger



Conception PROMET

Les opérateurs industriels intervenant dans la première transformation sont au nombre de huit. Il s'agit d'unités relativement récentes et bien équipées.

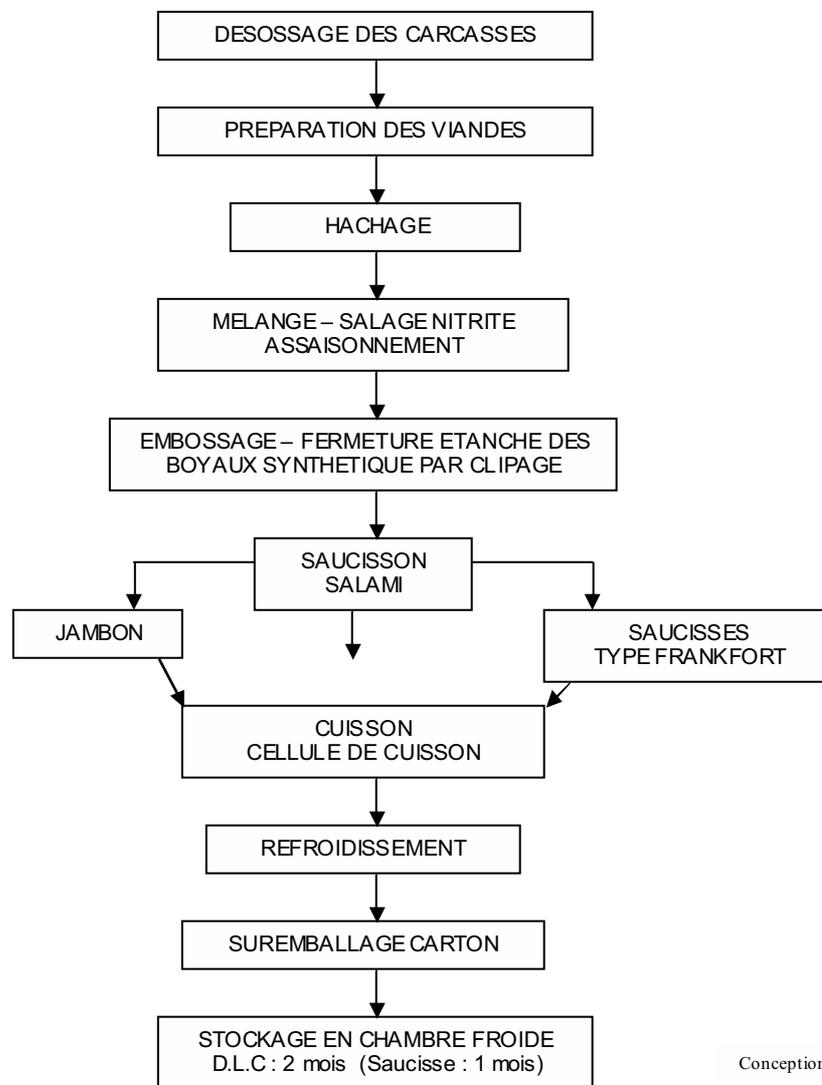
6.3- La deuxième transformation (Charcuterie)

Il s'agit d'activités de spécialité couvrant la préparation des produits de charcuterie cuite (jambon, salami, mortadelle, saucisses,...). Parmi les dix sept établissements recensés opérant dans cette branche, quatre sont des unités de charcuterie.

Les opérations de deuxième transformation vise également la valorisation des pièces de découpe de 2^{ème} et 3^{ème} catégories. La préparation de produits de charcuterie repose sur le hachage de la viande, le salage nitrité pour développer la couleur et le goût spécifiques de ces produits, ensuite la cuisson à chaleur humide des produits embossés en boyaux synthétiques. Selon la taille du boyau, on différencie le Jambon (gros calibre et poids moyen de 2 Kilogrammes), produit destiné à être tranché, le Salami (calibre

moyen et poids moyen de 1 Kilogramme) et la Saucisse (petit calibre, emballée en paquets de 6 ou en vrac sous vide). Le processus est décrit dans le diagramme n° 5 suivant.

Diagramme N°5 : Deuxième transformation (Charcuterie)



Conception PROMET

7- CONSOMMATION ET HABITUDES ALIMENTAIRES

7.1 – Niveau de consommation des viandes :

Il est intéressant de noter que la structure de consommation des viandes en général a nettement évolué au cours des trois dernières décennies. Les viandes blanches ont largement conforté leur proportion dans la consommation, passant de 37,5% de la consommation moyenne par tête en 1980 à 47,6% en l'an 2000. Cette évolution s'est faite surtout au détriment de la viande bovine dont la part dans la consommation par tête a régressé de 29,6% à 12,8% entre 1980 et 2000. Les viandes ovine et caprine quant à elles, ont conservé leur place dans la structure de consommation des viandes en l'améliorant légèrement de 32,8% à 39,6% entre 1980 et 2000.

De plus il faut noter que la consommation de viande par habitant, tous types confondus a marqué une nette progression de 15,2 Kg à 22,7 Kg par tête d'habitant entre 1980 et 2000. La même tendance, mais moins prononcée est observée pour les viandes ovine et caprine, qui sont passées de 5 Kg à 9 Kg par tête d'habitant entre 1980 et 2000. Cette évolution témoigne du changement des habitudes alimentaires et de l'amélioration du niveau de vie du citoyen au cours de cette même période (voir tableau 8).

Tableau 8 : Evolution de la consommation de viandes (en kg/tête/an) et en %

Type	1980	1985	1990	1995	2000
Viande bovine (kg)	4,5	5,2	4,2	3,6	2,9
Viande bovine (%)	29,6	32,3	22,9	18,9	12,8
Viande ovine et caprine (kg)	5	6,4	7,6	8,6	9
Viande ovine et caprine (%)	32,8	39,7	41,5	45	39,6
Viandes blanches (kg)	5,7	4,5	6,5	6,9	10,8
Viandes blanches (%)	37,5	27,9	35,5	36,1	47,6
Total	15,2	16,1	18,3	19,1	22,7

Source : INS

La comparaison des niveaux de la consommation et de la production en valeur absolue, montre que la couverture des besoins nationaux n'est pas loin d'être atteinte et demeure tributaire de la conjoncture économique (c.f. Tableau N° 9). Les années où le taux a été inférieur à 100% le pays a eu recours à l'importation (c.f. Tableau 9).

Tableau 9 : Evolution de la production et de la consommation de viande bovine (Unité : Mille tonnes)

Années	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Production (1)	45,2	45	46	50	52	52,4	56	50,2	46,7
Consommation (2)	47,75	52,6	50,2	52,4	56	52,4	56	51,7	56,7
Déficit (2) - (1)	2,55	7,6	4,2	2,4	4	0	0	1,5	10
Taux de couverture (1) / (2)	95%	86%	92%	95%	93%	100%	100%	97%	82%

Source : DGPDA / Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques.

Quant à la consommation de produits carnés issus de la transformation industrielle, elle est représentée principalement par les produits de charcuterie et secondairement par les hamburgers (Steaks hachés). La capacité installée de l'industrie de transformation est de 3 000 tonnes par an alors que la demande exprimée ne dépasserait pas les 1 500 tonnes par an (dont 50 % de charcuterie de dinde.) La destination principale de ces produits demeure l'hôtellerie, les sandwicheries et certains supermarchés.

7.2- Habitudes alimentaires :

L'enquête menée auprès de la population dans différentes régions du pays, dans le cadre de l'étude sur la mise à niveau du secteur des abattoirs, a dégagé ce qui suit :

- Culturellement le pays est riche en rites ayant rapport avec la consommation de viandes rouges ; l'Aïd El Idha et le mariage en constituent les deux événements majeurs.
- Plus de la moitié des foyers demeurent attachés au boucher traditionnel du quartier.
- Plus de la moitié de la population interrogée accorde peu d'importance aux morceaux de découpe chez le boucher et ne semble pas être sensible au développement futur de l'industrie de la viande (viande préemballée essentiellement en barquettes) et ce du fait de leurs habitudes culinaires.
- Les trois quarts des foyers considèrent que la viande consommée hors-domicile (restauration collective, ...) est de qualité moyenne par comparaison à la viande achetée chez le boucher traditionnel.
- Les trois quarts de la population interrogée accordent une préférence à la viande fraîche achetée juste après l'abattage.
- Plus de la moitié de la population interrogée juge le prix de la viande cher et serait favorable à une catégorisation de la viande chez le boucher.

Ces habitudes alimentaires sont en train de changer lentement mais sûrement avec l'évolution de la société (organisation sociale) et son mode de vie en s'orientant vers la demande de nouveaux produits mieux adaptés à la cuisine rapide et au pouvoir d'achat du consommateur.

7.3- Les tendances actuelles de la consommation :

Malgré l'idée largement admise quant au caractère traditionnel des habitudes de consommation des viandes, l'actuelle investigation confirme le développement de nouvelles tendances sous l'effet de l'extension continue de l'urbanisation, de l'occupation de la femme au travail et de l'avènement de la grande distribution (GMS).

7.4- La consommation et le comportement des consommateurs :

A l'effet de comprendre ces nouvelles tendances, la présente étude a procédé à deux enquêtes.

- La première est à caractère qualitatif, réalisée auprès des chefs de rayon des GMS dotés de rayons boucherie et de certains bouchers traditionnels.

- La deuxième est à caractère quantitatif, réalisée auprès d'un échantillon d'une centaine de ménages dans le Grand Tunis et les gouvernorats proches (Bizerte et Nabeul).

Les principales conclusions de ces deux enquêtes sont comme suit :

- Bien que la consommation et les modes de préparation de la viande par les ménages tunisiens demeurent en majorité traditionnels dans les zones rurales et les quartiers populaires, des tendances nouvelles commencent à se faire nettement sentir dans les villes et chez les clients des grandes surfaces.

- L'évolution relevée montre des signes précurseurs de l'adoption par le consommateur citoyen du mode d'achat et de consommation de la viande découpée en barquettes dans le cas des achats en GMS et de l'achat de pièces spécifiques chez les bouchers des quartiers à population aisée.

- En effet, d'après les chefs de rayon des grandes surfaces qui proposent de la viande en barquettes, une évolution quantitative remarquable, mais aussi qualitative de la demande est observée. Il y aurait un développement d'un certain savoir-faire du consommateur voire même l'apparition de nouvelles exigences en matière des pièces de viande découpées.

- De même, d'après les bouchers installés dans les quartiers aisés, une demande de pièces dites nobles se manifeste de plus en plus, avec des exigences de qualité supérieure. Les clients de ce type de produit acceptent bien évidemment de payer des prix supérieurs pour la qualité exigée.

Ainsi, il est possible d'affirmer qu'il existe deux segments de marché correspondant à deux modes de consommation de la viande ayant lien avec la catégorisation sociale de la population :

a- Segment 1 : le mode traditionnel : Ce segment représente environ 80% des personnes interrogées. Il est formé par les gens attachés à un mode d'achat et de consommation qu'ils ne peuvent trouver que chez le boucher de quartier. Dans ce processus d'achat, le boucher est un grand prescripteur de confiance quant aux morceaux à choisir. Il propose les morceaux de viande en fonction des plats que l'acheteur compte préparer.

Ce conseil et ce « luxe » de choix ou de « confection » à volonté de la viande achetée n'existent pas chez les grandes surfaces où la viande est prédécoupée et emballée.

D'après l'expérience des gérants des GMS et en comparaison avec l'évolution du mode d'achat et de consommation du poulet, le mode d'achat et de consommation des viandes rouges, possède des traditions ancestrales difficiles à changer et à faire évoluer. Le développement de l'industrie de la viande blanche a bien réussi et a pu aider au changement des habitudes et des modes de présentation, parce que le poulet industriel est un produit nouveau, qui a été introduit pendant les années « 70 » d'une manière industrielle et à grande échelle. Il n'y avait pas, comme pour la viande bovine, des habitudes à bousculer.

Lors de l'achat des viandes rouges notamment, « **le tunisien achète à l'œil** » ; le fait de visualiser la bête d'où provient le morceau acheté est encore pour une certaine catégorie de clientèle un facteur garant de qualité et surtout de confort psychologique.

Les consommateurs de ce segment avancent les raisons suivantes de leurs préférences d'achat chez le boucher :

- **Motivations** : L'accueil, le libre choix, l'habitude, la fraîcheur de la viande, la propreté du boucher, la proximité, la confiance, on aime voir la découpe des morceaux, le prix, la qualité de la viande, on est sûr que c'est « halal ».
- **Freins** : certains croient que la viande présentée chez les GMS est congelée, ou en tout cas pas fraîche.

Pendant les acheteurs appartenant à ce segment achètent également chez les grandes surfaces vendant de la découpe. Dans ce cas c'est la propreté, le cadre agréable du magasin et l'attraction du point de vente qui font que le client achète la viande à la GMS (Carrefour, Monoprix ou Promogro, etc...), au même titre que les autres produits.

En terme de catégories socio-économiques, les clients appartenant à ce segment dit « traditionnel » appartiennent à des classes moyennes.

b- Segment 2 : le mode d'achat moderne ou citoyen : Ce segment représente 20% des personnes interrogées. Cette catégorie de consommateurs se donne volontiers à l'achat de la viande en barquettes. Ceux-ci ont des préférences précises pour des morceaux particuliers de viande utilisées dans des préparations précises. Cette frange de consommateurs est, de plus en plus, importante parmi les clients des grandes surfaces ; elle est constituée d'une classe sociale moyenne et supérieure et appartenant à des familles où l'épouse travaille.

Répondant à la demande de ce segment, la vente de la viande découpée en barquettes ne s'est imposée résolument que dans les circuits modernes des hypermarchés. Les clients de ces enseignes ont une nette préférence pour les pièces nobles.

Par ailleurs, certains magasins bien qu'ayant tenté de vendre de la viande en barquettes, sont revenus à la coupe mais dans un cadre plus hygiénique et plus agréable que chez les bouchers traditionnels dits de quartier.

Cependant, malgré cette réalité rencontrée chez ces magasins, les gérants sont convaincus que l'évolution du mode de consommation de la viande vers la viande prédécoupée et préemballée est inéluctable et est juste une question de temps.

Outre la distinction de ces deux segments, on relève d'après les témoignages des gérants des magasins, s'appuyant sur des chiffres officiels, que le type de viande rouge préférée (entre ovine et bovine) est différent selon les régions.

8- BILAN IMPORTATION – EXPORTATION

La balance "Importation-Exportation" de viande bovine est déficitaire. Si l'importation de viande a depuis toujours existé, l'exportation par contre demeure à ce jour encore insignifiante.

A la suite de la crise de la vache folle à partir de 1996/1997, les importations de viande bovine ont enregistré une régression importante entre 1999 et 2000 et un arrêt total entre 2001 et 2002. Puis en 2004, elles ont repris et ont atteint 7500 Tonnes soit 15 % de la production nationale de viande bovine et 6,7% de la production nationale de viandes rouges tout type confondu. Jusqu'à 2004, l'importation de viande bovine a été assurée exclusivement par la Société Ellouhoum mais à partir de 2005, les opérateurs privés ont été autorisés à en importer sous forme congelée pour répondre aux besoins de l'hôtellerie.

Pour ce qui concerne les exportations de viande bovine sur la Libye et l'Algérie les quantités demeurent très faibles passant de 20 tonnes à 43 tonnes entre 2002 et 2003. Par contre la charcuterie n'a réalisé que 629 Tonnes de produits de dinde en 2003.

8.1- Les importations de viande bovine

Pour faire face au déficit chronique, la Tunisie importe sporadiquement des quantités variables de viandes bovines et ovines. L'importation est ouverte aux opérateurs privés en parallèle au rôle joué par la société ELLOUHOU dans ce cadre. Les quantités de viande congelées et/ou réfrigérées importées au cours des années récentes sont indiquées au tableau 10.

Tableau 10 : Evolution des importations des viandes bovines et ovines (tonnes)

Type de viande	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Bovine	2400	3950	0	0	1400	9950	
Ovine	-	-	0	0	0	852	443

Source : Société ELLOUHOU / Ministère du Commerce

On note que l'importation de la viande ovine est faible, surtout au début des années «2000».

Le prix au Kg des viandes importées par la société ELLOUHOUM durant les dernières années a accusé une augmentation de plus de 60% en moins de 2 ans (tableau 11). Lors des 5 dernières opérations d'importation, espacées de 5 à 6 mois, les prix ont évolué comme suit :

Tableau 11 : Evolution des prix à l'importation (Euros)

Importations	Opération 1	Opération 2	Opération 3	Opération 4	Opération 5
Prix au Kg	1,710	1,882	2,182	2,740	2,610

Source : Société ELLOUHOUM.

Ces prix ont certainement accusé et accuseront une évolution vers la hausse suite aux révisions successives du taux de la restitution vers la baisse par l'Union Européenne dont la dernière en date est effectuée au mois de juin 2005, après la dernière importation.

Les échanges internationaux de viande bovine subissent l'influence de la législation sanitaire adoptée par divers pays, en particulier en ce qui concerne la fièvre aphteuse, ce qui a conduit au cloisonnement des marchés mondiaux des viandes bovines.

Face à cette conjoncture internationale défavorable, la production tunisienne en viande bovine ne connaît pas encore l'évolution requise ; alors que le secteur laitier, profitant d'un soutien et d'une organisation soutenus des circuits de collecte et de commercialisation, a connu une évolution surprenante pour atteindre rapidement l'autosuffisance.

L'importation de la viande bovine ne doit plus continuer à être la panacée à tout déficit, qu'il soit conjoncturel ou chronique et constituer ainsi la solution de facilité.

8.2- Les importations de viande ovine

Eu égard à l'évolution à long terme de la structure de la production des viandes rouges en faveur des viandes ovines, ces dernières ne sont plus importées depuis plusieurs années que d'une manière sporadique pour faire face à des pics de consommation notamment pendant les occasions religieuses (Aïd et Ramadan).

CONCLUSION

Au terme de ce diagnostic de la situation des viandes rouges en Tunisie, il convient de retenir les faits saillants suivants :

- Les circuits en amont de la transformation sont dominés par les maquignons, ceux en aval par rapport à la transformation sont caractérisés par la prédominance des boucheries traditionnelles ; les grandes surfaces peinent à s'imposer en tant que distributeurs au détail des viandes rouges.

La production au plan de l'élevage et la consommation des viandes rouges observe, sur le long terme, une amélioration de la position des viandes ovines au détriment des viandes bovines.

L'industrie de la découpe malgré l'existence d'une bonne quinzaine de sociétés assure une transformation se limitant à la découpe et à la première transformation qui est un corollaire de la découpe. En la matière, la découpe et l'emballage en barquettes destinées à la vente au détail restent timides vu la faible demande adressée à ce type de produits ; ces derniers n'arrivent pas à décoller faute de l'absence de la catégorisation des morceaux de viande, de la politique de prix des distributeurs et du mode de consommation traditionnel du consommateur.

Le chapitre suivant est consacré à l'analyse des entreprises et de l'industrie de découpe et de transformation des viandes rouges.

CHAPITRE 3 : LES SOCIÉTÉS DE DÉCOUPE, DE COMMERCE DE GROS ET DE TRANSFORMATION DES VIANDES ET LEURS MONOGRAPHIES

Selon les stratégies d'occupation d'un ou de plusieurs segments du marché, les sociétés d'adonnent à des activités plus ou moins nombreuses. Ces activités vont de la plus simple : celle correspondant au commerce des carcasses à la plus élaborée celle qui se confond avec la deuxième transformation de la viande.

1- LA CAPACITÉ DE PRODUCTION DU SECTEUR

1.1- La découpe et la première transformation

Les opérateurs industriels intervenant dans la première transformation sont au nombre de huit. Ils disposent en fait d'unités relativement récentes et bien équipées. Le tableau 12 ci-dessous donne des indications sur les capacités installées de première transformation et les capacités de stockage des viandes réfrigérées et congelées et qui sont actuellement installées dans le pays.

Tableau 12 : Opérateurs industriels dans la première transformation des viandes rouges

Localisation	Nombre	Nature des activités		
		Capacité de transformation	Capacité de stockage de viande réfrigérée	Capacité de stockage de viande congelée
- Ariana	1	2	40	250
- Tunis	1	2	50	-
- Ben Arous	1	10	50	600
	1	10	50	500
	1	2	110	80
- Monastir	1	2	22	300
- Sousse	1	3	25	85
- Mahdia	1	2	22	300
Total	8	33 T/j	369 T	2115 T

Source : DGAA – Ministère de l'industrie et des PME (2003)

Les réalisations de découpe et de désossage sont passées de 1600 tonnes en 2001 à 3540 tonnes en 2004 (source DGAA/Ministère de l'Industrie et des PME).

1.2- La deuxième transformation (Charcuterie)

Il s'agit d'activités de spécialité couvrant la préparation des produits de charcuterie cuite (jambon, salami, mortadelle, saucisses,...). Parmi la quinzaine d'établissements recensés opérant dans cette branche, quatre sont des unités industrielles de charcuterie.

La capacité installée se situe au niveau de 11 tonnes par jour pour l'ensemble des unités comme indiqué dans le tableau 13.

Tableau 13 : Capacité installée en charcuterie

Localisation	Nombre d'unités	Année de création	Capacité installée (T/j)
Ben Arous	1	1996	7
Tunis	1	2001	0,2
Nabeul	1	1983	2
Sousse	1	1992	1,5
Total	4	-	10,7

Source : DGAA – Ministère de l'industrie et des PME

2- ANALYSE DE L'ACTIVITE DES ENTREPRISES OBSERVEES

Les activités auxquelles s'adonnent les entreprises observées dans le cadre de cette étude concernent essentiellement les opérations suivantes :

- L'achat et la vente de carcasses entières.
- L'achat de carcasses, la découpe en quartiers et la revente des viandes en l'état.
- L'achat de carcasses, la découpe en pièces de demi-gros dites pièces nobles (9 morceaux : rumsteck, faux-filet, entrecôtes, filet, cuisse désossée, épaule désossée, basse côtes, collier, flanchet, ...), la distribution de la viande en caisses ou en emballage unitaire (barquettes).
- La première transformation : hachage, fabrication de steaks hachés, hamburgers congelés ou surgelés, merguez.
- La deuxième transformation (Charcuterie) : préparation de produits de charcuterie cuite (jambon, salami, mortadelle, saucisses).

Ces activités peuvent être regroupées en trois catégories, voir le tableau 14 suivant :

Tableau 14 : La typologie des activités des sociétés

Type	Nature des activités
Type 1	Achat de carcasses Commerce de carcasses entières ou de quartiers
	Commerce de viande découpée

Type 2	Emballage 1 ^{ère} transformation
Type 3	2 ^{ème} transformation (Charcuterie) Emballage et commerce

Source : Enquête PROMET

Le principe d'élaboration de cette typologie repose sur l'aspect plus ou moins élaboré des opérations de transformation accomplies par les entreprises. Le type 1 correspond à des activités de distribution sans transformation ; les types 2 et 3 couvrent respectivement la première et la deuxième transformation de la viande, en sus de l'emballage et de la commercialisation.

Certaines des entreprises observées ont une activité diversifiée et couvrant plus d'un type parmi ceux déjà identifiés. D'autres par contre ont une activité plutôt spécialisée qui se confond avec la première transformation ou la charcuterie. La qualité et la valeur ajoutée des produits transformés s'en ressentent en conséquence en fonction du nombre et du degré de complexité des opérations de transformation subies par la viande.

Pour les besoins de l'analyse, les activités ont été classées selon une grille utilisant ces deux critères : la complexité des opérations réalisées et la valeur ajoutée à la viande du fait de la transformation. La grille (schéma 2) permet de positionner les entreprises selon la valorisation qu'elles apportent à leurs produits.

L'examen de la situation à travers cette grille montre que :

- La majorité des sociétés s'adonnent à des activités simplifiées de vente en gros de carcasse et de pièces de demi-gros et à la première transformation.
- Un nombre plus réduit de sociétés pratiquent l'emballage en barquettes pur la vente au détail, essentiellement destinées aux grandes surfaces (SGV et Lhima)
- Un autre petit groupe de sociétés pratiquent la deuxième transformation des viandes (Sovia, El Mazraa, La Royale et Sopat).

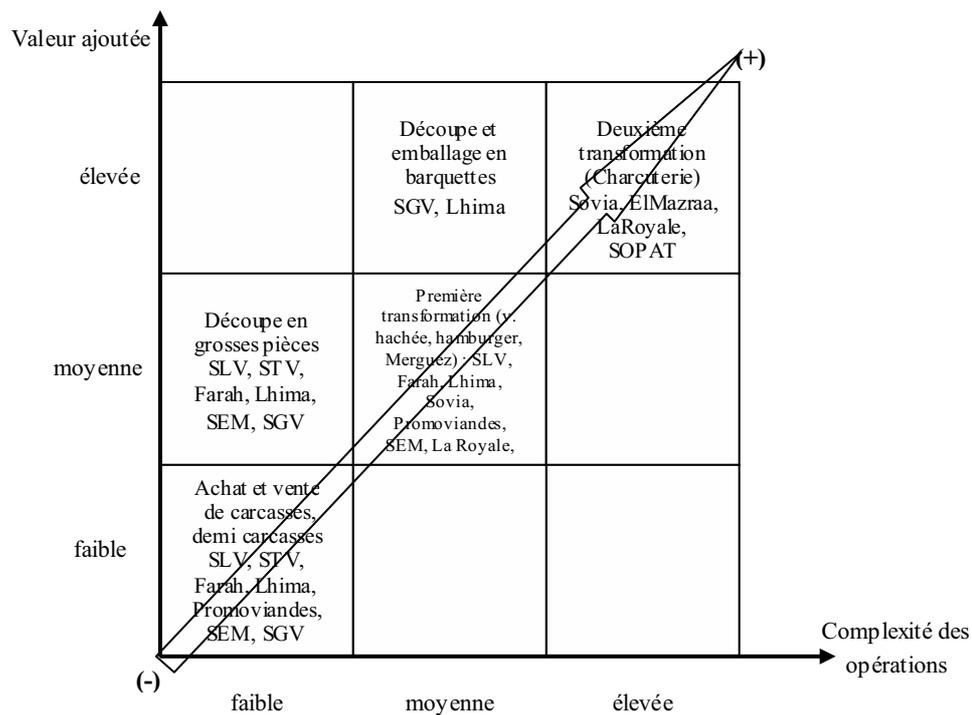


Figure 2 : La valorisation de la viande par la transformation
 Le sens positif de la flèche signifie une plus grande valorisation de la viande.
 Conception PROMET

Ainsi, plus les opérations sont nombreuses et complexes et plus la valeur ajoutée à la viande transformée est élevée ; le sens de la flèche en diagonale indique ce phénomène.

3- ACTIVITES ET REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES SOCIETES

Comme beaucoup d'autres activités économiques appartenant à d'autres secteurs, les sociétés de découpe et de transformation des viandes rouges sont localisées essentiellement dans le Grand Tunis et sur le littoral (c.f. Tableau 15).

Tableau 15 : Activités et localisation des sociétés

Localisation	Nombre	Désignation	Activités
Tunis	1	Ellohoum	Abattage et commerce de carcasses
Ariana	1	LAABIDI VIANDES	Commerce Emballage 1 ^{ère} Transformation
Ben Arous	4	STV	Commerce Emballage 1 ^{ère} Transformation Charcuterie
		FARAH	Commerce Emballage 1 ^{ère} Transformation
		LHIMA	Commerce Emballage 1 ^{ère} Transformation
		SOVIA	1 ^{ère} transformation Charcuterie
Nabeul	3	EL MAZRAA	Commerce Emballage 1 ^{ère} Transformation Charcuterie
		VIANDES DU CAP BON	Commerce
		ALLANI – Charcuterie du Golfe	Charcuterie
SOUSSE	2	PROMOVIANDES	Commerce Emballage 1 ^{ère} Transformation
		PEPIS	Charcuterie
MONASTIR	2	Société d'Elevage de Monastir	Commerce Emballage 1 ^{ère} Transformation
		LA ROYALE	Charcuterie
MAHDIA	2	Ste Générale des Viandes	Commerce Emballage 1 ^{ère} Transformation
		SOPAT	Charcuterie
Total	15		

Source : Elaboration PROMET

Cette implantation s'expliquerait en fait par le grand potentiel de la demande telle qu'exprimée au niveau de Tunis et de sa banlieue ainsi que par la localisation de la clientèle de l'hôtellerie sur le littoral.

4. L'ANALYSE COMPAREE DES SOCIETES

A l'aide de tableaux synthétiques, les sociétés sont comparées aux plans des infrastructures de base, de l'exploitation des capacités installées, du personnel employé, des modalités d'approvisionnement et de la commercialisation des produits.

4.1. Les infrastructures de base des sociétés

L'infrastructure des sociétés est analysée sous l'angle des surfaces occupées et des capacités de production et de stockage des viandes. Le tableau 16 résume ces grandeurs pour les établissements étudiés.

Tableau 16 : Infrastructure de base des sociétés

Nom	Administration	Atelier	Capacité de transformation	Stockage réfrigéré	Stockage congelé
Elouhoum					
LAABIDI VIANDES	300 m ²	120 m ²	3 T / j	60 T	500 T
STV	500 m ²	4 000 m ²	17 T / j	400 T	600 T
FARAH	300 m ²	2 000 m ²	6 T / j	100 T	400 T
LHIMA	200 m ²	300 m ²	5 T / j	60 T	150 T
SOVIA	1 000 m ²	1 500 m ²	15 T / j	1 000 T	80 T
EL MAZRAA	50 m ²	180 m ²	3 T / j	14 T	20 T
Viandes du Cap Bon (1)					
Allani Charcuterie du Golfe (2)					
PROMOVIANDES	100 m ²	100 m ²	2,5 T / j	60 T	480 T
PEPIS (3)					
Ste Elevage Monastir	500 m ²	100 m ²	2,5 T / j	50 T	850 T
LA ROYALE	50 m ²	150 m ²	0,6 T / j	60 T	60 T
Ste Générale des Viandes	200 m ²	150 m ²	2 T / j	40 T	20 T
SOPAT	300 m ²	180 m ²	4 T / j	130 T	600 T
Total	3 500 m²	8 780 m²	60,6 T / j	1974 T	3760 T

(1) Entreprise à fonctionnement discontinu

(2) Information non disponible

(3) Entreprise en démarrage

La superficie couverte des ateliers de transformation s'élève au total à 8 780 m², avec 100 m² pour la plus petite unité et 4000 m² pour la plus grande unité d'entre elles.

La capacité de transformation des équipements est estimée à 60 tonnes / jour, soit près de 18 000 tonnes par an.

La capacité de stockage en viandes réfrigérées est de près de 2000 tonnes et celle de la viande congelée avoisine les 3800 tonnes.

4.2. La capacité potentielle de transformation

La capacité totale de transformation installée est de 21500 tonnes, dont 6500 tonnes de charcuterie, et de 15 000 tonnes de capacité d'emballage et de première transformation crue (tableau 17).

Tableau 17 : La capacité de transformation

Localisation	Nom	Capacité Installée (tonne)	Capacité Exploitée (tonne)	%
Tunis	Ellouhoum			
ARIANA	LAABIDI VIANDES	1 000	750	75 %
Ben Arous	STV	4 500	440	9.7%
	FARAH	2 000	550	27.5%
	LHIMA	1 000	800	80%
	SOVIA	5 000	150	3%
Nabeul	EL MAZRAA	1 500	500	33%
	VIANDES DU CAP BON			
	ALLANI – Charcuterie du Golfe			
SOUSSE	PROMOVIANDES	1 000	450	45%
	PEPIS			
MONASTIR	Ste ELEVAGE Monastir	1 000	500	50%
	LA ROYALE	500	150	30%
MAHDIA	Ste Générale des Viandes	3 000	150	5%
	SOPAT (Bœuf)	1 000	60	6 %
	Total	21 500	4 500	20.9%
	Charcuterie	6 500		

Source : PROMET

Les capacités installées par les sociétés sont largement sous-employées. Dans l'ensemble, seulement 21% de la capacité de transformation des sociétés est exploitée. Sur les entreprises observées, seules trois exploitent plus de 50% de leur capacité, il s'agit de Laâbidi Viandes, de LHIMA et de la Société d'Elevage de Monastir. Une de ces trois sociétés évoque la saturation de son outil de production et envisage des investissements d'extension.

Par contre d'autres sociétés ont des capacités largement sous exploitées, il s'agit de la STV (9.5%), de la SGV (5%), de SOVIA (3%) et de la Société Ellouhoum.

La réussite des uns et les difficultés des autres, devant un marché qu'on peut qualifier de porteur, tiendraient au dynamisme commercial et managérial de ceux qui ont réussi et à l'incapacité à s'adapter au marché, voire au manque de maîtrise technique et commerciale de ceux qui ne réussissent pas à percer.

4.3. Personnel et main d'œuvre

Au niveau du personnel, le secteur emploie 898 personnes dont 284 cadres et 614 employés d'exécution (tableau 18). Le taux d'encadrement moyen se situe aux environs de 46% alors que le nombre de cadres techniques est de 68 soit 7,5 % de l'effectif total.

Ces chiffres traduisent un niveau d'encadrement satisfaisant, il est dû au fait que dans cette industrie, le personnel technique est nécessaire pour faire fonctionner les unités.

Tableau 18 : Personnel des sociétés

Nom	Administratif	Cadres techniques et Qualité	Personnel d'exécution	Total	Taux d'encadrement
Ellouhoum					
LAABIDI VIANDES	7	5	10	22	90%
STV	4	5	10	19	80%
FARAH	6	3	15	24	53%
LHIMA	5	2	10	17	70%
SOVIA	50	31	350	430	22%
EL MAZRAA	3	2	3	8	66%
VIANDES DU CAP BON					
Allani - Charcuterie du Golfe					
PROMOVIANDES	6	3	20	29	25%
PEPIS					
Ste Elevage Monastir	12	4	20	36	80%
LA ROYALE	2	2	16	20	25
Ste Générale des Viandes	3	2	10	15	50%
SOPAT	10	9	150	169	13%
Total	216	68	614	898	46,2%

Source : PROMET

4.4. Activités d'approvisionnement des sociétés

On relève qu'il y a deux grandes sources d'approvisionnement des sociétés. La première correspond à l'approvisionnement auprès de la Société Ellouhoum, notamment en matière de viandes importées. La deuxième correspond à l'approvisionnement chez les chevillards, en tant que bouchers grossistes (voir tableau 19).

Tableau 19 : Approvisionnement des sociétés

Nom	Marché bestiaux	Eleveurs	Abattoirs	Chevillards Bouchers	Autres	Quantités déclarées (tonnes/an)
Ellouhoum						
Labidi Viande	1	E-p	1	1		
STV	0	0	0	0	LHM	440
FARAH	0	0	0	1	LHM	905
LHIMA	0	E-p	0	1	ID, LHM	760
SOVIA	0	0	0	0	SG	150
El Mazrâa	0	0	0	1	LHM	500
Viandes du Cap Bon						
Charcuterie du Golfe						
Promo Viande	0	0	0	1	0	500
PEPIS						
Sté Elevage Monastir	0	0	0	1	0	300
La Royale	0	0	0	0	SG	170
Sté Générale des Viandes	0	E-p	A-p	1	0	255
SOPAT	0	0	0	0	SG	25

Abréviations : I D : Importation directe, LHM : Ellouhoum ; SG : sociétés grossistes, E-p : élevage propre, A-p : Propre abattoir, (0) : ne s'approvisionne pas chez le fournisseur indiqué ; (1) : s'approvisionne

On note que plusieurs sociétés font un effort particulier d'auto approvisionnement en procédant à leur propre élevage.

L'achat auprès des abattoirs est presque totalement absent, puisque ces derniers n'offrent pas de magasin de vente et propose uniquement le service d'abattage.

Enfin, le non recours aux achats sur les abattoirs des sociétés semblent refléter la réalité du poids de l'intervention des maquignons soulignée auparavant et qui s'interposent en tant que passage obligé sur les marchés aux bestiaux.

4.5. Les produits commercialisés et les clients

S'il y a un indicateur du degré de développement de l'industrie de découpe et de transformation des viandes, c'est bien celui de la diversification de ses produits. Sur ce plan on relève (voir tableau 20), que près de 40% de la production des sociétés est commercialisé sous forme de grosse découpe c'est-à-dire en carcasses ou en demi carcasse.

Si on excepte les sociétés de charcuterie et de 2^{ème} transformation qui sont au nombre de quatre, les sociétés de découpe réservent le reste de leur production à la découpe et à la viande désossée.

Tableau 20 : Les produits commercialisés

Société	Type de produits (%)			Quantités estimées (tonnes)
	Grosse découpe	Désossée/Découpé	transformée	
Ellouhoum				
Labidi Viande	44	49	1	750
STV	44,4	54,5	1	440
FARAH	36	44	20	550
LHIMA	30	60	10	800
SOVIA	-	-	100	150
El Mazrâa	-	-	100	500
Viandes du Cap Bon				
Allani-Charcuterie du Golfe				
PromoViande	44	55	1	500
PEPIS				
Sté Elevage Monastir	-	97	3	300
La Royale	-	-	100	170
Sté Générale des Viandes	40	60	-	255
SOPAT			100	80

Source : PROMET

Quant à la clientèle des sociétés, elle demeure dominée par les collectivités et les hôtels (tableau 21). Cette réalité est également en partie responsable du faible développement de la diversification des produits de l'industrie.

Tableau 21 : Les clients des sociétés

Société	Répartition des ventes par type de clients en (%)				
	Hôtels	Collectivités	GMS	Bouchers	Autres
Ellouhoum					
Labidi Viande	80	10	-	10	-
STV	80	10	10	-	-
FARAH	55	23	10	6,5	5,5
LHIMA	20	10	50	5	15
SOVIA	60	15	15	10	-
El Mazrâa	90	-	-	-	10
Viandes du Cap Bon					
Allani-Charcuterie du Golfe					
PromoViande	90	4	-	3	3
PEPIS					
Sté Elevage Monastir	65	20	-	5	10
La Royale	45	5			50
Sté Générale des Viandes	30	-	30	35	5
SOPAT	-	-	40	-	60

Source : PROMET

Dans le cas des collectivités, le système de marchés par appel d'offres optant pour le prix minimum au kilo de viande achetée favorise l'achat en carcasse et demi carcasse, voire en pistolats ; les cuisiniers se chargent par la suite de la découpe. Quant aux hôtels, le souci du coût des morceaux servi reste dominant étant donné le positionnement et la clientèle de masse de nos unités hôtelières.

CONCLUSION

Dans l'ensemble on note que sur les quinze unités industrielles recensées, une très grande majorité (huit entreprises) assurent des opérations relativement simplifiées, à savoir la découpe en gros et la première transformation (produits à base de viande hachée). Cinq entreprises procèdent uniquement à la deuxième transformation, à savoir la charcuterie. En fait deux entreprises seulement assurent toutes les activités.

Au plan de la découpe, quelques entreprises procèdent à la découpe et l'emballage en barquettes destinées aux grandes surfaces, tout en signalant que ces dernières peuvent pratiquer à la découpe et l'emballage en barquettes dans des ateliers installés dans les points de vente.

En terme économique, il est connu que lorsqu'une activité n'ajoute pas une valeur substantielle à un produit, la marge bénéficiaire qui en est tirée est faible. Aussi, les sociétés de découpe et de commerce de viande se limitant uniquement à des opérations simples réaliseraient des marges peu confortables ne leur permettant pas en principe d'investir et de faire évoluer leur activité.

Le développement qualitatif et quantitatif de l'industrie de découpe et de transformation des viandes rouges passe nécessairement par l'amélioration de la qualité des produits proposés au consommateur final. Ce dernier achète, comme on l'a montré lors de l'enquête, selon un mode visuel privilégiant l'apparence des produits proposés.

CHAPITRE 4 : LES MODALITES DE TRANSACTION ENTRE LES DIFFÉRENTS INTERVENANTS

Les intervenants de la filière étant identifiés, ce chapitre est consacré à l'analyse des relations entre les acteurs. L'accent est mis sur le rapport des forces entre les intervenants. Ce dernier détermine l'équilibre des négociations entre deux acteurs en relation directe au sein de la filière ainsi que les fonctions que chacun d'eux assure.

Il est admis que dans toute relation commerciale s'établit un rapport de force qui est souvent en déséquilibre en faveur d'une des parties de l'échange. La filière des viandes rouges n'échappe pas à cette règle. Dans ce qui suit les niveaux de transaction entre les acteurs de la filière pris 2 à 2 seront analysés avec la tentative de décrire les transactions, les pouvoirs de force, voire les conflits entre les acteurs. La figure 3 représentant la filière constitue la base de cette réflexion.

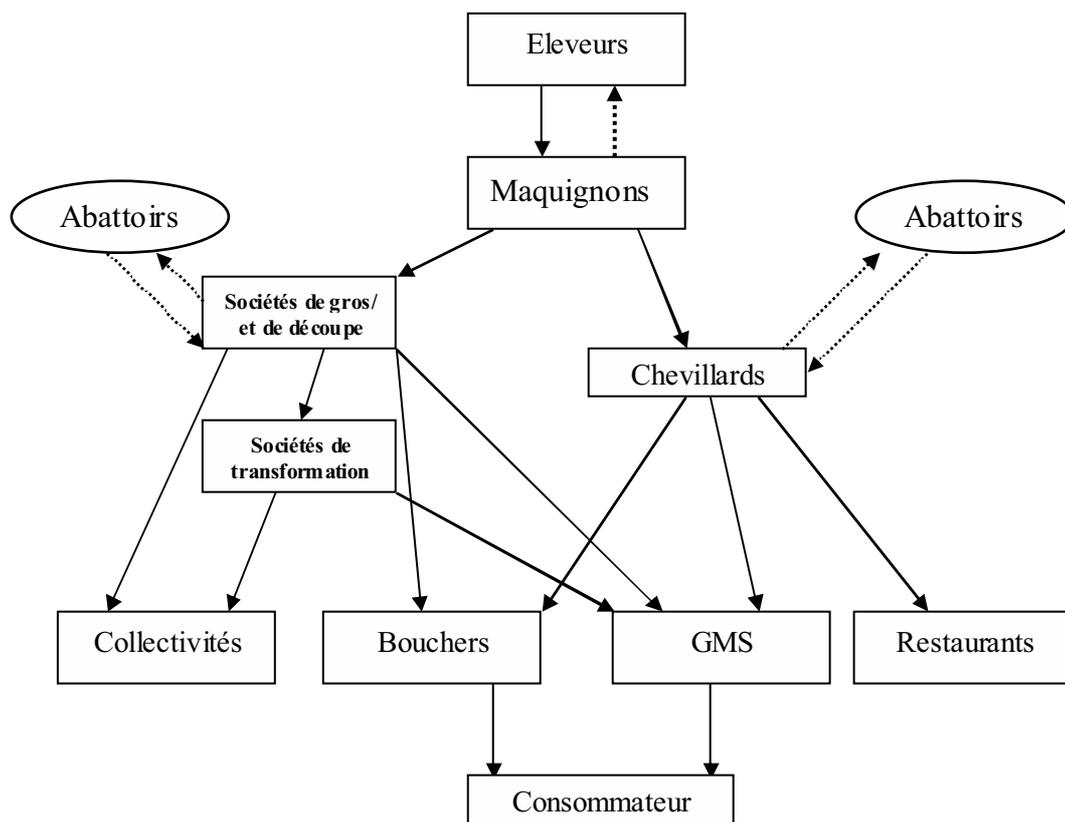


Figure 3 : Les relations entre les acteurs

Conception PROMET

Relation forte : —> Relation faible :>

1- Les transactions éleveur-maquignon

Ces deux acteurs sont les premiers de la filière. Le tableau 22, présente les fonctions assurées par les deux acteurs ainsi que l'équilibre ou le déséquilibre des relations entre eux.

Tableau 22 : Les opérations dans les relations éleveur-maquignon

Opérations	Acteurs	Eleveur	Maquignon
Fonctions assurées		Production, financement de la production, transport, vente	Achat, financement des stocks
Objectif des transactions		Récupération des coûts + marge	Profit de spéculation
Equilibre du rapport de force		A son désavantage	Largement à son avantage
Conditions de la négociation		Subis par l'éleveur	Imposées par le maquignon
Information sur le marché et les coûts		Faible, non maîtrisée	Bien informé, coûts connus

Source : PROMET

L'examen du tableau que les termes de l'échange entre l'éleveur et le maquignon sont en faveur de ce dernier qui occupe la position de spéculateur. En terme de pouvoir de négociation et de taille financière il est largement en position de force par rapport à l'éleveur. Dans l'ensemble, cette relation est déséquilibrée en faveur du maquignon, figure 4.

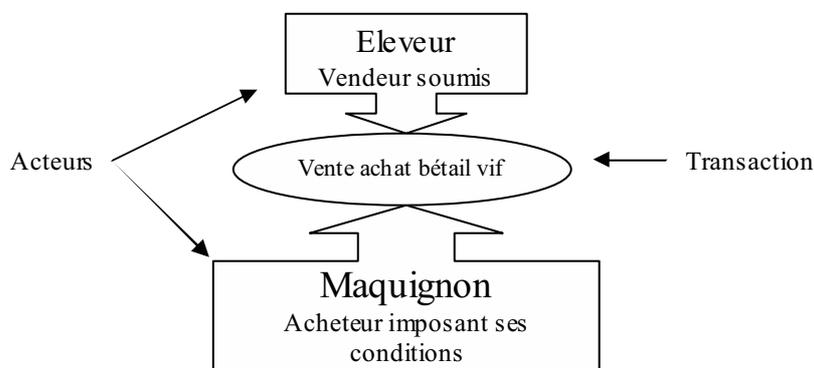


Figure 4 : Les relations éleveur maquignon

La taille des formes exprime le déséquilibre du pouvoir de force
Conception PROMET

1.2- Les transactions maquignon-chevillard

Procédant à la même démarche d'analyse, on relève également que les relations de transactions entre le maquignon et le chevillard sont également déséquilibrées en faveur du maquignon (figure 5). Ce dernier détient plus d'information, une position financière plus confortable et impose ses conditions au chevillard.

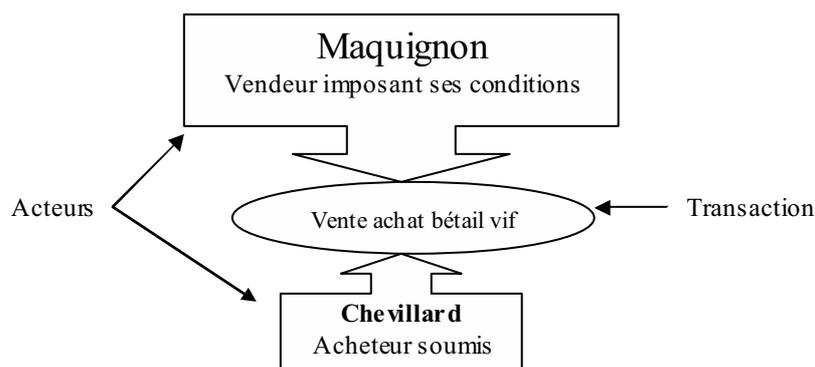


Figure 5 : Les relations maquignon chevillard
La taille des formes exprime le déséquilibre du pouvoir de force
Conception PROMET

Le maquignon s'érige dans la grande majorité des transactions comme passage obligé entre l'éleveur et le chevillard. La teneur des transactions entre les deux acteurs est présentée au tableau 23.

Tableau 23: Les opérations dans les relations maquignon-chevillard

Opérations	Maquignon	Chevillard
Fonctions assurées	Achat, vente, transport, parfois engraissement, financement	Achat, abattage, financement, distribution aux bouchers
Objectif des transactions	Récupération des coûts + marge	Profit de spéculation
Equilibre du rapport de force	A son avantage	A son désavantage
Conditions de la négociation	Imposées par le maquignon	Subis par le chevillard
Information sur le marché et les coûts	Bien informé, coûts connus	Moins informé, coûts connus

Source Promet

On note ici également la prédominance du maquignon sur le chevillard dans les transactions effectuées.

1.3- Les transactions maquignon - société de découpe

Les sociétés de découpe achetant les animaux vifs, sur les marchés aux bestiaux, en vue de leur abattage, ont également affaire aux maquignons en tant que fournisseurs. Dans cette relation, les maquignons sont également les maîtres du jeu malgré la taille, le volume d'achat et la surface financière des sociétés de découpe. Les sociétés de découpe considèrent que les maquignons forment une corporation qu'elles ne peuvent pas concurrencer pour acheter directement aux éleveurs, et en tout cas pas sur les marchés aux bestiaux. La figure 6 représente ces déséquilibres de la relation entre ces deux parties.

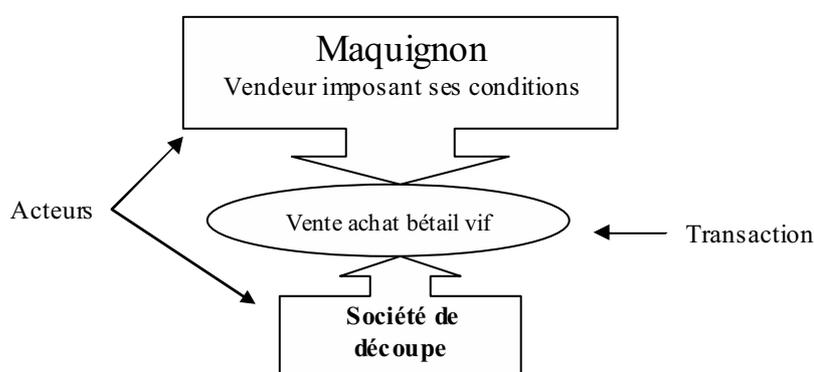


Figure 6 : Les relations maquignon société de découpe
La taille des formes exprime le déséquilibre du pouvoir de force
Conception PROMET

Pour maîtriser leur rapport avec les maquignons ou pour les éviter entièrement, certaines sociétés de découpe et de transformation ont investi dans des activités d'élevage pour assurer leur matière première propre. Ces tentatives visent, en sus de l'indépendance à l'égard des maquignons, une volonté de maîtriser les coûts d'approvisionnement en animaux d'abattage.

1.4- Les transactions entre les sociétés de gros/découpe et leurs clients.

Les clients des sociétés de gros et de découpe sont parmi les collectivités, les sociétés de transformation de viande et les GMS.

En terme d'équilibre des transactions, les sociétés possèdent des rapports assez équilibrés avec les collectivités et les sociétés de transformation, mais avec les GMS les relations sont plutôt en faveur de ces dernières, étant donné leur taille, le volume des achats et leur pouvoir de négociation.

1.5- Les transactions entre les chevillards et leurs clients

Avec les bouchers et les restaurants, les chevillards ont des relations équilibrées et les termes de négociation sont convenus et acceptés par les différentes parties. C'est avec les GMS que les chevillards se trouvent en position de faiblesse étant donné les mêmes considérations ayant trait aux grandes surfaces.

1.6- Les GMS et les autres acteurs

Les rapports de force des grandes et moyennes surfaces (GMS), notamment les hypermarchés aussi bien avec les sociétés de découpe et de transformation ainsi qu'avec les chevillards en tant que fournisseurs de carcasses, de viande découpée ou transformée semblent être à la faveur des GMS. Cette situation pourrait s'expliquer par la taille des uns et des autres, d'une part et le degré de concurrence entre les fournisseurs, d'autre part. La figure 7 relate ces déséquilibres.

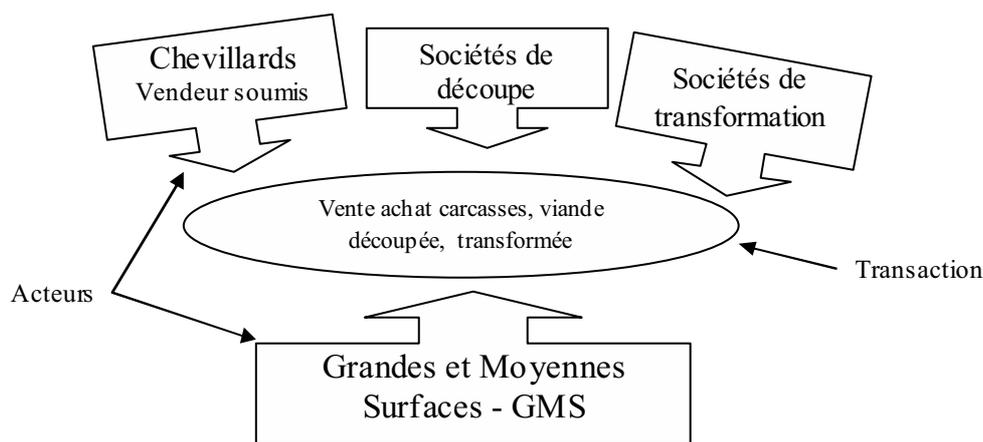


Figure 7 : Les relations GMS-fournisseurs

La taille des formes exprime le déséquilibre du pouvoir de force
Conception PROMET

En plus des rapports de force dans les négociations commerciales, les GMS semblent être en voie d'imposer, au cours des 5 dernières années, de nouvelles tendances dans la filière des viandes rouges.

Ces nouveautés ont trait à :

- Un tirage vers le haut de l'industrie de la découpe de la viande et notamment des pièces découpées en barquettes,
- Les industriels qui ont pu pénétrer ces réseaux ont développé, petit à petit, des facultés d'adaptation aux conditions exigées par des clients aussi puissants sinon plus puissants qu'eux,

- Certains chevillards arrivent parfois à mieux s'adapter aux conditions des GMS que les sociétés de gros et de découpe.
- La grande distribution répond mieux au 2^{ème} segment de consommateurs, cherchant la commodité dans la consommation de la viande et une qualité meilleure (voir chap.2, parag.6).

CONCLUSION

Les transactions entre les acteurs de la filière des viandes rouges semblent être davantage maîtrisées en faveur de deux acteurs, à savoir les maquignons et les GMS. Chacun de ces deux acteurs tire mieux profit de ses relations avec ses partenaires directs.

Les maquignons ont, par leur rôle des effets négatifs sur la filière, notamment en terme de profit de spéculation sans valeur ajoutée notable, ni sur les produits, ni sur la filière dans sans ensemble.

Les GMS par contre, semblent être en train de faire évoluer la filière par l'amélioration de la qualité des produits demandés.

Les chevillards semblent quant à eux, avoir une intervention qui pourrait être consolidée par le développement de certaines activités dérivées telle que la valorisation du 5^{ème} quartier et par la segmentation du marché en pratiquant la catégorisation des viandes.

Sur un autre plan, les différents acteurs recourant aux services des abattoirs semblent privilégier les abattoirs offrant le moindre coût de prestations au détriment de la qualité des services et des conditions d'hygiène. Dans cet ordre, la mise à niveau technique et l'agrément d'abattoirs pilotes pourrait contribuer à améliorer la situation.

CHAPITRE 5 : ANALYSE COMPARATIVE DE LA SITUATION AVEC D'AUTRES PAYS

Ce chapitre est consacré à un aperçu couvrant la filière des viandes rouges dans certains pays européens à l'effet de ressortir par analogie, les évolutions prospectives qui pourraient être envisagées en Tunisie.

La comparaison concernera les principaux maillons de la filière, à savoir la production, l'abattage, la transformation et la distribution. Il demeure entendu que toute l'évolution à ces différents niveaux est influencée dans une grande mesure par la consommation. Aussi, le premier paragraphe lui sera consacré.

1. La demande et les déterminants de son évolution

Partout dans le monde, la demande des consommateurs est en train de transformer la production animale, la structure de l'industrie alimentaire et la distribution. Cette évolution se fait sous l'effet de plusieurs facteurs socio-économiques. Parmi ces phénomènes, l'augmentation des revenus des consommateurs, les changements démographiques, l'évolution des mœurs et des habitudes de consommation, l'augmentation de la proportion des femmes au travail ainsi que la modification des préférences qu'entraîne la sensibilisation sur les liens entre l'alimentation et la santé. Ces facteurs contribuent pour beaucoup à la transformation de la structure de la demande des produits alimentaires en général et des viandes en particulier.

Dans le même temps, les progrès technologiques de la production, de la transformation et de la distribution, la mutation structurelle et la croissance du commerce de détail à grande échelle, de même que le développement mondial des échanges, contribuent de leur côté à un réaménagement rapide de la demande de viandes et autres produits d'origine animale.

1.1. La croissance démographique

En Tunisie comme ailleurs, la démographie est un facteur important de la demande de produits carnés. On prévoit que, dans les 15 prochaines années, la population de l'Amérique du Nord augmentera lentement, tandis que celle de l'Europe diminuera. À mesure que baisse le taux de croissance démographique naturelle, les populations vieillissent. La modification du profil démographique attribuable au vieillissement de la population entraîne des changements dans les préférences alimentaires. De toutes les régions du monde, l'Asie est de loin la plus peuplée, la Chine et l'Inde représentant la plus grande part de la population de ce continent. La croissance démographique se poursuivra en Asie aussi bien

qu'en Amérique du Sud au cours des prochaines décennies ; cette croissance ouvre la possibilité d'y développer les marchés du bétail et des produits carnés.

Dans ce contexte d'évolution démographique, il est prévu que l'Afrique l'emportera sur toutes les autres régions en ce qui concerne la rapidité de la croissance démographique, mais les revenus des pays de ce continent ne suffiront pas à en faire un marché aussi important pour les produits carnés que les marchés asiatique, européen ou nord-américain. Dans ce continent la croissance démographique est certes plus prononcée, mais la croissance de la demande sur les viandes rouges sera plus prononcée dans les pays à revenu intermédiaire.

1.2. Le revenu des ménages

Le revenu est un déterminant important de la quantité et de la nature des aliments qu'on achète. La moyenne mondiale de consommation de viande est d'environ 39,8kg/habitant/an, mais elle varie d'un pays à un autre : 86,5 kg en Union Européenne, 127,3 kg aux Etats- Unis contre 26,7 kg en Asie, 3,1 kg en Inde et 24,8 kg en Tunisie dont 14 kg de viande rouge.

A mesure que leur revenu augmente, le consommateur a tendance à consacrer plus de budget pour la nourriture dont une partie est réservée aux protéines animales. Cette vérité s'appliquerait aussi aux pays émergents à revenu intermédiaire et serait à l'origine de l'augmentation de la consommation des viandes rouges par tête d'habitant.

1.3. Les habitudes de consommation

La tendance qui marquerait l'évolution de la consommation des viandes au cours de la prochaine période dans les pays à revenu intermédiaire serait essentiellement une augmentation quantitative. Dans les pays industrialisés par contre, des tendances lourdes marquent la consommation des ménages en termes d'habitudes culinaires, de restauration hors domicile et de temps réservés à la cuisine en général.

D'après certaines études dont celle de Mili ⁴(1997), ces évolutions ont affecté la structure de la consommation des viandes en faveur des viandes à graisse non saturée. Ceci s'expliquerait par une forte réaction des consommateurs à l'encontre des hormones et des antibiotiques utilisés dans l'élevage intensif bovin. Ces réactions se sont traduites par des exigences de protection sanitaire et une recherche de viandes plus légères voire diététiques, d'où le succès des viandes blanches. Il ressort également de la même étude des

⁴ Mili, S : Comportement du consommateur et demande de viande en France, Italie et Espagne ; INRA : « *Economie et Sociologie Rurales* », N° 14, 1997.

tendances nouvelles de la demande qui s'oriente davantage vers des produits au détriment de la viande fraîche.

En France et dans un souci de recherche de qualité, la consommation de la viande de bœuf et notamment celle du veau tend à être occasionnelle et plutôt festive ; elle est vouée à le devenir de plus en plus tant que le produit gardera son authenticité et son positionnement "très haut de gamme", et le consommateur est plutôt aisé et plutôt « senior »,

La viande, dans presque tous les pays européens est vendue sous le signe de qualité "marques reconnues et bénéficiant d'un label de qualité recherché". Ainsi, le Label Rouge est le signe connu et reconnu par une majorité de consommateurs français (environ les 2/3) en tant que garantie de qualité supérieure.

Par ailleurs et dans la grande majorité des cas, on assiste depuis l'avènement de la crise de la vache folle (pendant les années « 90 ») à une vigilance de plus en plus accrue des consommateurs et des services officiels de contrôle quant à l'origine de la viande et sa traçabilité. Celle-ci est devenue depuis une exigence et un critère de sécurisation de la qualité.

En Tunisie, l'on observe aussi durant ces trente dernières années, une évolution dans les habitudes alimentaires du consommateur marquée par une pénétration spectaculaire des viandes blanches (poulet et dinde) dans les repas quotidiens des ménages. Traditionnellement, ces viandes étaient réservées plutôt pour des occasions festives ou religieuses (5% de la consommation des viandes toutes espèces confondues durant les années "60") alors qu'actuellement elles font de plus en plus partie du menu quotidien (60% de la consommation des viandes toutes espèces confondues durant les années "2000") phénomène observé notamment chez les jeunes et les gens qui travaillent loin de chez eux et n'ont pas l'occasion de rentrer chez eux (restauration hors domicile "Fast-food").

De même, même à l'intérieur des viandes rouges des changements au niveau des préférences du consommateur sont en train de s'opérer particulièrement dans les grandes villes en direction de viandes rouges renfermant le moins de gras et répondant à des critères de qualité (catégorie, hygiène, origine, présentation, ...). Dans ce cadre et grâce à l'effort de certaines sociétés de gros et récemment aux "GMS", les viandes rouges, notamment bovine, se vendent sur des étalages spéciaux sous forme de morceaux conditionnés, emballés et étiquetés avec une différenciation de prix. Le consommateur averti et ayant les moyens bien évidemment semble trouver une certaine satisfaction en se penchant vers l'acquisition de ce produit.

Cette tendance modeste est encore à ses débuts mais elle ira très vraisemblablement en se développant durant l'avenir avec le renforcement des nouvelles formes de distribution.

2. Les tendances récentes de la consommation des viandes

2.1. L'évolution quantitative de la consommation des viandes

En sus de l'évolution des habitudes de consommation des viandes dans les pays européens, notamment de l'Union Européenne (auxquels on se réfère généralement), on note une restructuration fondamentale marquée par la baisse de la part des viandes rouges dans la consommation totale des viandes. Cette tendance s'explique par une forte prise de conscience de la liaison entre la consommation des viandes grasses et des problèmes de santé associés à une telle consommation ; la crise de l'ESB, sans être une cause essentielle de la baisse de la consommation des viandes, est venue accentuer cette psychose.

Dans les pays référés, on constate au plan quantitatif une nette augmentation de la consommation des viandes par tête d'habitant. Le tableau 1 montre cette réalité en France, en Italie et en Espagne.

Tableau 1. Consommation des viandes par an et par personne (en kg)

Année	France	Italie	Espagne	CE
1960	70,7	29,4	18	50,4
1970	83,1	54,4	42,1	63,2
1980	95,8	74	65,7	79,3
1990	95	83,7	86,3	83,4
1992	97	85,8	90,8	90,2

Source : INRA 1996 ; Actes du séminaire : Commercialisation et consommation de la viande

Ce sont l'Italie et l'Espagne qui ont observé la hausse de la consommation par tête d'habitant la plus spectaculaire passant de 29,4 à 85,8 kg pour l'Italie et de 18 à 90,8 kg pour l'Espagne durant la période 1960-1992.

Par comparaison, en Tunisie, l'évolution de la consommation de viande (rouges et blanche) a été moins marquée durant la même période ; elle est passée de 21 à 24,8 kg/habitant/an entre 1995 et 2000.

2.2. La structure de la consommation de viande

A coté de l'augmentation des quantités consommées, il faut noter que des différences sensibles existent entre les différents pays en terme de type de viande préférée (bœuf, porc, volaille, autres).

La France et l'Espagne sont des pays où la consommation de la viande porcine, non seulement domine la structure de consommation, mais elle continue à accuser une croissance régulière pendant la période d'observation, alors que le bœuf vient en deuxième position dans la structure de consommation et a plutôt tendance à stagner depuis le milieu des années « 90 ». En Italie où la consommation de la viande bovine était dominante, la consommation du porc s'est accrue rapidement et a rattrapé celle du boeuf en 1990. Le tableau 2 relate ces évolutions :

Tableau 2 – Variation de la consommation des viandes par personne (en %)

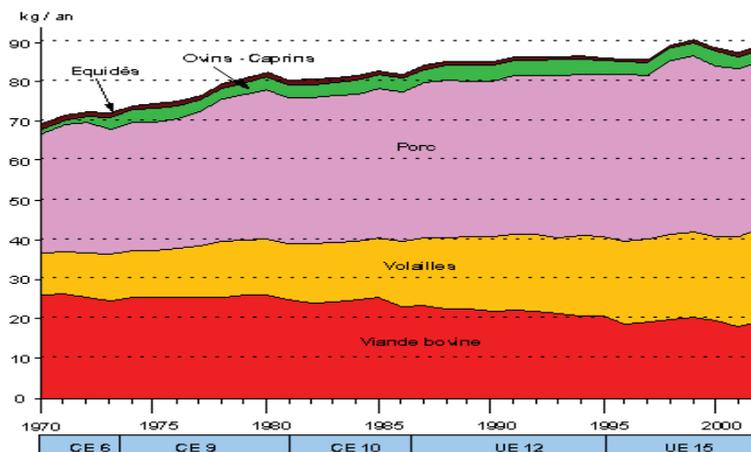
Période	France				Italie				Espagne			
	Boeuf	Porc	Volaille	Total	Boeuf	Porc	Volaille	Total	Boeuf	Porc	Volaille	Total
1960/70	8	23	8,3	14,9	48,1	33,6	61,1	46,1	50,4	42	82,3	57,2
1970/80	8,3	17,2	25,9	13,3	2,7	49,3	35,2	25,5	8,3	55,6	28,6	35,9
1980/90	- 9	1,4	26,4	- 0,9	4,1	21,9	5,7	11,6	12,3	34,9	10,8	23,9
1960/90	8,9	37,8	52,9	27,1	67,2	75,4	76,5	65,7	55,6	84	89,3	80,2

Source : INRA 1996 ; Actes du séminaire : Commercialisation et consommation de la viande

Il y a lieu de noter que sur l'ensemble de la période et dans les trois pays, c'est la volaille et donc la viande blanche qui a observée la croissance la plus remarquée, avec des taux de +52,9% en France ; +76,5% en Italie et +89,3% en Espagne. Le porc vient en second lieu en terme de croissance ; le boeuf quant à lui a réalisé les taux de croissance les plus faibles comparativement aux autres types de viande.

2.3. Le déclin de la consommation de la viande bovine

En sus des deux tendances précédentes, à savoir la croissance des quantités en général et la prédominance dans chaque pays d'un type de viande spécifique, la structure de consommation des viandes commence à confirmer, vers le milieu des années « 90 », une baisse significative de la consommation de la viande bovine, pratiquement dans tous les pays européens, graphique 1.



Graphique 1 : Evolution de la consommation individuelle de viandes dans l'UE de 1970 à 2002.
Source : Ofival d'après Eurostat.

On note que la baisse de la part de la viande bovine dans la consommation se fait au profit de la volaille, du porc et à un degré moindre de la viande ovine.

Les pays dans lesquels la baisse de la consommation de viande bovine est la plus remarquable sont : l'Allemagne (de 30 kg en 1975 à 12,8 kg en 2003), la Belgique (de 30 kg en 1975 à 18 kg en 2003)

Dans beaucoup d'autres pays (voir la sélection dans le tableau 3 suivant), le sort de la viande bovine est à peu près semblable à ce qu'elle subit en Europe.

Tableau 3. Consommation par habitant de viandes dans une sélection de pays (1).
1982/1996.

Viande	Bovine		Ovine		Porcine		Volaille		Ensemble	
	1982	1996	1982	1996	1982	1996	1982	1996	1982	1996
Australie	40	40	21	19	15	18	20	27	105	104
Nouvelle Zélande	53	42	31	18	13	16	12	25	105	101
U.E (15)	22	19	3	4	34	41	15	20	74	84
ALENA (2)	41	38	1	1	25	24	24	38	91	101
Brésil	16	31	1	1	7	10	10	22	34	64
Chine	0,3	4	0,5	1	12	33	1	9	14	47
Japon	5	11	1	-	14	17	11	14	31	42
Russie	25	21	2	2	22	14	10	12	59	51
Arabie saoudite	7	4	7	6	-	-	29	32	43	42
Monde	10	9	1	1	11	15	6	10	28	35

Sources : FAOSTAT, EUROSTAT, USDA, ABARE et statistiques nationales.

(1) Extrait de J. Boutonnet : Le marché mondial de la viande ; INRA, 2004.

(2) Accord de Libre Échange Nord Américain

Cette sélection de pays, assez représentative de la consommation de viande dans le monde confirme, outre la tendance de la baisse de la consommation de la viande bovine, l'augmentation substantielle de la consommation de la viande dans les pays à revenu intermédiaire. On note à cet effet qu'au Brésil et en Chine, la consommation de viande s'est largement accrue, passant respectivement de 34 à 64 et de 14 à 47 kg/habitant et par an entre 1982 et 1996.

En conclusion on note dans l'ensemble du marché européen et dans le monde, une évolution sensible de la structure de consommation des produits carnés au profit de la volaille et du porc mais au détriment de la viande bovine et ovine. De même, le même constat est fait en Tunisie entre les viandes de volailles et les viandes rouges.

Par ailleurs, il est prouvé aussi bien dans la théorie que dans la réalité économique, que l'évolution de la consommation est un moteur de l'évolution de la production et de la distribution.

3. Les tendances d'évolution de l'élevage dans certains pays européens

Dans certains pays européens l'élevage ou secteur de production de viande sur pied a observé durant ces trente dernières années de grandes mutations au niveau des systèmes de production et des modes de conduite. Ces mutations sont induites d'une part, par les changements de comportement du marché et des habitudes alimentaires du consommateur et d'autre part par les politiques d'appui adoptées par les gouvernements dans la plupart des pays, souvent avec le soutien des budgets communautaires (cas de l'Union Européenne).

Globalement, la production tant au plan quantitatif que qualitatif (spécifications techniques et normes sanitaires) a été entraînée par la consommation dans le sens de l'amélioration de la qualité et d'une meilleure maîtrise des coûts de production.

3.1. La structure d'élevage

Elle varie d'un pays à un autre et d'un système de production à un autre (mixte ou spécialisé – intensif, semi intensif ou extensif – à l'étable en stabulation ou sur prairie, ...). L'éleveur a, pratiquement dans tous les cas, le statut d'un exploitant privé généralement de taille petite ou moyenne disposant de troupeaux dont la taille oscille entre 10 et 50 vaches.

D'une façon générale l'on a observé aussi, durant les vingt dernières années une tendance de la taille des troupeaux vers l'augmentation. Pour certains pays, elle est passée du simple au double (cas de : l'Allemagne, la France, l'Espagne, le Portugal, le Danemark). Cette tendance s'expliquerait par la concentration des exploitations agricoles dont le nombre a fortement diminué passant de 427 000 à 135 000 en France, de 397 000 à 152 000 en Allemagne, de 424 000 à 96 000 en Italie, de 35 000 à 11 000 au Danemark durant la période s'étalant de 1984 à 1999.

3.2. L'organisation des éleveurs

Avec le développement de la spécialisation et les exigences nouvelles du marché au plan du prix et de qualité des productions, les éleveurs ont dû avec l'appui de l'Etat s'organiser en groupement de producteurs ou en structures équivalentes à partir des années 60 et 70 en mettant en commun leur savoir-faire et leur logistique pour absorber le marché et disposer des meilleurs moyens pour négocier avec les grossistes de gros et les grandes surfaces.

Avec cette organisation professionnelle des éleveurs, de nouvelles formes de distribution sous forme de raccourci ont été initiées timidement au départ puis développées sous la pression des grandes surfaces (GMS) par la suite. Ainsi les producteurs ont pu à travers leurs structures représentatives approcher directement les négociants grossistes de viande sans passer nécessairement par les négociants de bétail vif (maquignons) et parfois même par les chevillards pour atteindre directement les GMS.

Ce qu'on a observé parallèlement en Tunisie, c'est l'éclatement et la dispersion de l'exploitation agricole du fait du morcellement dû à l'héritage et l'absence de véritables structures professionnelles d'appui au niveau des éleveurs pour leur servir d'interface d'appui et d'intervention sur le marché. Cette insuffisance est un véritable handicap qui les empêche d'avoir l'information sur le marché pour leur permettre de planifier leur production en connaissance de cause et de se préparer efficacement pour les opérations de négociation et d'écoulement.

4. Les tendances des marchés aux bestiaux et des abattoirs

Dans la majorité des pays européens, les marchés aux bestiaux ainsi que les abattoirs ont tendance à baisser en nombre. Les évolutions à l'origine de ce phénomène sont assez différentes d'un pays à l'autre.

4.1. Les marchés aux bestiaux

La diminution du nombre de marchés aux bestiaux est attribuable, à la tendance à la concentration des producteurs en structures de services organisées, entraînant un arrêt de création de nouveaux marchés aux bestiaux et parfois même une diminution de leur nombre.

Ainsi, en **Italie** très peu de marchés aux bestiaux existent encore. Il n'y aurait que deux entités en tout et pour tout.

En **France**, il n'existerait au total que 55 marchés aux bestiaux de gré à gré, sur lesquels agissent 3000 négociants qui achètent à la ferme ou sur les marchés aux bestiaux.

Le **Maroc** comptait en 2003, 850 marchés aux bestiaux, se tenant en majorité à une périodicité hebdomadaire.

La Tunisie, quant à elle, compte près de 187 marchés aux bestiaux pour 600 000 têtes bovines et 6 000 000 têtes ovines environ soit un marché aux bestiaux pour 3 000 têtes bovines et 30 000 têtes ovines.

4.2. Les abattoirs

La tendance en Europe est à la diminution du nombre d'abattoirs et à leur privatisation.

En **France**, le nombre d'abattoirs est passé de 520 en 1990 à environ 320 aujourd'hui. La moyenne d'abattage est de 11000 tonnes par abattoir et par an ; 50% des abattoirs sont à caractère public, leur part dans l'abattage est inférieure à 20% du tonnage global abattu. Durant les 15 dernières années 60% des abattoirs publics ont disparu.

En terme d'efficience, on relève que pour les bovins, le tonnage moyen abattu est de 1800 T/an/abattoir public et 8000 T/abattoir/an par abattoir privé. Pour les ovins, le tonnage moyen abattu tourne autour de 400 T/an/abattoir, tout statut confondu, alors qu'il est de 300T/an/abattoir public.

L'abattage des ovins se fait souvent dans des abattoirs mixtes (bovins+ovins) qui sont plutôt à caractère public.

L'**Espagne**, en comparaison avec la France semble par contre être encore caractérisée par un nombre relativement élevé d'abattoirs, puisqu'elle compte encore 1500 abattoirs dont 590 homologués UE parmi lesquels 220 sont réservés aux bovins. La taille des seuls abattoirs agréés UE tourne autour de 3200T/an.

La majorité des abattoirs sont à caractère public (municipaux) et posent problème au niveau de leur restructuration du fait de leur petite taille et de leur implantation en zone rurale. Il est à observer que 44 abattoirs réalisent entre eux environ 60% des abattages soit 5000 T/abattoir/an.

Le **Maroc** compte en 2003, 165 abattoirs municipaux et 660 tueries, chiffre relativement élevé par rapport aux normes en vigueur dans certains pays développés.

La situation en **Tunisie** ressemblerait en beaucoup de points à celle du Maroc et se rapprocherait plus de celle de l'Espagne que des autres pays occidentaux.

5. L'industrie de découpe et de transformation en plein essor

Si on doit comparer le commerce de gros et de transformation de la viande en Tunisie et dans les pays européens de référence, on trouverait de grandes différences à plusieurs égards. La comparaison doit en conséquence être relativisée étant donné les caractéristiques socio-économiques des pays en question et celles de la Tunisie et le développement conséquent de l'industrie de transformation des viandes :

- **En France**, il y aurait quelques 800 ateliers de découpe et de transformation de viande.

- **En Espagne**, l'industrie est plus atomisée, puisqu'on y compterait près de 2000 ateliers.

- **La Tunisie** dispose d'une quinzaine de sociétés. La comparaison reste à relativiser par les quantités annuellement transformées. Cependant cette comparaison reste sans grande signification vu les niveaux et la diversité de consommation très différents entre les pays cités plus haut et la Tunisie.

C'est au niveau des aspects relatifs à la qualité des produits et à la sécurité alimentaire ainsi qu'au système institutionnel et réglementaire que les pays européens « avancés » doivent être pris comme référence pour mettre à niveau la filière des viandes rouges en Tunisie.

5.1. La réglementation de l'abattage et de la transformation des viandes

5.1.1. Réglementation sanitaire des pays de l'Union Européenne

Plusieurs textes et normes régissaient la filière des viandes rouges. Depuis 2002, une refonte totale a été opérée en matière d'hygiène et de sécurité sanitaire des aliments. Ainsi, en Europe une nouvelle architecture réglementaire a été mise en place, connue en terme de « Paquet Hygiène ». Elle se compose de 5 règlements essentiels :

- Le règlement (CE) N° 178/2002 du Parlement Européen et du Conseil du 28 janvier 2002 établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité Européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires. L'article 18 de ce règlement impose, entre autre l'obligations, la traçabilité à tous les maillons de la chaîne alimentaire ; disposition applicable à partir du 01/01/2005.

- Le règlement (CE) N° 852/2004 du Parlement Européen et du Conseil du 29 avril 2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires qui définit l'ensemble des règles d'hygiène générale applicables à toutes les denrées alimentaires sans distinction ainsi qu'à toutes les étapes depuis la production primaire jusqu'au stade de la consommation finale. Ce même texte responsabilise directement les professionnels dans la gestion de l'hygiène, impose la démarche HACCP (Analyses des dangers et maîtrise des points critiques) à toutes les étapes de la chaîne alimentaire et appelle les professionnels à élaborer leurs propres guides de bonnes pratiques d'hygiène.

- Le règlement (CE) N° 853/2004 du Parlement Européen et du Conseil du 29 avril 2004 fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale (viandes, lait, poissons, ...). Ce règlement définit les normes spécifiques à chaque catégorie de produits. Pour les viandes rouges, ces normes sanitaires touchent au maillon « abattoir », au maillon « transport et entreposage » et au maillon « transformation ». Ainsi, seuls les établissements (abattoirs, ateliers de découpe et ateliers de transformation) agréés aux normes CEE et enregistrés auprès de l'Autorité compétente sont autorisés à entreposer ou transformer les viandes. A cet effet, ils doivent répondre aux exigences en matière de bonnes pratiques d'hygiène mais aussi de mise en place de système HACCP, même pour les abattoirs.

- Le règlement (CE) N° 854/2004 du Parlement Européen et du Conseil du 29 avril 2004 fixant les règles spécifiques d'organisation des contrôles officiels concernant les produits

d'origine animale destinés à la consommation humaine. Ce texte définit les missions des services vétérinaires chargés du contrôle officiel et impose les exigences en matière de :

- compétence et de formation
- degré d'indépendance
- pouvoir effectif
- ressources matériels et de moyens d'analyses
- manuel de procédures.

- Le règlement (CE) N° 2073/2005 de la Commission du 15 novembre 2005 concernant les critères microbiologiques applicables aux denrées alimentaires, dernier texte publié pour uniformiser les critères microbiologiques des aliments, toutes catégories confondues, à l'échelle de l'Union Européenne.

5.1.2. Le classement qualitatif des carcasses à l'abattoir

Il est important de souligner que depuis les années 80, les carcasses d'animaux de boucherie étaient soumises systématiquement à un classement qualitatif à l'abattoir sous la responsabilité de l'interprofession. Ce classement se faisait sur la base d'une grille mettant à profit la conformation de la l'animal (importance des masses musculaires) et l'état d'engraissement aboutissant à une classe de qualité selon une lettre du mot EUROPA et un chiffre pour le gras. Récemment, ce classement a évolué vers la grille SEUROP. Elle se présente comme suit :

a- Les niveaux de conformation

S : Supérieur
E : Excellent
U : Très bon,
R : Bon,
O : Assez bon,
P : Médiocre

b- Les niveaux d'engraissement

1 : Très faible,
2 : Faible,
3 : Moyen
4 : Fort,
5 : Très fort.

Ainsi, une carcasse classée R-3 correspond à une bonne conformation et un niveau de gras moyen.

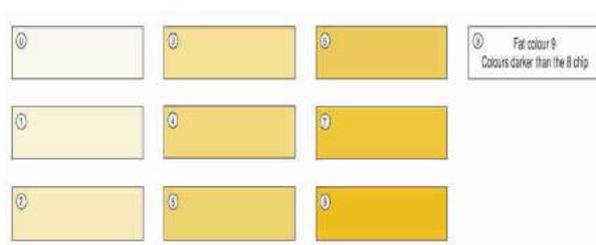
5.1.3. Le marquage de la qualité des viandes désossées

Outre le classement qualitatif des carcasses à l'abattoir, certains pays spécifient en plus la qualité des viandes désossées. C'est le cas du système australien dans lequel sont évalués 3 critères de qualité entre la 5^{ème} et la 13^{ème} côte, il s'agit du :

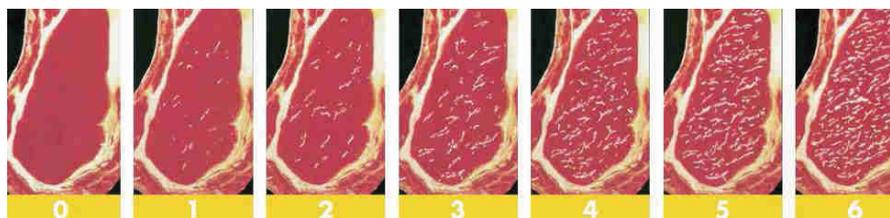
- Critère : Couleur de la viande



- Critère : Couleur de la graisse



- Critère : Infiltration de graisse dans le muscle (caractère marbré)



5.1.4. La normalisation de la découpe

La découpe, quelle soit à l'échelle des boucheries traditionnelles ou à l'échelle industrielle, est normalisée et parfois même homologuée par des textes réglementaires dans plus d'un pays de l'Union Européenne. Chaque pièce de découpe est identifiée par les noms scientifiques des muscles (nom latin) et des os qui la composent et par l'appellation commune (exemple les muscles *psoas major et minor* pour le filet). Dans le cadre de la mise en place des normes régissant l'échange des produits agricoles, un groupe de travail mixte (Nations Unies et Commission Economique Européenne) a établi une liste codifiée de 100 muscles différents à la base de la découpe pour les viandes bovines (voir liste en annexe 9).

Environ 52 pièces différentes sont élaborées en découpe bovine et 10 pièces différentes en découpe ovine.

5.1.5. La traçabilité

Depuis la crise de la vache folle, la traçabilité dans la filière bovine est devenue obligatoire.

Aussi, le système global de traçabilité comprend des sous composantes à tous les niveaux de la filière : l'élevage, l'abattage, la découpe, la transformation et le point de vente.

Ce système peut être décomposé en une **traçabilité descendante** et une **traçabilité ascendante**.

La traçabilité descendante (« tracking ») qu'on peut qualifier de **traçabilité aval** commence de l'abattoir au point de vente. C'est la capacité, en tout point de la chaîne d'approvisionnement, à retrouver la localisation d'un produit à partir d'un ou plusieurs critères donnés. Elle sert notamment en cas de retrait ou de rappel de produits.

La traçabilité ascendante (« tracing ») qu'on peut qualifier de **traçabilité amont** commence de la ferme à l'abattoir. C'est la capacité, en tout point de la chaîne d'approvisionnement, à retrouver l'origine et les caractéristiques d'un produit à partir d'un ou plusieurs critères donnés. Elle sert notamment à trouver la cause de problèmes de qualité.

Lorsqu'elle doit remonter jusqu'à l'animal en particulier, et notamment au niveau de la vérification du pays de naissance et d'élevage de l'animal, la traçabilité dépend alors de l'exactitude des informations requises par le règlement relatif à l'étiquetage de la viande bovine. Ces données sont conservées par l'abattoir. Ces sous composantes exigent les informations suivantes selon les niveaux de la filière :

5.1.5.1. Au niveau de l'exploitation d'élevage :

Le système d'identification et d'enregistrement des bovins doit comprendre les éléments suivants :

- des marques auriculaires pour l'identification individuelle des animaux (TAG),
- des bases de données informatisées,
- des passeports pour les animaux,
- des registres individuels tenus dans chaque exploitation.

Les informations sur l'historique de l'animal doivent figurer dans son passeport ou dans une base de données.



Marque d'identification auriculaire (TAG)

5.1.5.2. Au niveau du marché aux bestiaux

Le marché doit enregistrer les animaux qui transitent par ses locaux. Les informations que les registres de chaque marché doivent conserver concernent :

- L'identification individuelle de l'animal à l'aide des identifiants auriculaires
- Les références du passeport de l'animal,
- La race de l'animal, son poids éventuellement
- Le vendeur
- L'acheteur
- Le prix de la transaction

5.1.5.3. Au niveau de l'abattoir :

L'abattoir est le premier maillon permettant, à partir d'une pièce ou d'un morceau de viande, de remonter jusqu'à l'animal et par conséquent à l'élevage et au pays d'origine, au cas où l'animal est importé. A leur arrivée à l'abattoir les animaux doivent être munis de :

- un passeport et/ou d'un certificat vétérinaire
- une immatriculation auriculaire

De plus, l'abattoir est tenu d'enregistrer un ensemble d'informations obligatoires sur des registres officiels présentés en cas de besoin aux services de contrôle vétérinaire. Ces informations concernent particulièrement :

- le numéro ou code de référence assurant la relation entre la viande et l'animal ou les animaux
- le numéro d'agrément de l'abattoir
- la région ou pays de naissance

- la région ou pays d'élevage
- l'identification de l'éleveur ou de l'élevage
- le client au profit duquel l'animal est abattu (chevillard, boucher)
- le passeport de l'animal doit être conservé par l'abattoir
- la date d'entrée
- la date d'abattage
- le poids de l'animal

Une fois l'animal abattu, la carcasse qui en est issue doit porter un identifiant à l'aide d'un code à barres. Les informations contenues dans le code à barre doivent comprendre :

- Un numéro indiquant l'abattoir
- Un numéro de la carcasse (ou la demi carcasse)
- Le numéro de marque auriculaire pour indiquer l'animal à l'origine de la carcasse
- Le poids de la carcasse à chaud
- Le pays (région) d'élevage
- Le pays (région) de naissance
- Le pays (région) d'abattage
- Le numéro d'agrément de l'abattoir

L'exemple suivant est un schéma d'étiquette complète de carcasse (exemple belge) :



Exemple d'étiquette de carcasse belge, conforme aux normes européennes

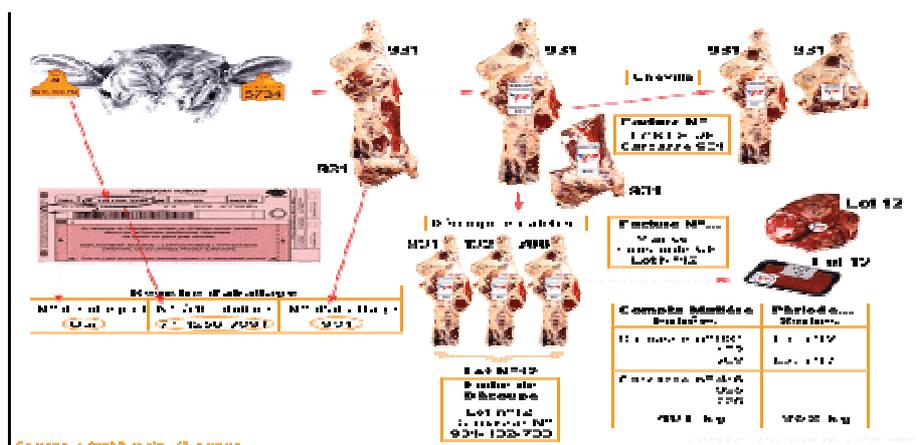
Ce système de traçabilité qui permet de remonter jusqu'à l'animal est poursuivi pendant la découpe.

5.1.5.4. Au niveau de l'atelier de découpe

L'atelier de découpe s'oblige à son tour de poursuivre les enregistrements en accordant une attention particulière à la logique de traçabilité en procédant au relevé d'un certain nombre d'informations qui sont portées sur l'étiquette (système code à barres) et dont notamment :

- Un numéro de l'article
- Le numéro de référence de l'animal
- Date de découpe
- Date de péremption
- Pays de naissance
- Pays d'élevage
- Poids de l'article
- Pays d'abattage et numéro d'agrément de l'abattoir
- Numéro d'agrément de l'atelier de découpe
- Numéro de lot (si la viande provient de carcasses de plusieurs bovins)
- Température de conservation, etc.....

Tout compte fait, le système code à barres adopté au niveau de l'abattoir et des industriels de transformation et de découpe donne toutes les informations utiles sur les pièces de viande, (selon une découpe normalisée) et leur origine comme illustré par l'image ci-après :



Composantes de la traçabilité : liens « maillon abattage – découpe »

Les informations relatives à chaque pièce sont reprises dans l'étiquette de code à barres. L'exemple d'une pièce est reporté dans le schéma suivant de l'étiquette.



Schéma d'étiquette d'une pièce découpée

5.1.5.5. Au niveau de la vente au détail

Le principe d'étiquetage doit être poursuivi jusqu'au point de vente. A ce stade l'étiquette (voir ci-après l'exemple d'un filet de bœuf) comprend notamment les informations suivantes :

- Un code assurant la liaison entre la viande et l'animal
- Numéro d'agrément de l'abattoir
- Numéro d'agrément de l'atelier de découpe
- Pays de naissance
- Pays d'élevage
- Pays d'abattage
- Pays de découpe
- Espèce animale à l'origine de la viande
- Date d'entrée
- Numéro officiel du bovin, ou numéro de lot de la viande attribué par l'établissement de provenance
- Nature de la pièce
- Poids et prix
- Provenance exacte de la pièce ou du lot (c.à.d. les coordonnées du dernier établissement où les produits ont séjourné)
- Numéro du document d'accompagnement commercial de la viande à son arrivée
- Date de péremption

FILET DE BOEUF PUR		
N° SANITEL nr. : BE02071435		
Né en / geboren in : Belgique/België		
Élevé en / vetgemest in : France/ Frankrijk		
Lieu d'abattage / geslacht in : Belgique/België UF1022L		
Lieu de découpage / uitgesneden in : Belgique/België 9732 / 4812		
 0 274710 003105		A consommer avant le / te gebruiken tot : 26.01.2003  max + 4°C
12,40 €	0,250 kg	3,10 €
Prix au kg /Prijs per kg	Poids/gewicht	Prix/Prijs
<i>Distributeur ABC - Rue de l'Eglise 25 - 1200 BRUSSEL - BRUXELLES</i>		

En guise de comparaison par rapport à cet aspect (point 5.1) relatif à la réglementation de l'abattage du bétail et de la transformation des viandes dans certains pays de l'Europe occidentale, la situation en Tunisie se place plutôt à un niveau largement au dessous de celui atteint dans ces pays (France, Allemagne, Belgique,...). Certes au plan juridique, un effort important a été fait durant ces vingt dernières années pour compléter la réglementation en place mais, il reste encore des efforts à réaliser pour sa mise en application et son respect par les usagers.

5.2. Le marketing des produits carnés en Europe

Les professionnels de la filière des viandes rouges dans les pays développés, se mettent, à l'instar du reste des industries agro-alimentaires à pratiquer des techniques de marketing pour la viande. Ces pratiques prennent plusieurs apparences dont particulièrement les suivantes :

5.2.1. Les labels et les marques de viande

Dans la plupart des pays européens, des signes officiels d'identification de la qualité (SOIQ) sont octroyés, sous réserve de respecter des conditions réglementaires spécifiées dans des cahiers des charges, à l'effet de prouver une origine, un système d'alimentation et de production.

En France, parmi les signes existants, ceux qui concernent la viande, entre autres produits, se classent en AOC (Appellation d'Origine Contrôlée), CCP (Certification de Conformité Produit), Label Rouge et Bio. Les caractéristiques de ces signes sont répertoriées dans le tableau suivant :

Tableau 4. Signes Officiels d'Identification de la Qualité en France (Viande bovine)

SOIQ	AOC	CCP	Label Rouge	Bio
Principe	Lien démontré entre qualité du produit et propriétés spécifiques du terroir	Attestation de la conformité du produit à un cahier des charges déposé	Animaux du troupeau allaitant élevés de façon traditionnelle	« Naturalité » du mode de production (intrants limités)
Définition des critères	La demande de création d'AOC est assortie d'un mode de production	Multiple cahiers des charges sur la base d'un socle défini par l'interprofession	Un cahier des charges national et variantes locales	Un cahier des charges unique (national et européen)
Etapes de production concernées par les critères	Elevage	Elevage, abattage et transformation	Elevage, abattage et transformation-distribution	Elevage principalement
Niveau d'exigence des critères	Dépend de chaque AOC	De nombreux critères réglementaires	De nombreux critères réglementaires	Très restrictifs en matière d'intrants
Part des achats des ménages	< à 0,1 %	15 %	4 %	0,5 %
Nombre et origine	2 : « Taureau de Camargue » et « Fin gras du Menzès » 2 ou 3 demandes en cours d'instruction	46 CCP liés soit : à un terroir à une marque de distribution ou à une entreprise de transformation	16 labels rouges le plus souvent liés à un terroir	-
Circuit de distribution privilégié	Boucherie artisanale	GMS	Bouchers agréés	GMS et producteurs

Source : Le marché de la viande bovine française, *Annales des Mines*, Février 2003, pp.15-20

Le but commun de ces appellations est la reconnaissance par les consommateurs d'un symbole de qualité. Elles sont utilisées à des fins de marketing et occupent une place souvent non négligeable dans la distribution moderne de viande.

La reconnaissance des produits se fait à l'aide de l'apposition d'étiquette ou de plaque indiquant un numéro ainsi que l'organisme certificateur.

5.2.1.1. Les Appellations d'origine contrôlée (AOC)

Elles identifient un produit, l'authenticité et la typicité de son origine géographique. Elles sont garantes de ses qualités et de ses caractéristiques, de son terroir d'origine, du savoir-faire du producteur (vins, fruits, viande,...), de l'antériorité et de la notoriété du nom. La quantité et le contrôle d'étiquetage des produits sous AOC répondent à un cahier des charges validé, en France, par l'INAO (Institut National des Appellations d'Origine).

5.2.1.2. Les labels

Les labels garantissent la qualité ou l'origine d'un produit, validée par des tests de consommateurs et d'experts. Les caractéristiques concernées sont relatives aux étapes de production et d'élaboration (viande, volaille, produits laitiers, produits de la mer, fruits et légumes,

etc.). Celles-ci sont préalablement définies dans un cahier des charges validé par la CNLC (Commission Nationale des Labels et des Certificats) de conformité puis contrôlées par un organisme régional.

Le label peut être national ou régional. Ainsi le Label Rouge est national alors que le Label Montagne est régional. Le Label Bio, quant à lui certifie un mode production conforme aux normes de l'agriculture biologique.

5.2.1.3. L'indication géographique protégée (IGP),

Elle permet de défendre les noms géographiques, et est une manière de déterminer l'origine d'un produit. Un label régional peut donc être considéré comme une IGP.

5.2.1.4. La Certification de Conformité de produit (CCP)

La CCP est une attestation française de conformité (et non pas de qualité), créée par la loi du 30 décembre 1988 et mise en application par le décret du 25 septembre 1990. La CCP atteste qu'un produit est conforme à des caractéristiques spécifiques ou à des règles de fabrication contrôlées.

Depuis 1994, les critères pris en compte dans l'obtention d'une CCP ont relation avec la production, la transformation, le conditionnement et l'origine du produit (la dénomination géographique est enregistrée en Indication géographique protégée).

5.2.1.5. L'harmonisation européenne des soiq

Il y a lieu de noter qu'une harmonisation européenne existe. La commission de l'Union Européenne ayant souhaité harmoniser les « signes officiels de qualité », on ne peut plus créer de label régional. Ainsi les IGP (Indication géographique protégée) correspondent à l'échelle européenne aux labels régionaux. Parallèlement, les AOC ont pour équivalent européen les AOP (Appellation d'origine protégée). Depuis 2002, un label ou une AOC ne peut exister sans être automatiquement inscrit respectivement en IGP ou en AOP.

Les différents labels sont matérialisés par des logos. Les suivants en sont des exemples :



5.2.2. Des produits de plus en plus élaborés

Au plan de l'élaboration des produits, la découpe des morceaux de viande est de plus en plus fine et les produits sont de plus en plus élaborés répondant à des segments de marchés bien spécifiques. Cette tendance est surtout tirée par la restauration collective et la consommation hors domicile qui explose. En France par exemple, la restauration hors-domicile accapare 25% des achats de viande et équivaut à 75% des achats de viande au détail.

Aussi le travail de la viande de bœuf a fortement évolué et les opérations de découpe autrefois l'œuvre des points de vente (bouchers) ont tendance à se concentrer chez les industriels de la découpe qui font de plus en plus d'imagination dans la présentation et l'élaboration des produits.

D'un autre côté, les préférences des consommateurs s'orientent de plus en plus vers les produits semi préparés voire entièrement cuisinés (produits marinés, précuits, assaisonnés, effilés,etc.). Aussi, la cuisine des ménages tend-elle à se limiter à la chauffe aux micro-ondes et les restaurateurs à des assembleurs de composants alimentaires.

5.2.2.1. L'innovation des produits et de l'emballage

En France, bien que les produits élaborés représentent plus de 30% de la consommation nationale, les industriels considèrent qu'il reste encore beaucoup à faire pour accroître l'attractivité des produits carnés. Praticité, nouveaux goûts, traçabilité et sécurité alimentaire : tels sont les nouveaux impératifs pour l'industrie de la viande.

A ce titre, les nouveaux produits élaborés lancés par les industriels démontrent, par leur succès, le bien fondé de "l'innovation-produit" pour dynamiser le marché. Une des réussites phares dans cette nouvelle approche est sans conteste celle des UVCI (Unités de Vente Consommateur Industrielles). Concrètement, il s'agit de tous les produits élaborés et conditionnés dans les sites industriels alors que, traditionnellement, la mise en barquettes se faisait dans les magasins (boucheries ou ateliers de découpe des GMS). Ce transfert progressif du conditionnement des viandes vers l'industrie connaît aujourd'hui un fort développement, dans la mesure où les UVCI apportent une réelle réponse aux attentes du consommateur par : la diversité de présentation du produit, la facilité de son utilisation, l'augmentation de durée de conservation, la sécurité alimentaire et la traçabilité.

Dans ce contexte, la diversification et la segmentation de l'offre semblent désormais incontournables pour promouvoir la consommation des viandes.

5.2.2.2. La promotion et la communication autour de la viande

Les professionnels de la filière des viandes rouges, notamment les industriels de la transformation, mais aussi les groupements d'éleveurs, devant la croissance de la consommation des viandes blanches et le recul des viandes rouges par suite de la crise de l'ESB, se sont mis à la promotion des viandes rouges pour relancer la consommation.

Pour inverser cette tendance, les industriels et les producteurs auxquels se sont joints les distributeurs ont pris à leur charge de mettre en place toute une stratégie de marketing agressive basée essentiellement sur : des campagnes de communication, le contact direct avec le consommateur, des actions de dégustation et de démonstration où tout est expliqué sur la composition et la qualité des viandes, les conditions de sa production, la traçabilité et la sécurité alimentaire. (c.f. illustrations par les photos ci-après).



Sur ce plan, la situation en Tunisie en matière de marketing et de création de signes de qualité (labels, marques,...) est encore à un stade très rudimentaire et ce faute d'organisation appropriée au niveau des circuits de distribution. Ce n'est que depuis l'apparition des deux hypermarchés "Carrefour" et "Géant" que l'idée commence à faire surface. Des tentatives ont été à l'occasion entamées et nécessitent d'être poursuivies et renforcées en jouant sur l'abondance de l'offre, la stabilité de la qualité et des stratégies de marketing qui restent à élaborer par les sociétés de commerce de gros et/ou de la grande distribution.

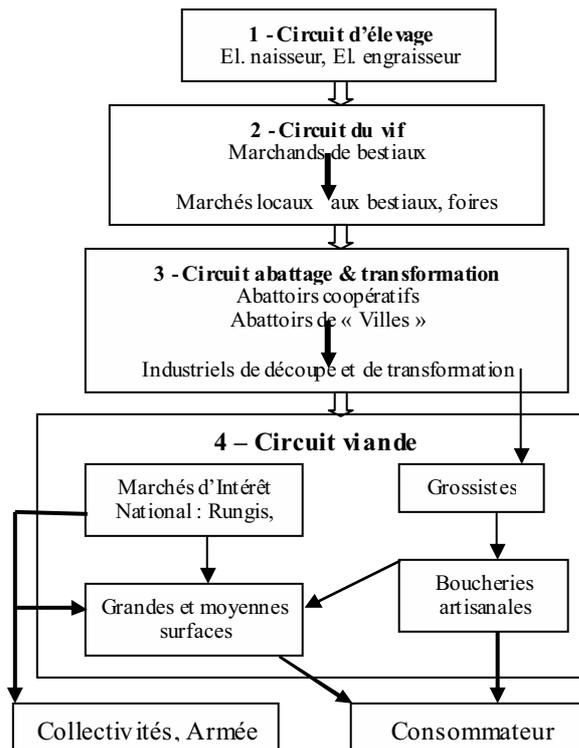
6. Organisation des circuits de distribution dans certains pays Européens

6.1. Présentation de l'ensemble des circuits

Si on considère toute la filière des viandes rouges, on peut distinguer en France par exemple quatre circuits pour atteindre le consommateur final :

- **Un circuit d'élevage** : ce circuit comprend les acteurs suivants : les éleveurs naisseurs, les éleveurs engraisseurs.
- **Un circuit de commercialisation du bétail vif** : ce circuit comprend les marchands du vif (négociants et commissionnaires)
- **Un circuit d'abattage et de transformation** : Il comprend les abattoirs en tant que prestataires de services, les chevillards et les sociétés de découpe et de transformation,
- **Un circuit de distribution des produits découpés et transformés** : Il comprend les grossistes, les bouchers traditionnels en tant que détaillants et les GMS.

Pour parvenir au consommateur, les produits carnés peuvent passer par une succession d'intermédiaires formant un canal ultracourt, ou bien un canal court, ou encore un canal long. Le schéma suivant correspondant au modèle français présente ces alternatives.



Les différents circuits de la filière viandes rouges en France

6.2. Les évolutions touchant les circuits de distribution

Dans ce paragraphe l'analyse est consacrée au 3^{ème} et au 4^{ème} circuit de la filière, c'est-à-dire les intervenants après l'abattage, à savoir les industriels et les distributeurs de la viande : les boucheries artisanales, les grossistes et les grandes surfaces.

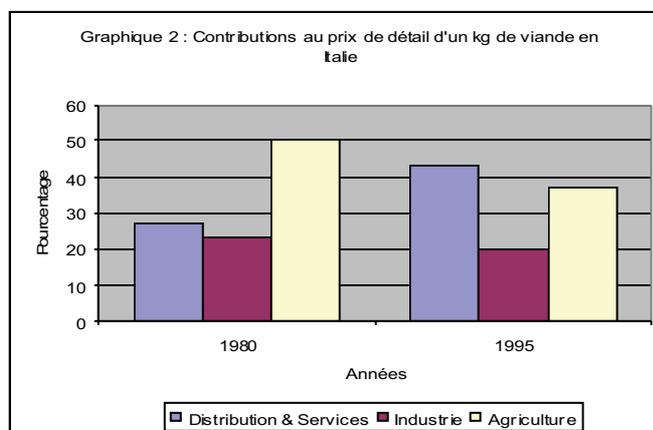
La notion de circuit couvre les acteurs qui interviennent dans la transformation et dans la distribution.

La configuration des circuits de distribution, l'importance des acteurs, les fonctions et les rôles qu'ils exercent sont variables selon les pays considérés. Elle présente des caractéristiques propres qui obéissent à des données internes à chaque pays. Au cours des dernières années des tendances significatives ont concernées les pays européens.

6.2.1. L'importance croissante des services au détriment de la production

On apprécie l'importance des services par la valeur ajoutée des intervenants dans la filière. **En Italie** par exemple, la contribution en valeur de la transformation et de la distribution a largement augmenté au détriment de la production au sens agricole du terme. Le graphique 2 montre qu'entre 1980 et 1995, la composition du prix au détail d'un kilo de viande s'est largement restructurée pour être constituée largement de contribution provenant

des services et de la distribution. Ceci dénote la part grandissante des transformateurs et des GMS dans la valeur finale (au consommateur) de la viande.



Source : Fraddosio, P.P : L'intégration et l'organisation interprofessionnelle dans la filière viande bovine en Italie
Colloque Ciheam : Options Méditerranéennes, Tunis 1998

En Espagne l'importance de la pénétration des GMS est non moins grande ; la surface des hypermarchés est passée de 428 120 m² en 1985 à 1 627 554 m² en 1995, soit presque un quadruplement de la surface de vente. Leur part dans la distribution des viandes bovines est passée de 40% en 1997 à 43% en 2002. Celle des boucheries traditionnelles a évolué en conséquence et pour la même période, de 51% à 49%.

6.2.2. L'apparition de circuits directs ultracourts

A la faveur de la crise de la vache folle, les consommateurs sont devenus beaucoup plus regardants quant à l'origine de la viande. Les éleveurs de leur côté subissant le dictat des distributeurs et notamment des GMS, ont tenté de s'adapter avec succès à la nouvelle situation en développant le mode de vente directe au consommateur. Cette tendance est surtout visible en France en dehors des grandes agglomérations. Elle donne entière satisfaction aux éleveurs malgré le fait que le mode de vente directe exige d'eux de se doter en équipement d'abattage et de réfrigération, ils trouvent malgré tout leur compte avec une demande en produits frais de plus en plus importante.

6.2.3. Le déclin des boucheries artisanales et le renforcement des GMS

Les facteurs qui semblent contribuer au développement des circuits de distribution modernes, à savoir les GMS, tournent autour de l'urbanisation, l'élévation du niveau de vie, le travail de la femme et l'offre de viande sur le marché. L'Italie avec ses deux régions nord et sud, si différentes sous l'angle des critères précédemment évoqués semble présenter un

modèle explicatif. Le tableau 5, montre des différences nettes de pénétration des circuits modernes de distribution des viandes entre les régions.

Tableau 5. Répartition de la distribution des viandes par région en Italie (%)

Région	Boucheries traditionnelles	GMS	Autres circuits
Nord	43,2	45,3	11,5
Sud	72,4	24,9	2,7

Source - INRA : « *Economie et Sociologie Rurales* », N° 14, 1997.

Chaque fois que le niveau de vie et le degré d'urbanisation s'améliorent, les GMS occupent plus de place sur le marché des viandes. Cette tendance se fait naturellement au détriment des boucheries traditionnelles comme illustré dans le tableau ci-après.

Tableau 6. Place des GMS dans la distribution des viandes

	GMS	Détail	Faits saillants
France	81 %	19 %	Part importante des hypermarchés
Espagne	43%	57%	Concentration faible des GMS
Italie	84%	16%	GMS représentaient 60% il y a 15 ans
Tunisie	1%	99%	Prédominance des bouchers traditionnels

En Tunisie, par exemple, c'est autour des Tunis que les deux hypermarchés (Carrefour et Géant) se sont installés. Ils sont encore à leurs débuts, mais il est attendu qu'ils évoluent rapidement pour occuper plus de place dans la distribution des viandes et produits carnés comme ils l'ont déjà réalisé pour les autres produits.

6.3. Les relations et rapports de forces entre les acteurs

Les relations ainsi que le pouvoir de négociation entre les industriels de transformation et les distributeurs dépendent en large partie du nombre et de la taille des acteurs en présence ainsi que de la situation du marché (loi de l'offre et de la demande). Etant signalé par ailleurs que l'offre des industriels elle-même est tributaire de l'amont de la filière (maillon de production) ; en d'autres termes de la disponibilité du bétail à l'abattage.

Les négociations engagées dans ce cadre portent généralement sur un certain nombre de paramètres dont particulièrement : les spécifications techniques du produit, les signes de qualité à apposer sur le produit, le prix du produit, les conditions de transport et de logistique, la planification des livraisons,...

Il faut remarquer que l'aspect promotionnel du produit notamment s'il est jeune et n'est suffisamment pas introduit sur le marché, est souvent négocié entre l'industriel de transformation et le distributeur pour ce qui concerne la prise en charge du coût des activités de promotion. Dans ce cadre, les distributeurs "GMS compris", jouent un rôle important dans l'innovation des produits proposés au client final et dans le retour de l'information à l'industriel de transformation et ce chaque fois qu'il y a un problème lié à la qualité ou à de nouvelles exigences qui apparaissent sur le marché de détail.

En comparaison avec les pays européens, les circuits de distribution des viandes rouges en Tunisie sont caractérisés par des formes plutôt classiques (circuit long) avec une faible valorisation des produits par les industriels transformateurs et des services presque insignifiants apportés par les circuits d'abattage. Au niveau de la distribution au détail de la viande, la part des GMS reste très timide et l'on s'attendrait au cours la décennie à venir à une pénétration plus prononcée de cette forme de distribution dans la filière des viandes rouges et ce moyennant un renforcement de l'offre de bétail à l'abattage, de la normalisation et de la catégorisation des viandes.

CHAPITRE 6 : LES OBJECTIFS STRATEGIQUES

La situation de l'ensemble des composantes de la filière des viandes rouges, telle que caractérisée, pose de sérieux problèmes particulièrement au niveau de l'hygiène et du fonctionnement du marché ; situation portant à terme en elle-même des risques et des menaces potentiels du fait du :

- Développement spectaculaire au plan national des viandes blanches (poulet et dinde) qui grignotent de jour en jour et de plus en plus de place au viandes rouges sur le marché intérieur (leur part est passée de 5% durant les années "60" à 60% environ durant les années "2000").

- Phénomène de la mondialisation et ce qu'il implique d'ores et déjà comme ouverture des frontières à l'importation à de nouveaux produits carnés ayant des avantages certains, au plan de la qualité et de la présentation, sur les viandes produites localement.

Les circuits de distribution du fait des insuffisances qui les caractérisent occupent une bonne place dans cette problématique et constituent en quelque sorte un frein à la modernisation.

Devant les enjeux et les défis qu'il va falloir relever dans l'avenir, les circuits de distribution sont appelées à s'organiser et à fonctionner autrement pour être en conformité avec les bonnes pratiques et répondre au mieux aux exigences du consommateur qui à l'évidence a tendance à devenir de plus en plus exigeant et soucieux de sa santé. Dans le cas contraire les risques et les menaces évoqués plus haut pèseront de tout leur poids sur toute la filière des viandes rouges pour l'enfoncer encore plus dans les difficultés.

Dans une perspective d'amélioration et de mise en conformité de la situation, l'objectif à se fixer doit cibler, entre autres, l'amélioration de l'aspect qualitatif de la filière avec ses deux volets "Hygiène sanitaire et Circuits de distribution" en s'inspirant d'une certaine façon de l'expérience réussie dans certains pays Européens.

Dans le contexte économique actuel, cet objectif ne peut être le résultat de la seule réglementation mais doit être considéré, en plus, comme l'effet de la restructuration du marché à travers la réorganisation des circuits et le développement de nouvelles formes de distribution où le commerce de gros et le commerce de détail sont censés tirer vers le haut l'ensemble des chaînons de la filière des viandes rouges.

C'est dans cette optique que les sociétés de commerce de gros (SCG), les grandes et moyennes surfaces (GMS) et les boucheries modernes sont amenées à se développer pour jouer un rôle de premier ordre dans l'innovation des pratiques commerciales entre les acteurs économiques intervenant sur le marché. Bien évidemment, ce travail devrait être accompagné par les pouvoirs publics pour mettre en place de nouvelles règles qui doivent encadrer le fonctionnement du marché (cahier de charges spécifiques, établissement des normes de qualité, agrément sanitaire des établissements exerçant...).

CHAPITRE 7 : EVOLUTION PROSPECTIVE DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Les circuits de distribution sont appelés dans les prochaines années à se développer pour répondre au mieux aux exigences du consommateur et s'inscrire dans le sens des changements structurels engagés à l'échelle de l'ensemble du pays.

Face aux défis lancés par la mondialisation, l'effort à déployer par l'Etat et les agents économiques doit être minutieusement étudié pour cibler les insuffisances et les disfonctionnements du marché en accordant un intérêt particulier au commerce de gros et au commerce de détail organisé car, tous les deux pouvant jouer un rôle structurant dans la mise à niveau des circuits de distribution.

1. Evolution de la demande en viandes rouges

1.1. Evolution rétrospective de la demande globale de viandes rouges

La situation de la demande globale en viandes telle qu'analysée dans la première phase de la présente étude, se confond avec la consommation telle qu'estimée par les services officiels et recoupée avec les données de "l'enquête INS" sur la consommation et le niveau de vie des ménages de l'an 2000.

Globalement, cette situation pourrait être caractérisée en 2005 de la manière suivante :

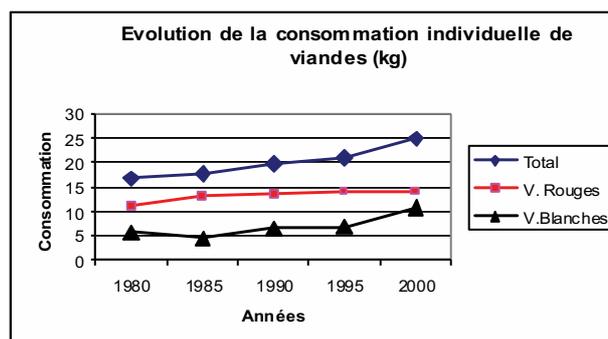
- Consommation globale en viandes : 245 000 tonnes
- Consommation en viandes rouges : 110 000 tonnes
 - dont viande ovine : 46 000 tonnes
- Consommation en viandes blanches : 135 000 tonnes

La consommation par tête d'habitant, toutes viandes confondues (y compris les abats) serait passée de 16,9 kg/an en 1980 à 24,8 kg/an en 2000. Elle s'éclaterait entre les deux catégories de viande comme indiqué au tableau et dans le graphique suivant :

Tableau 7. Répartition de la consommation individuelle de viande (kg)

Viandes	Années	1980	1985	1990	1995	2000
- Viandes Rouges		11,2	13,3	13,4	14,1	14
- Viandes. Blanches		5,7	4,5	6,5	6,9	10,8
Total		16,9	17,8	19,9	21	24,8

Source : Enquête sur la consommation et les ménages, INS 2000



Il est à noter que la consommation individuelle des viandes rouges n'a augmenté que faiblement alors que celle des viandes blanches a fait un saut significatif. C'est ainsi que les viandes rouges ont vu leur part passer de (66%) de la consommation individuelle en 1980 à moins de 52% en 2000. La même tendance est observée jusqu'en 2005.

Par ailleurs, la structure et le niveau de consommation de viande (abats compris) par tête d'habitant se différencie significativement entre le milieu communal (considéré comme urbain) et le milieu non communal (considéré comme rural) et ce comme indiqué dans le tableau suivant :

Tableau 8. Structure de la consommation de viande kg/habitant

Viande	Milieu communal	Milieu non communal	Total
- Viande Ovine	7,9	4,7	6,7
- Viande ovine/Aïd Kébir	2,7	1,6	2,3
- Viande bovine	4,1	0,9	2,9
- Volailles	12,3	8,2	10,8
- Autres viandes	0,6	0,8	0,7
- Abats et Tripes	1,7	0,9	1,4
TOTAL	29,3	17,2	24,8

Source : Enquête sur la consommation des ménages. INS 2000

Le quart de la consommation de viande ovine (25%) est réalisé à l'occasion de la fête religieuse de "l'Aïd El Kébir". La demande dans ce cas est exprimée sous forme de cheptel vif (mouton sacrifié à domicile) et ne transite pas par le marché conventionnel des viandes abattues.

Actuellement, sur la base des données de l'année 2005, la segmentation du marché des viandes rouges aurait la physionomie suivante :

Demande	Quantité (T)	Part (%)
- Unités hôtelières	8 000	7
- Collectivités publiques	6 500	6
- Aïd El Kébir (fête religieuse)	23 000	21
- Demande des ménages	72 500	66
Total ⁽⁵⁾	110 000	100

1.2. Segmentation de la demande en viandes rouges dans le pays

La demande en viande peut être segmentée selon la nature du client de la manière suivante :

- **Demande touristique** : Elle est exprimée par le secteur de l'hôtellerie pour répondre aux besoins de leur clientèle touristique. Elle concerne principalement les viandes rouges (bovine et ovine) et secondairement les viandes blanches (poulet et dinde).

- **Demande des collectivités publiques** : Elle est exprimée par les établissements d'enseignement secondaires et universitaires, les hôpitaux, les centres socio-éducatifs, les unités de la Défense Nationale, les prisons et les unités du Ministère de l'Intérieur. Elle concerne principalement la viande bovine et secondairement la viande de volailles.

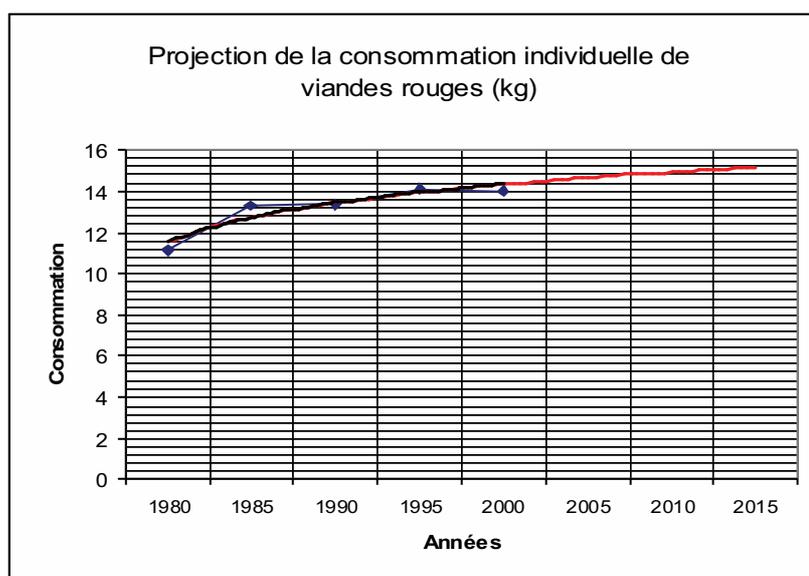
- **Demande ponctuelle à l'occasion de la fête religieuse "Aïd El Kébir"** : Elle est exprimée par les ménages et ne concerne que la viande ovine.

- **Demande courante** : Elle est exprimée par les ménages pour répondre aux besoins de leur alimentation quotidienne. Elle concerne toutes sortes de viandes (rouges et blanches) y compris les abats et les tripes.

⁵ Total correspondant à la production estimée + importation en 2005 ; Source : Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques

1.3. Evolution prospective de la demande en viandes rouges

Vu l'allure de la courbe des niveaux observés de consommation pendant la période 1980-2000 qui enregistre un certain ralentissement de la croissance de la consommation, un ajustement à l'aide d'une fonction logarithmique a été adopté pour prévoir la consommation projetée au cours de la prochaine décennie. Le graphique ci-après illustre la tendance future :



L'évolution de la consommation de viandes rouges par tête d'habitant se situerait respectivement au niveau de 14,6 kg en 2005, 14,8 kg en 2010 et 15,2 kg en 2015. Ce qui correspondrait à une demande globale estimée à 168 000 tonnes de viandes rouges.

La demande globale en viandes rouges pourrait être décomposée selon les demandes exprimées par les segments de clients suivants : les établissements hôteliers, les collectivités publiques, la demande des ménages à l'occasion de « l'Aïd El Idha » et la demande ménagère courante (de tous les jours). Cette dernière transite par les boucheries traditionnelles, les GMS et à un degré moindre par les "boucheries modernes" qui commencent depuis un certain temps d'émerger notamment dans les grandes agglomérations.

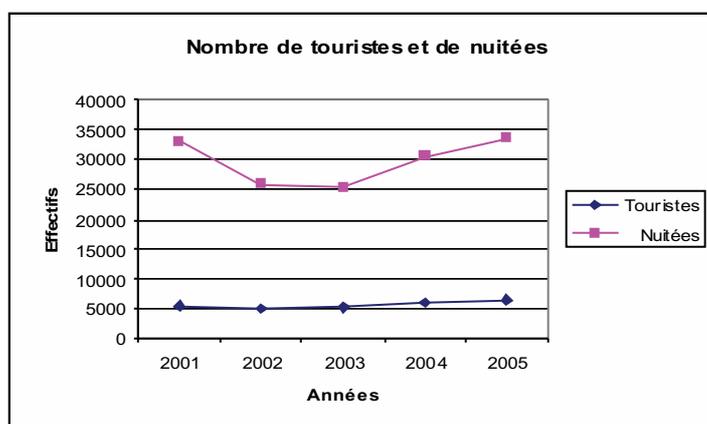
1.3.1. Estimation de la demande prévisionnelle des établissements hôteliers

La demande des unités hôtelières en viande rouge dépend du nombre de touristes et de la durée de leur séjour (nombre de nuitées) qui ont évolué comme illustré dans le tableau et le graphique indiqués ci-après :

Tableau 9. Nuitées et nombre de touristes en milliers

Années	2001	2002	2003	2004	2005
Touristes	5387	5063	5114	5998	6378
Nuitées	33005	25897	25301	30664	33587

Source : Ministère du Tourisme



Cette demande s'est élevée à près de 8000 tonnes de viande rouge en 2006 pour l'ensemble de la population touristique ce qui correspond à une consommation moyenne de 1,250 kg par touriste.

Les services du Ministère de Tourisme avance un taux de croissance du nombre de touristes de 4% par an pour la prochaine décennie ce qui donnerait une population de prévisionnelle à l'horizon 2015 aux alentours de 9 500 000 touristes. Sur la base d'une consommation moyenne de viande de l'ordre de 1,250 kg par touriste comme indiqué plus haut, la demande prévisionnelle du secteur touristique se situerait aux environs de 12000 tonnes de viande soit une augmentation de 60% par rapport à celle exprimée en 2005.

1.3.2. Estimation de la demande prévisionnelle des collectivités publiques

La demande des collectivités publiques s'élève à environ à 6500 tonnes par an. Elle dépendra dans le futur de l'effectif de la population et de l'évolution de la composition du régime alimentaire de ces collectivités publiques. Etant donné que ces dernières couvrent les restaurants universitaires, les réfectoires des casernes, les hôpitaux et les internats d'établissements d'enseignement, on peut supposer que la demande qui sera exprimée par ces collectivités dépendra particulièrement :

- Des prévisions statistiques du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique qui laissent entrevoir une stagnation des effectifs des étudiants dans les prochaines années.
- De la baisse des effectifs des élèves de l'enseignement secondaire et de l'implantation de lycées dans pratiquement toutes les communes qui a eu pour conséquence la fermeture de plusieurs internats au cours de la dernière décennie ce qui ne laisse pas supposer l'augmentation du nombre d'élèves internes et encore moins du nombre d'internats.
- Dans le domaine de la santé publique et celui de la défense il semble également peu probable que de nouvelles unités à effectif significatif seraient construites.

Ces différentes hypothèses laissent supposer que la demande des collectivités publiques n'évoluera que très peu pendant les prochaines années pour passer de 6500 tonnes par an à vraisemblablement 7000 à 7500 tonnes par an à l'horizon 2015.

1.3.3. Estimation de la demande à l'occasion de l'aïd "El Idha"

Partant des résultats de l'enquête de l'Institut National de la Statistique (INS-2000) qui indiquent que la consommation en viande ovine à l'occasion de cette fête religieuse s'élèverait à près de 23 kg/tête d'habitant et en supposant que ce niveau de consommation sera maintenu jusqu'à l'horizon 2015, la demande à l'occasion de "l'Aïd El Idha" s'élèverait au total pour l'ensemble du pays aux environs de 24500 tonnes.

1.3.4. Estimation de la demande prévisionnelle ménagère

Partant de la demande globale des viandes rouges telle qu'estimée à l'horizon 2015 (168 000 T) et des segments de la demande des collectivités publiques et de l'hôtellerie touristique, la demande ménagère au même horizon se situerait par différence au niveau de 124 000 tonnes.

1.3.5. Estimation de la demande projetée des GMS

Au nombre de deux lors de l'élaboration de la présente étude (2006), les hypermarchés sont appelés à se multiplier et à occuper encore plus de place sur le marché de l'alimentation. Actuellement deux nouveaux projets seraient en gestation, à l'horizon 2015 leur nombre pourrait atteindre la demi-douzaine.

Le reste du secteur des moyennes surfaces observerait lui aussi une restructuration durant la prochaine décennie. Des enseignes comme la chaîne Monoprix, le Magasin Général et d'autres prévoiraient très vraisemblablement dans leur stratégie de développement l'introduction, d'une manière certes progressive mais presque certaine, de rayons de boucheries modernes dans les points de vente qui sont implantés au moins dans les grandes villes.

Partant d'une part d'une estimation des ventes actuelles des GMS (toutes chaînes confondues), qui situe le volume de viande écoulé par ce circuit aux environs de 700 à 800 tonnes (année de référence 2005) et d'autre part tablant par hypothèse sur la création de 4 à 5 nouveaux hypermarchés à l'horizon 2015, la part de marché qui serait couverte par cette forme de distribution se situerait entre 3% et 5% ce qui correspondrait à un volume oscillant entre 3500 tonnes et 6000 tonnes.

1.3.6. Estimation de la demande future des boucheries modernes

Le commerce de détail des viandes demeure jusqu'à ce jour dominé par le secteur des boucheries dont le nombre s'élèverait aux environs de 8500 unités d'après les services du Ministère du Commerce et de l'Artisanat.

Ces boucheries, réparties à travers tout le territoire, sont dans leur grande majorité à caractère traditionnel et généralement équipés sommairement de froid. Le personnel qui les détient (patron et main-d'œuvre) est pratiquement formé sur le tas, n'ayant jamais reçu une formation professionnelle dans un centre spécialisé.

Parallèlement à ce constat, l'on a enregistré durant les deux dernières décennies, dans certaines grandes villes (comme Tunis, Sousse, Sfax Bizerte, Nabeul,...), l'émergence d'un mouvement de modernisation de certaines boucheries qui ont tendance à se conformer aux normes d'hygiène et de santé et à exercer les bonnes pratiques de découpe, de conservation et de présentation des viandes ; leur nombre demeure encore très faible. Néanmoins l'absence d'une politique officielle de catégorisation des viandes et le plafonnement des prix (avec des marges insuffisantes) n'ont pas facilité la tâche aux bouchers réformateurs de renforcer l'action de modernisation qu'ils ont entamée.

Du fait de l'ouverture de la Tunisie sur l'extérieur et les accords qu'elle a passés avec l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et du phénomène de la mondialisation, le secteur de la boucherie est appelé dans l'avenir à se moderniser et à répondre aux normes d'hygiène et de sécurité sanitaire ainsi qu'aux règles de transparence des prix. Aussi sera-t-il amené à évoluer pour mieux s'adapter aux nouvelles conditions d'organisation du marché.

Dans cette perspective on pourrait estimer que durant la prochaine décennie, le mouvement de modernisation des boucheries continuerait à prendre de l'ampleur pour couvrir 15% de la demande des ménages à l'horizon 2015 ce qui correspondrait à environ 18000 tonnes (cf. tableau 10 suivant).

1.3.7. Structure prévisionnelle de la demande en viandes rouges

Partant de l'évolution des différents segments de la demande de viandes rouges telle que développée précédemment, la structure de la demande prévisionnelle aurait à l'horizon 2015 la physionomie suivante :

Tableau 10. Structure de la demande prévisionnelle globale de viandes rouges ⁽¹⁾

Segment de la demande	Quantité (tonne)	Part du marché (%)
- Unités hôtelières	12 000	7,1
- Collectivités publiques	7 500	4,4
- Fête religieuse (Aïd El Kébir) ⁽²⁾	24 500	14,5
-Consommation ménagère ⁽³⁾	124 000	74,0
. GMS	(3500 à 6000)	
. Circuit boucheries modernes	(18 000)	
. Circuit boucheries traditionnelles	(102 500 à 100000)	
TOTAL ⁽⁴⁾	168 000	100

(1)- Demande globale pour l'ensemble du pays.

(2)- Niveau de consommation individuelle maintenu au niveau de 2,3 kg / habitant – (Enquête INS 2000)

(3)- Calculée par différence entre la demande globale projetée et la demande spécifique (hôtellerie+collectivités publiques+consommation ménagère).

(4)- Demande globale calculée sur la base de la projection de la consommation individuelle (Base enquête INS 2000) et de la population telle qu'estimée à l'horizon 2015 (source - INS).

En conclusion, la demande potentielle de l'ensemble des unités hôtelières, des collectivités publiques, des GMS et des boucheries modernes se situerait , à l'horizon 2015, entre 41 500 tonnes et 44 000 tonnes et pourrait de par sa nature, être couverte par les structures de commerce de gros (Sociétés de gros).

Il est à noter qu'en 2005, la part de la demande exprimée, par les unités hôtelières et les collectivités publiques et satisfaite par les SCG ne représentait que 60% (4500 tonnes sur 8800) des besoins en viande de ces unités ; le reliquat soit 40% aurait été assuré par les chevillards et les bouchers grossistes non agréés en tant qu'industriel de viande.

2. Evolution des sociétés de commerce de gros des viandes et produits transformés

Le commerce de gros des viandes, en l'absence d'une part de producteurs regroupés et organisés et d'autre part, de marchés de gros spécialisés (dotés d'une infrastructure de stockage et de réfrigération) continue de se pratiquer pour l'essentiel au niveau des abattoirs tout de suite après l'abattage du bétail, sous forme de carcasse entière ou quartier de carcasse souvent encore chaude.

Si l'on excepte la Société Ellouhoum qui est sous tutelle du Ministère du Commerce et de l'Artisanat et la Société d'élevage de Monastir, le commerce de gros se pratiquait jusqu'à ces dernières années (les années 90) par des chevillards ne disposant pas de l'infrastructure nécessaire ou tout simplement par des bouchers qui s'érigeaient par moment (selon la conjoncture) en grossiste de viande pour desservir d'autres bouchers de moindre importance en leur accordant quelques facilités de paiement.

Ce n'est pratiquement que depuis une dizaine d'années que certaines sociétés de gros organisées et plus ou moins outillées ont vu le jour sur le marché des viandes en vue d'assurer principalement l'approvisionnement de l'hôtellerie et des collectivités publiques.

2.1. Evolution rétrospective des sociétés de commerce de gros

L'évolution rétrospective durant la période 1985-2006 des sociétés de commerce de gros est prise comme base pour la projection de la situation. Le tableau suivant reprend l'évolution numérique de ces unités :

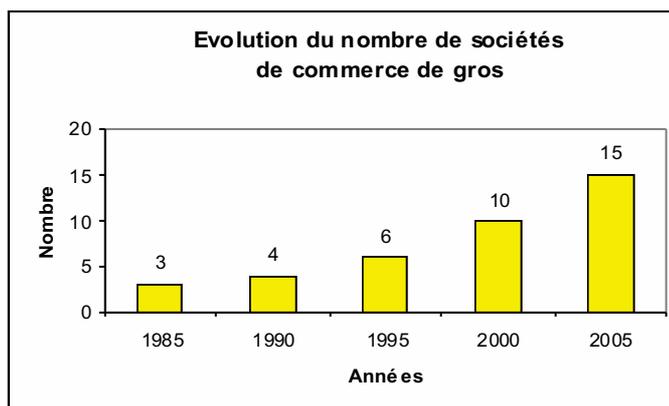
Tableau 11. Evolution du nombre de sociétés de commerce de gros de viande

Années	1985 ⁶	1990	1995	2000	2005
Nombre de sociétés	3	4	6	10	15

Sources – Enquête Promet

A partir des dates de création déclarées des sociétés recensées, il apparaît que l'évolution du nombre des sociétés a surtout augmenté après l'année 1995. Le graphique ci-après indiqué illustre cette augmentation rapide au cours des 10 dernières années.

⁶ La date 1985 est introduite pour l'harmonie du graphique, en fait entre 1964 et 1989, il n'y avait que 3 sociétés.



Entre 1995 et 2005, le nombre de sociétés a triplé, ce qui correspond à un taux de croissance élevé du nombre de ces unités, soit une augmentation de 100% entre 1995 et 2000 et de 50% entre 2000 et 2005 ou encore une création nouvelle en moyenne par an.

2.2. Evolution prospective des sociétés de commerce de gros

La projection du nombre de sociétés de commerce de gros est abordée selon deux scénarii comme développé dans la partie qui suit.

2.2.1. Scénario défavorable

Partant de l'évolution rétrospective des créations des sociétés de commerce de gros, particulièrement durant la période 1995-2005 et si la même tendance se maintient, le nombre de sociétés de commerce de gros atteindrait 23 entreprises à l'horizon 2015.

Cependant le constat de la situation actuelle fait ressortir les traits suivants qui caractérisent les conditions de fonctionnement des sociétés de commerce de gros :

- Un niveau d'utilisation de la capacité de production faible tournant autour de 30% du potentiel installé faisant qu'en moyenne chacune des unités produit environ 550 tonnes par an,
- La demande du secteur organisé adressée aux sociétés de commerce de gros, disposant d'un agrément d'industriel de viande, resterait au même niveau de 6000T (niveau actuel) et ne susciterait très vraisemblablement pas de nouvelles créations,
- Toutes choses égales par ailleurs (insuffisances de la filière non levées), les conditions d'organisation et de fonctionnement de la filière demeurent sans améliorations,

Sous ces conditions et s'il n'y a pas de changement dans l'organisation et le fonctionnement de la filière et de ses différentes composantes, on serait tenté d'admettre que rien ne favoriserait la création de nouvelles unités de commerce de gros de viande ; leur nombre se maintiendrait alors à son niveau actuel.

2.2.2- Scénario favorable.

Dans ce scénario, il est supposé que l'organisation actuelle du marché connaîtrait, durant la prochaine décennie, une évolution significative du fait de l'ouverture du marché national eu égard aux engagements de la Tunisie avec l'Union Européenne et l'Organisation Mondiale du Commerce.

Dans cette hypothèse, les orientations retenues pour la simulation d'un scénario favorable s'articuleraient autour d'un certain nombre d'axes dont particulièrement :

- Le développement de l'offre (production au niveau de la ferme) avec un taux de croissance tel que retenu dans le 10ème plan.
- L'instauration d'un certain nombre de préalables qui relèvent de la politique de l'Etat en matière de : réglementation, formation professionnelle, appui à la mise à niveau de l'infrastructure des abattoirs et des marchés aux bestiaux, contrôle sanitaire, ... (c.f partie relative aux préalables).
- Le regroupement des éleveurs autour de structures professionnelles d'appui qui serviraient d'interface entre eux et le marché (sociétés de gros et GMS).
- Le développement de la grande distribution (GMS) dont la part de marché des viandes et produits carnés serait plus importante.
- La modernisation du secteur de la boucherie traditionnelle particulièrement dans les zones à forte concentration urbaine (mise à niveau de l'infrastructure et des équipements, perfectionnement du personnel de la boucherie, diversification et amélioration de la présentation du produit, respect des normes d'hygiène sanitaire, ...). Cette orientation se fera d'une manière progressive et avec l'appui de l'Etat.
- Une demande du secteur touristique en évolution permanente (taux de croissance officiel) et une diversification de la demande exprimée avec tendance vers les produits catégorisés et répondant aux critères de traçabilité.
- Une politique de prix adaptée au contexte économique actuel (libéralisation raisonnée avec un système de régulation du marché).

Partant de l'ensemble de ces considérations, le maillon commerce de gros se trouverait ainsi dans des conditions favorables (demande potentielle du secteur organisé s'élevant à 44 000 tonnes) et connaîtrait des changements significatifs en ayant tendance à

s'organiser et à normaliser l'intervention de ses acteurs. Ce nouveau contexte favoriserait bien évidemment le développement de la forme "Société de commerce de gros des viandes" tant en terme de volume des transactions (tonnage) qu'en terme de leur nombre et répartition géographique sur le territoire.

Ainsi, partant de l'évolution rétrospective telle qu'enregistrée particulièrement dans la période 1995 à 2005 et considérant les conditions favorables comme indiqué plus haut, le nombre de SCG suivrait vraisemblablement une courbe ascendante pour atteindre les 23 unités à l'horizon 2015.

2.3. Pénétration des sociétés de commerce de gros sur le marché

Les sociétés de commerce de gros (SCG) identifiées dans le cadre de cette étude (1^{ère} phase) ont commercialisé au total en 2005 près de 6000 tonnes⁷ de viandes, soit près de 500 tonnes par unité et par an à destination du secteur hôtelier principalement et des collectivités publiques secondairement, les GMS et les boucheries modernes ne représentant encore jusqu'à cette date qu'une part infime du marché.

Se basant sur la segmentation du marché telle qu'elle se dessine d'ores et déjà et considérant le développement attendu des GMS d'une part et la modernisation d'une partie des points de vente de détail (boucheries) d'autre part tout en s'inscrivant dans le nouveau contexte d'hygiène et de sécurité sanitaire, les SCG verraient très vraisemblablement leur volume d'activité augmenter progressivement en vue de satisfaire une demande potentielle qui se situerait au niveau de 41 000 à 43 500 tonnes⁸ à l'horizon 2015.

La pénétration des sociétés de commerce de gros se fera dans le temps sur toute la prochaine décennie et sera fortement conditionnée par les actions et les mesures de restructuration et de mise à niveau qui seront mises en place par les acteurs économiques avec l'appui des pouvoirs publics (réglementation, sensibilisation et incitations financières sous ses différentes formes,...).

Le programme national de mise à niveau des circuits de distribution des produits agricoles et de la pêche, tel qu'imaginé par le Ministère du Commerce et de l'Artisanat (département chargé de son pilotage), préconise d'ailleurs un certain nombre d'actions qui, une fois concrétisées faciliteront la restructuration du commerce des viandes rouges et appuieront le développement des nouvelles formes de distribution dont les sociétés de commerce de gros (SCG).

⁷ Voir en annexe la production commercialisée des différentes SGS

⁸ Demande hôtelière (12000t) + demande des collectivités publiques (7500t) + demande des GMS (3500/6000t) + demande des boucheries modernes (18000t).

Ainsi, potentiellement le volume des viandes commercialisé par le biais des sociétés de Commerce de gros pourrait passer de 6000 à 43 500 tonnes entre 2005 et 2015 ce qui correspondrait respectivement à une part de marché de 5% en 2005 et 25% en 2015.

2.4. Répartition régionale des sociétés

Le développement de la demande à l'adresse des SCG serait, géographiquement parlant, en étroite relation avec l'implantation : des unités hôtelières, de celle des collectivités, des GMS et de la concentration de la population dans les grandes villes du pays.

La demande des unités hôtelières étant elle-même étroitement corrélée au nombre de touristes accueillis. Au cours des dernières années elle a évolué comme indiqué au tableau suivant :

Tableau 12. Répartition de la demande touristique (%)

Régions	2003	2004	2005
Nord-Est : Tunis, Zaghouan, Nabeul, Hammamet	42,9	43,1	42,7
Centre Est : Sousse, Kairouan, Monastir, Mahdia, Sfax	28,1	27,1	26,8
Sud-est et Sud-Ouest : DJerba, Zarbis, Gafsa, Tozeur	19,5	19,2	19,7
Nord & Nord-Ouest : Bizerte, Béja, Tabarka, Ain Dra Ham	8,3	9,4	9,1
Autres régions : Sbeitla, Kasserine	1	1,1	0,8

Source : Ministère du Tourisme

De cette évolution, il est possible de relever que les différentes régions présentent généralement, pour ce qui concerne la demande touristique exprimée, une bonne stabilité dans le temps. Le Nord-Est comprenant le pôle de Nabeul-Hammamet accapare à lui seul la part du lion de la demande (environ 43%), il est suivi du Centre Est avec le pôle Sousse-Monastir-Mahdia qui couvre 27% de la demande.

Pour être instructive quant à la répartition future de la demande, cette vision doit être complétée par les investissements réalisés ces dernières années dans les différentes zones. Ces investissements renseignent sur les anticipations des investisseurs en terme de demande touristique.

D'après des statistiques du Ministère du Tourisme les investissements régionaux sur la période 2001-2005 dans les zones de : Jerba-Zarbis, Tunis-Zaghouan et Gafsa-Tozeur

présentent les taux de croissance les plus élevés. La zone du Sud, balnéaire à l'Est et Saharienne à l'Ouest attirant 20% de la demande touristique, aurait vraisemblablement une meilleure croissance que les autres zones au cours des années à venir.

En face de cette évolution touristique (demande de viande additionnelle), il est fort probable que la région du sud se dote, elle aussi, d'unités de commerce de gros de viandes (découpe et transformation) parmi les nouvelles créations attendues au cours de la prochaine décennie.

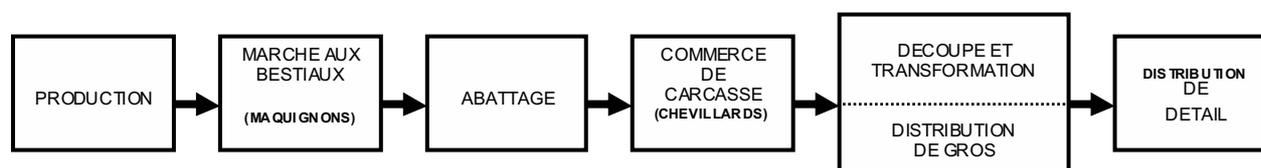
3. Evolution prospective des modalités des transactions commerciales entre les intervenants

Le développement progressif des nouvelles formes de distribution (SCG, GMS, boucheries modernes) devra s'accompagner vraisemblablement d'un réajustement au niveau de l'organisation du circuit conventionnel des flux et des relations commerciales entre les différents acteurs de la filière. Cet ajustement concernera l'ensemble du processus de la filière en y introduisant de nouvelles règles de fonctionnement.

3.1. Les circuits des flux physiques

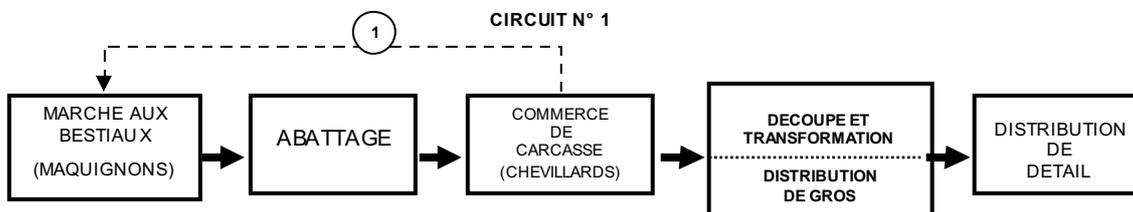
Dans cette perspective, on pourrait imaginer à partir des maillons spécifiques de la filière (production, abattage, découpe, transformation et distribution au détail) des schémas relationnels retraçant le déroulement des transactions entre les intervenants. De la sorte les circuits peuvent être plus ou moins longs et les différents intervenants peuvent se partager les fonctions techniques selon leurs compétences et leur capacité d'intervention.

Le cheminement le plus long mettant en relation les différents types d'intervenants de la filière est désigné ci-après par le terme de "circuit conventionnel" (CCv) comme illustré dans le schéma suivant :

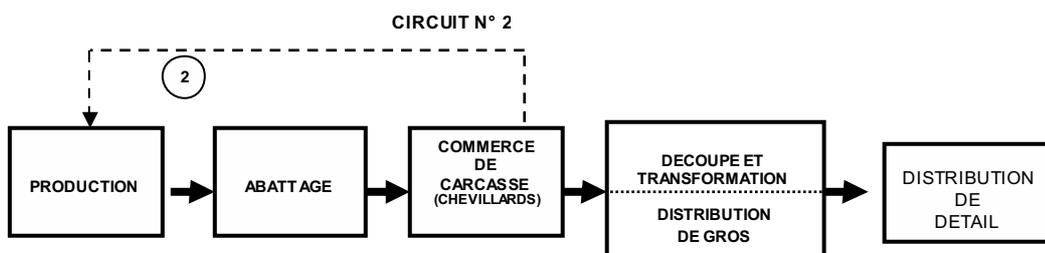


Des variantes de ce cheminement sont représentées par des circuits plus ou moins longs comme développé ci-après :

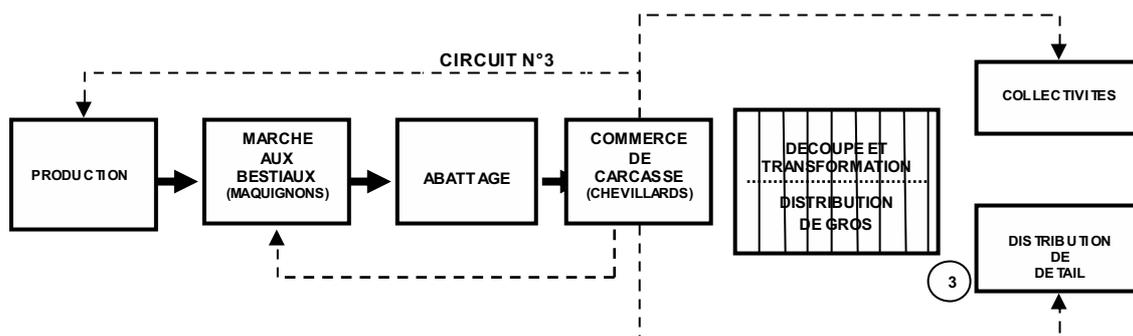
Le Circuit 1 : le commerçant de carcasses s'approvisionne sur les marchés aux bestiaux en animaux vifs, procède à l'abattage en recourant aux services d'un abattoir et revend ses produits en carcasses à des SCG.



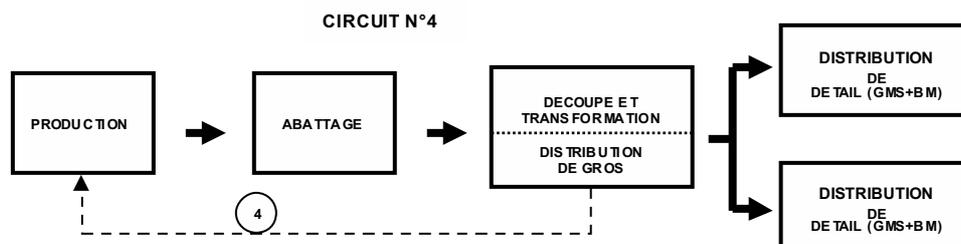
Le Circuit 2 : le commerçant de carcasses pourrait acheter du bétail vif directement chez les producteurs, procède à l'abattage en recourant aux services d'un abattoir et revend les carcasses aux SCG.



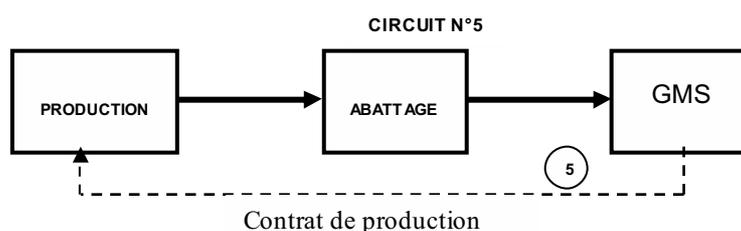
Le Circuit 3 : Les GMS ou les boucheries modernes (BM) achètent auprès des chevillards les carcasses (ou demi carcasses) et procèdent eux-mêmes à la découpe pour proposer, selon des normes et catégories prédéfinies, leurs produits aux consommateurs. Auparavant les carcasses ou demi carcasses proviennent en amont des chevillards qui les ont à leur tour acquis en animaux vifs auprès des producteurs ou sur les marchés aux bestiaux et auraient procédé à l'abattage (c.f. circuits 1 et 2). Les transactions entre GMS/BM et chevillards se passeraient selon des cahiers de charges ou au gré à gré.



Le Circuit 4 : Les sociétés de découpe et de transformation (SCG) achètent auprès des producteurs (éleveurs, engraisseurs) des animaux de boucheries, procèdent à l'abattage en recourant aux services des abattoirs. Les SCG procèdent à la découpe et/ou à la transformation puis vendent leurs produits aux GMS et/ou aux boucheries modernes (BM). En terme de relations commerciales, les éleveurs seraient liés, à travers les groupements d'éleveurs, par des contrats de production aux SCG. Quant aux transactions entre GMS et SCG, elles seraient régies par des cahiers de charges d'approvisionnement.



Le Circuit N°5 : Ce circuit peut être qualifié d'ultra court puisqu'il met en rapport direct les deux maillons "extrêmes" de la filière : les distributeurs au détail (GMS ou BM) et les éleveurs. Les GMS achèteraient les carcasses ou demi carcasses directement auprès des éleveurs organisés pour gérer directement l'abattage de leurs animaux. On pourrait à la limite imaginer que ces derniers se doteraient d'infrastructure d'abattage pour livrer directement leurs clients. Les transactions se passeraient alors, avec le recours aux groupements d'éleveurs, sur la base de contrats de production et de cahiers des charges.



Ainsi, il apparaît clairement qu'il n'y a pas de circuit relationnel unique entre les multiples intervenants de la filière des viandes rouges. En effet, dans les exemples développés plus haut, il a été possible d'observer une différence bien marquée entre le circuit n° 1 (circuit long) et le circuit n° 5 (circuit ultra court)

3.2. Les modalités d'approvisionnement

Dans une perspective évolutionniste, les sociétés de commerce de gros occuperaient une place centrale dans la filière des viandes rouges entre le maillon de production et la distribution de détail (GMS, boucheries et collectivités). Elles pourraient ainsi influencer le fonctionnement de la filière et introduiraient des pratiques nouvelles en matière d'approvisionnement sous l'impulsion des gros clients potentiels.

D'une manière plus pratique, les sociétés de commerce de gros seraient appelés à baser leur stratégie d'approvisionnement sur un certain nombre de règles dont particulièrement : la planification – la transparence des transactions – la traçabilité – les bons critères d'achat et le juste prix.

L'orientation qui se dégagerait dans cette perspective pourrait imposer aux maillons situés en amont de la filière une certaine dynamique qui se traduirait à terme par :

- L'organisation des éleveurs en "Groupement de Producteurs",
- La spécialisation des éleveurs en accordant plus de place à l'activité d'engraissement des mâles et de finition des femelles impropres à l'élevage,
- La planification de la production et la programmation de la mise sur le marché du produit fini dans le cadre de contrats de production avec les éleveurs,
- Une meilleure attention qui serait accordée à l'aspect "conformation des animaux engraisés" et au mode de conduite (système alimentaire) qui déterminent, les deux ensemble, le rendement des morceaux et la qualité intrinsèque des viandes,
- Une meilleure organisation des transactions commerciales sur le bétail vif au niveau des marchés aux bestiaux,
- Un rapprochement plus net des sociétés de commerce de gros par rapport au secteur de la production pour négocier par anticipation les spécifications techniques des animaux de boucherie à engraisser ainsi que leurs conditions de vente et de mise sur le marché,
- L'apparition de nouvelles relations contractuelles entre les producteurs (ou leurs groupements) et les sociétés de commerce de gros (établissement de contrat de production précisant les spécifications techniques et les conditions commerciales et financières),
- Le développement de transactions commerciales portant sur le bétail vif qui s'effectueraient sur la base du poids et non plus à l'unité. Le niveau du prix sera déterminé en fonction de l'aptitude de l'animal à produire de la viande (race à viande,

race mixte ou autre), de son état extérieur et de son état d'engraissement (maigre, semi engraisé, engraisé,...),

- L'évaluation des carcasses à l'achat qui s'effectuerait sur la base de "critères de qualité" de la viande qui intégreraient des aspects comme : la conformation, l'état d'engraissement, l'âge de la bête, la couleur et l'aspect extérieur de la viande,... Le prix sera fixé en conséquence par référence au cours du marché du moment (loi de l'offre et de la demande) et exprimé en dinars la tonne métrique.

3.3. Les déterminants du prix d'acquisition

Partant de l'ensemble de ces considérations, la politique des prix qui serait appliquée à l'acquisition du bétail vif et des carcasses (viande abattue) par les SCG adopterait les règles suivantes :

- **Pour le bétail vif :**

Les critères qui seront pris en considération dans l'évaluation du prix de l'animal destiné à la boucherie s'articuleraient principalement autour de : l'âge de l'animal, la race, le sexe, la conformation, l'état d'engraissement, le poids et le rendement carcasse.

Dans tous les cas et en dehors de toute régulation qui pourrait être décidée par l'Etat, le prix sera celui du marché, déterminé par la loi de l'offre et de la demande. Des négociations peuvent intervenir en toute liberté entre l'acheteur (SCG) et le vendeur (Producteur) pour convenir d'un prix qui arrange les deux parties. Cette démarche sera certainement, du moins au début et durant les toutes prochaines années, la règle.

Mais parallèlement et à l'initiative de certaines sociétés de commerce de gros qui disposent de contrats de marché d'approvisionnement fermes et importants, de nouvelles formules d'arrangement du prix par anticipation à la production peuvent apparaître notamment à l'occasion de la conclusion de contrats de production où la SCG convient directement avec l'éleveur des quantités de bétail à acquérir, de leurs spécifications techniques et des conditions financières de la transaction (prix, préfinancement éventuel et modalités de paiement).

- **Pour les carcasses :**

Les critères qui seront pris en considération dans l'évaluation du prix de la carcasse s'articuleraient principalement autour de : la conformation, l'état d'engraissement, le poids, le rendement carcasse, la couleur de la viande et éventuellement l'origine de la carcasse (stade jeune, adulte ou animal réformé).

De même que pour le bétail vif et en dehors de tout plafonnement qui pourrait être décidé par l'Etat dans le cadre d'une intervention de régulation, le prix de la carcasse sera celui du marché, déterminé là aussi par la loi de l'offre et de la demande. Dans ce cas, des négociations peuvent être établies directement entre la société de commerce de gros (acheteur) et le chevillard (fournisseur) pour convenir du prix de la transaction.

Cette démarche sera la plus courante encore pour longtemps et sera certainement facilitée dans l'avenir par l'apparition probable de marchés de gros de viandes qui seraient implantés dans les abattoirs, après leur réhabilitation, ou dans les marchés de gros d'intérêt national ou régional pour servir de lieu de vente et promouvoir la vente de carcasses.

Cependant, dans des conditions particulières, lorsque la SCG est liée par des contrats de fourniture de viande fermes avec de gros clients (collectivités, GMS,...), celle-ci peut procéder à des acquisitions par contrat d'approvisionnement suffisamment planifiés à l'avance où les quantités et les spécifications techniques sont prédéterminées alors que les prix sont fixés par référence au cours du marché des viandes du moment, diminués d'un certain pourcentage accordé à titre de remise sur le prix d'achat.

4. Evolution prospective des nouvelles formes de distribution

4.1. Développement du réseau des GMS sur le marché

Le développement des grandes et moyennes surfaces (GMS) dans pratiquement tous les pays, où cette forme de distribution a pris une place importante, s'est avéré tributaire de plusieurs facteurs dont particulièrement :

- la croissance de la population et celle des villes (concentration urbaine),
- le développement des places commerciales (concentration de plusieurs commerces),
- l'amélioration sensible du niveau de vie notamment dans le milieu communal,
- le développement du taux d'occupation de la femme et par là la diminution du temps réservé aux tâches ménagères dont les préparations culinaires,
- l'évolution des modes de consommation et des habitudes d'achat.

En Tunisie, le réseau des GMS est encore très modeste, comprenant seulement quelques chaînes de magasins (Magasin Général, Monoprix, Champion, Promogro et Magro) et seulement deux hypermarchés de création récente. Ce réseau se trouve particulièrement concentré dans certaines grandes villes. Le volume d'activité "viande" réalisé par les GMS se situerait pour l'ensemble du réseau au niveau de 700 à 800 tonnes pour l'année 2005.

Si l'on considère les changements attendus durant la prochaine décennie tant au niveau de la politique des prix que des conditions d'exercice des métiers du secteur de la viande (depuis le producteur en passant par l'abattoir jusqu'au commerce de détail), on pourrait supposer :

- l'implantation de quatre à cinq nouvelles unités d'hypermarchés dans les principales grandes villes (Sousse, Sfax, Nabeul, Bizerte et la banlieue sud de Tunis). Ceci porterait leur nombre de 2 à 7 (en 2015). Actuellement, on enregistre déjà deux nouvelles demandes de création de GMS déposées auprès de l'Administration compétente pour les agréments nécessaires.
- le développement des chaînes de distribution de moyenne surface et la généralisation en leur sein de rayons pour la vente de viande (rayons boucherie).
- le développement du volume d'activité "viande" au niveau des GMS qui passerait de 700 à 800 tonnes en 2005 à 3500 à 6000 tonnes (3% à 5% de la consommation ménagère) en 2015. Cette évolution se fera bien évidemment d'une manière progressive sur toute la prochaine décennie.

4.2. Développement d'un réseau de boucheries modernes

Comme cela a été indiqué plus haut, le commerce de détail est encore largement dominé par le secteur de la boucherie traditionnelle qui comprendrait d'après certaines sources 8500 unités.

Le secteur de la boucherie moderne ne fait qu'émerger depuis seulement quelques années dans les quartiers résidentiels de certaines grandes villes. Il rencontre encore des difficultés pour se développer ; elles sont principalement de deux sortes :

- la concurrence déloyale par certaines boucheries traditionnelles et celles implantées le long des routes qui ne respectent pas les conditions d'hygiène et de sécurité sanitaire telles que requises par la réglementation en vigueur et les normes généralement admises dans ce métier.
- La difficulté d'exposer différentes catégories de viande (morceaux nobles et morceaux ordinaires) sur le même étalage avec des prix différenciés au risque d'être pénalisé voire même verbalisé par les services de contrôle pour n'avoir pas respecté la procédure officielle qui préconise deux catégories de viande seulement avec un plafonnement de prix.

Néanmoins, pour ce qui concerne le futur, on devrait s'attendre durant les prochaines années, particulièrement à partir de 2008, à des changements structurels au plan de

l'organisation du marché qui faciliteront certainement la tâche aux "Bouchers réformateurs" pour développer leurs activités en misant sur la catégorisation des viandes, la présentation et l'habillage du produit et la libéralisation des marges.

Le volume d'activité de cette nouvelle catégorie de boucheries pourrait évoluer parallèlement avec les SCG en suivant à peu près la même tendance pour toucher à l'horizon 2015 près de 15% de la demande ménagère (estimation) et atteindrait ainsi 18 000 tonnes (principalement dans les zones communales).

4.3. Evolution des critères de commercialisation et de distribution.

Le développement de nouvelles formes de commercialisation et de distribution tel que présenté plus haut sera parallèlement accompagné d'une évolution qualitative au niveau de l'appréciation des carcasses et des viandes découpées. De nouveaux critères d'évaluation apparaîtront et seront mis en application pour permettre aux intervenants de communiquer entre eux, même à distance, lorsqu'ils ont des transactions à effectuer. A cet effet, l'ajustement portera en principe sur le système de classification des carcasses et la normalisation de la catégorisation des viandes découpées.

4.3.1. Normalisation et spécification de la qualité des viandes et des produits carnés

La définition des normes de qualité est considérée comme étant "un déterminant" de tout système de modernisation. Sans cela, le système ne pourrait pas évoluer et les intervenants continueraient à gérer l'activité de commerce de gros et de détail selon leurs intérêts spécifiques en faisant abstraction de l'intérêt général de la distribution qui est censé, avant tout et partout, répondre aux exigences fondamentales du consommateur. Aussi l'évolution envisagée doit-elle se conformer à ce qui suit :

- Pour la viande commercialisée en l'état, les critères de qualité ou critères organoleptiques sont les suivants :

Critères	Facteurs déterminants
Tendreté	Age de l'animal Etat physiologique au moment de l'abattage (transport et conditions d'abattage)
Couleur	Age de l'animal Etat physiologique au moment de l'abattage (transport et conditions d'abattage)
Goût	Race de l'animal Alimentation
Graisse (couleur et goût)	Age de l'animal Alimentation

Ces critères de qualité ont un caractère important pour le consommateur et expliquent tout l'intérêt du classement qualitatif des carcasses à l'abattoir.

- Pour les produits transformés, les normes de qualité devront permettre aux industriels de s'aligner sur un code d'usage qui devrait garantir les intérêts du consommateur. En effet, les spécifications à adopter dans ce cadre devront porter sur les normes de composition des produits transformés dont principalement : l'Humidité du Produit Dégraissé (HPD), la teneur en graisse et la teneur en collagène.

Normes de composition des produits transformés

Critère	Signification
HPD (maximum 70%)	Teneur en eau naturelle de la viande Proportion d'eau ajoutée
Graisse (maximum 20%)	Choix des pièces des viandes Incorporation de déchets de gras
Collagène (maximum 3,5%)	Proportion de viandes de 2 et 3 ^{ème} catégorie car plus riche en tissu conjonctif

De même, pour les aspects de sécurité sanitaire, les produits devront faire l'objet de normes microbiologiques, tels que présentés ci-après :

Critères microbiologiques des viandes et produits carnés

Types	Flore totale/g	Escherichia coli/g	Spores sulfito-réducteurs/g	Salmonella/25 g
Viandes en l'état	m : $1 \cdot 10^5$ M : $5 \cdot 10^5$ N : 5 c : 2	m : 10 M : 100 n : 5 c : 2	m : 0 M : 10 n : 5 c : 2	Absence n : 5 c : 0
Viandes désossées emballées	m : $1 \cdot 10^5$ M : $5 \cdot 10^5$ N : 5 c : 2	m : 10 M : 100 n : 5 c : 2	m : 10 M : 100 n : 5 c : 2	Absence n : 5 c : 0
Viandes hachées	m : $5 \cdot 10^5$ M : $1 \cdot 10^6$ N : 5 c : 2	m : 10^2 M : 10^3 n : 5 c : 2	Non retenu	Absence n : 5 c : 0
Charcuterie	m : $5 \cdot 10^3$ M : $1 \cdot 10^4$ N : 5 c : 2	m : 10 M : 100 n : 5 c : 2	m : 10^2 M : 10^3 n : 5 c : 2	Absence n : 5 c : 0

m : critère cible M : valeur limite n : nombre d'échantillons soumis à l'analyse c : (tolérance) nombre d'échantillons compris entre la valeur m et la valeur M

4.3.2. Instauration d'un système de classement qualitatif des carcasses

Le classement qualitatif des carcasses à l'abattoir servira de base pour l'instauration du système "qualité" dans la filière des viandes rouges et constituera la base essentielle de négociation des prix entre les chevillards et les grossistes.

Ce système de classement servirait, également, de bases pour l'établissement des spécifications de qualité dans les cahiers des charges des fournisseurs de viandes (Grossistes) qui approvisionnent les GMS, les boucheries de détail ainsi que les établissements de restauration (Hôtels, Collectivités,...).

4.3.2.1 Viande bovine :

Un premier projet (TUNI) a déjà été proposé par le Ministère du Commerce mais n'a pas encore été publié. Ce projet mérite d'être révisé dans un objectif de simplification ; il est proposé un système similaire qui, tel que pratiqué actuellement sur le marché, distinguerait 2 classes pour les taurillons de boucherie et 2 classes pour les bovins de réforme selon le tableau qui suit ci après :

Grille de classification des carcasses bovines

Catégorie	Critères	Caractéristiques	Classe de qualité
- Taurillon (2 ans)	Conformation	Cuisse bombée Dos bombé Epaule bombée	Classe A
	Couleur du muscle	Rose – Rouge clair	
- Taurillon (2 ans)	Conformation	Cuisse plate Dos plat Epaule plate	Classe B
	Couleur du muscle	Rose – Rouge clair	
- Vache de réforme & génisse réformée	Conformation	Cuisse plate Dos déprimé Epaule plate	Classe C
	Couleur du muscle	Rouge	
- Vache de réforme	Conformation	Cuisse concave Dos fortement déprimé Epaule concave	Classe D
	Couleur du muscle	Rouge foncé	

En ce qui concerne l'état d'engraissement, trois classes de qualité peuvent être proposées, notées de 0 à 2 comme indiqué dans la grille suivante :

Grille de classification de l'état d'engraissement des carcasses bovines

Caractéristiques	Note
- Maigre (très faible quantité de graisse de couverture interne et externe)	0
- Couvert (présence de graisse de couverture interne et externe sans excès)	1
- Gras (présence en excès de graisse de couverture interne et externe)	2

4.3.2.2 Viande ovine

Comme pour les viandes bovines, il est proposé un système de classement qui tient compte des transactions actuelles pour cette espèce.

Grille de classification des carcasses ovines

Catégorie	Critères	Caractéristiques	Classe de qualité
Agneaux (et agnelles) : plus de 6 mois et moins de un an (dents de lait)	Conformation : très bonne	Gigot bombé Dos bombé Epaule bombée	Classe A
	Couleur du muscle	Rose – Rouge clair	
Agneaux (et agnelles) : plus de 6 mois et moins de un an (dents de lait)	Conformation : moyenne	Gigot plat Dos plat Epaule plate	Classe B
	Couleur du muscle	Rose – Rouge clair	
Moutons « Barcouse » : Agé de un à 2 ans (maximum 4 dents adultes)	Conformation : bonne à moyenne	Gigot bombé à plat Dos bombé à plat Epaule bombée à plate	Classe C
	Couleur du muscle	Rouge	
Moutons de réforme (bélier âgé et brebis de réforme)	Conformation : moyenne à mauvaise	Gigot plat à concave Dos plat à concave (processus épineux saillant) Epaule plate à concave	Classe D
	Couleur du muscle	Rouge foncé	

En ce qui concerne l'état d'engraissement, 3 classes de qualité peuvent être proposées, notées de 0 à 2, soit :

Grille de classification de l'état d'engraissement des carcasses ovines

Caractéristiques	Note
Maigre : très faible quantité de graisse de couverture interne (rognons à peine couverts) et externe	0
Couvert : présence de graisse de couverture interne (rognons couverts) et externe sans excès (dos marbré)	1
Gras : présence en excès de graisse de couverture interne (rognons chargés) et externe (couche épaisse sur le dos)	2

4.3.2.3 Viande caprine

L'enjeu de l'établissement d'un système de classement qualitatif n'est pas aussi important que pour l'espèce ovine, toutefois ce projet pourrait être initié dans un premier temps avant sa validation définitive.

Grille de classification des carcasses caprines

Catégorie	Critères	Caractéristiques	Classe de qualité
Chevreaux (et chevrettes) : plus de 6 mois et moins de un an (dents de lait)	Conformation : bonne à moyenne	Gigot plat Dos plat Epaule plate	Classe A
	Couleur du muscle	Rose – Rouge clair	
Chevreaux âgés: de un à 2 ans (maximum 4 dents adultes)	Conformation : bonne à moyenne	Gigot plat Dos plat Epaule plate	Classe B
	Couleur du muscle	Rouge	
Caprins de réforme (bouc âgé et chèvre de réforme)	Conformation : moyenne à mauvaise	Gigot plat à concave Dos plat à concave (processus épineux saillant) Epaule plate à concave	Classe C
	Couleur du muscle	Rouge foncé	

En ce qui concerne l'état d'engraissement, compte tenu de la spécificité de l'espèce, 2 classes peuvent être proposées, notées de 0 à 1, soit :

Grille de classification de l'état d'engraissement des carcasses ovines

Caractéristiques	Note
Maigre : très faible quantité de graisse de couverture interne (rognons à peine couverts) et absence de graisse de couverture externe	0
Couvert : présence de graisse de couverture interne (rognons couverts) et très faible quantité de graisse de couverture externe	1

4.3.3 Application de la catégorisation des viandes

Dans le même esprit, l'application de normes de catégorisation des viandes est une mesure nécessaire au développement des nouvelles formes de distribution.

4.3.3.1 Viande bovine :

L'analyse de la situation actuelle montre déjà l'existence de la pratique de 2 catégories, du moins dans les boucheries traditionnelles : « viandes sans os » et « viandes avec os ». De même, dans les boucheries modernes ainsi que dans les GMS, il y a une tendance vers une catégorisation un peu plus élaborée permettant une définition plus précise dans le mode de préparation : viande à griller, viande à rôtir, viande à ragoût (bourguignon) , viande à hacher. Partant de cette base, il est proposé un système de

catégorisation qui pourrait servir de projet pilote dans un premier temps et qui répondrait aux besoins de cette nouvelle forme de distribution (GMS, boucheries modernes, restauration à la carte,...), selon le tableau suivant :

Catégorisation des viandes bovines

Catégorie	Nature de la pièce de découpe	Mode de préparation	Calcul de prix
Catégorie 1	Filet	à griller – à rôtir	Prix de base* + 50%
Catégorie 2	faux-filet, entrecôte, rumsteck, Cuisse : pièce ronde, tente de tranche, semelle	à griller – à rôtir	Prix de base + 20%
Catégorie 3	Basse côte, Collier, Epaule et jarrets	Cuisson en ragoût (bourguignon)	Prix de base
Catégorie 4	Bavette	Viande hachée	Prix de base - 10%
Catégorie 5	Poitrine et bas morceaux	Cuisson en ragoût (bourguignon)	Prix de base - 50%

(*) : Le prix de base est déterminé à partir du prix d'achat moyen du Kg carcasse majoré de 20% (marge bénéficiaire).

4.3.3.2 Viande ovine et caprine

Pour le cas particulier des viandes ovines et caprines, traditionnellement, toutes les parties de la carcasse sont commercialisées au même prix. Toutefois, dans les boucheries modernes ainsi que dans les GMS, il y a également une tendance vers une catégorisation un peu plus élaborée permettant une définition plus précise dans le mode de préparation : viande à griller (côtelettes), viande à rôtir (gigot), viande à ragoût (collier ou épaule).

Partant de ce constat, et alliant à la fois les spécificités de la cuisine tunisienne et de la cuisine occidentale, il est proposé un système de catégorisation, comme indiqué dans le tableau suivant :

Catégorisation des viandes ovines et caprines

Catégorie	Nature de la pièce de découpe	Mode de préparation	Calcul de prix
Catégorie 1	Gigot	à griller – à rôtir	Prix de base* + 25%
Catégorie 2	Côtelettes	à griller	Prix de base + 10%
Catégorie 3	Epaule	Cuisson en ragoût	Prix de base
Catégorie 4	Collier	Cuisson en ragoût	Prix de base - 10%
Catégorie 5	Poitrine et bas morceaux	Cuisson en ragoût	Prix de base - 25%

(*) : Le prix de base est déterminé à partir du prix d'achat moyen du Kg carcasse majoré de 20% (marge bénéficiaire).

Ce système de classement, appliqué dès le stade de l'abattage, permettrait également d'introduire le principe des spécifications de qualité dans les cahiers des charges s'appliquant aux fournisseurs de viandes (Grossistes) qui approvisionnent les GMS, les boucheries de détail ainsi que les établissements de restauration (Hôtels, Collectivités,...).

L'introduction de la pratique d'un tel système de catégorisation pourrait se faire au début dans le cadre d'un projet pilote de démonstration et de vulgarisation en partenariat avec les professionnels (c.f. projet pilote en annexe 7).

CHAPITRE 8 : LES DETERMINANTS DE L'EVOLUTION PROJETEE

L'objectif stratégique tel que développé plus haut qui consiste à moderniser les circuits de commercialisation et à développer de nouvelles formes de distribution (Sociétés de commerce de gros, GMS et boucheries modernes), sa concrétisation demeure tributaire malgré tout de la levée d'un nombre d'insuffisances qui caractérisent le fonctionnement du marché actuel des viandes et produits carnés (disfonctionnements multiples).

La levée de ces obstacles se poserait en fait comme un préalable à toute innovation et modernisation des circuits de distribution. D'ailleurs, le Ministère du Commerce et de l'Artisanat conscient des ces difficultés et étant donné les enjeux et les défis à relever dans l'avenir, a pris l'initiative de lancer en 2006 une étude sur la faisabilité et la mise en oeuvre d'un programme de mise à niveau des circuits de distribution des produits agricoles et de la pêche. Cette étude a couvert quatre filières distinctes dont celle des viandes rouges.

Les conclusions de cette étude ont mis en relief la nécessité d'entreprendre un ensemble d'actions accompagnées d'un certain nombre de mesures avec un objectif final de valoriser au mieux la qualité du produit mis sur le marché (c.f annexe N° 10).

Aussi, l'action à mener pour initier la réorganisation souhaitée doit-elle s'articuler particulièrement autour de :

- la restructuration des producteurs (appareil de production),
- la mise à niveau et la rationalisation des outils de prestation de services collectifs (abattoirs, marchés aux bestiaux),
- l'organisation de l'exercice de certaines professions (activités commerciales),
- la normalisation de la spécification technique des produits carnés.

1. Mise à niveau des outils de production et de prestation de service

1.1. Structuration et organisation de l'appareil de production

La difficulté des producteurs (éleveurs) réside principalement, comme cela a été déjà rappelé antérieurement, dans leur petite taille, leur dispersion, l'insuffisance de leurs moyens et leur déconnexion du marché pour être au fait de son évolution tant au plan des spécifications que de la demande réelle.

Cet ensemble d'handicaps ne leur permet pas d'optimiser leurs coûts de production et d'avoir suffisamment de poids pour dépasser la multitude des intermédiaires (maquignons de différents niveaux) et de se connecter sur le marché en ayant la possibilité de négocier

directement avec les « grossistes chevillards » et les grandes surfaces (GMS) sans passer par une multitude d'intermédiaires.

En face des éleveurs, les clients potentiels apportent avec eux le marché et assurent généralement la régularité de l'écoulement, mais exigent en contre partie une qualité des viandes stable et conforme à des spécifications techniques bien définies avec une assurance d'approvisionnement régulier.

Ces exigences (conditions d'achat), en apparence simples, ne pourraient être assurées par le seul éleveur s'il n'est pas intégré dans une structure horizontale de type société mutuelle de service ou une forme similaire qui lui fournirait l'assistance nécessaire pour répondre au mieux aux conditions et variations du marché (orientation de l'activité de production et du produit d'élevage par rapport aux spécifications techniques du marché, encadrement éventuel au niveau de la production, assistance à l'écoulement,...).

La structuration et l'organisation des éleveurs, en les regroupant sous une forme ou une autre (regroupement), devient ainsi incontournable si l'on veut qu'ils aient un poids suffisant sur le marché pour les besoins de planification de la production et la négociation des prix.

L'expérience du projet d'engraissement « FAO-SIDA » développé à l'initiative de l'Office de l'Elevage et des Pâturages dans le cadre de la coopération multilatérale durant les années « 70 » est le meilleur exemple de ce que pourrait apporter comme avantage et appui aux éleveurs le fait de se regrouper autour d'une structure professionnelle de service. Ce projet a non seulement aidé les éleveurs à mieux organiser leurs productions et cibler leur marché mais aussi et mieux, a servi d'interface aux grossistes de viande et aux bouchers en leur facilitant la tâche pour exprimer leurs spécifications techniques et assurer leur approvisionnement d'une façon régulière.

Dans cette optique et pour aider à la concrétisation de cette orientation, un travail en profondeur de sensibilisation et de préparation des éleveurs (producteurs) par les organisations professionnelles doit être établi avec l'appui de l'Etat. L'Office de l'Elevage et des Pâturages pourrait assurer dans ce cadre une mission d'assistance comme il l'a déjà fait auparavant avec le projet « FAO-SIDA » d'engraissement de taurillons. (c.f. fiche Projet pilote de regroupement des éleveurs en annexe 8).

1.2. Mise à niveau et organisation des marchés aux bestiaux

Dans l'état où ils se trouvent, tel que décrit dans la première phase de cette étude, les marchés aux bestiaux ne peuvent jouer leur mission d'appui et offrir les conditions

optimales aux différents intervenants pour réaliser leurs transactions commerciales dans la transparence et l'intérêt de la filière.

Aussi, la mise à niveau des marchés aux bestiaux s'impose-t-elle d'une façon urgente. Elle doit particulièrement porter sur :

- L'infrastructure en procédant à l'aménagement de l'espace (aire d'exposition, aire de stabulation, étable d'hébergement "pensionnat", parking, locaux administratifs, clinique vétérinaire, clôture, circuits de circulation, porte d'entrée et porte de sortie,...).
- L'installation d'équipements spécialisés (système de pesage, outillage de contrôle vétérinaire, système de gestion des flux des animaux à l'entrée et à la sortie,...).
- L'implantation d'un système d'information intégré, ouvert sur son environnement et fournissant l'information en temps réel aux opérateurs ;
- La mise en place d'un système de gestion assurant la transparence des transactions avec des procédures, des supports et des responsabilités bien définies.
- L'élaboration et la mise en œuvre d'un cahier des charges régissant l'exploitation et le fonctionnement des marchés aux bestiaux. Ce cahier de charges obligera tout exploitant quelque soit son statut, "collectivité locale" ou "concessionnaire privé" à assurer, en plus de l'exploitation dans les règles de l'art du marché, la maintenance de ces équipements.

Cette action de mise à niveau doit s'inscrire dans le cadre du Plan Directeur des marchés aux bestiaux. Elle sera bien réconfortée si elle est accompagnée d'une action pilote sur un échantillon de marchés aux bestiaux choisis pour être représentatifs dans les régions où le commerce de bétail vif est suffisamment développé (cf. Fiche projet pilote marché aux bestiaux en annexe 5).

1.3. Mise à niveau de l'outil d'abattage et modernisation du système de gestion des abattoirs

Les conditions d'abattage ont une influence directe sur la qualité de la viande. En effet :

- les différentes agressions que subit l'animal au moment de l'abattage provoquent un épuisement rapide des réserves de glycogène du muscle empêchant ainsi une acidification post mortem normale (pH optimum=5,5). Dans pareilles conditions la viande est dite « surmenée » ; sa couleur est alors rouge sombre et la viande, même sur des jeunes sujets, est dure à la mastication.

- les conditions d'hygiène de l'abattage sont également déterminantes sur la qualité bactériologique de la viande et par conséquent sur sa salubrité et sa durée de conservation dans le circuit de distribution.

Or, l'analyse de la situation de l'abattage des animaux de boucherie en Tunisie révèle bon nombre d'insuffisances tant au niveau des infrastructures, des équipements que dans les modes de gestion des abattoirs (gestion directe par les municipalités ou location annuelle à des bouchers).

Le développement des nouvelles formes de distribution passe inéluctablement par la mise à niveau de l'outil d'abattage et la révision des systèmes de gestion des abattoirs.

La promulgation du décret relatif au plan directeur des abattoirs d'animaux de boucherie, en cours de publication, permettra de remédier à cette situation. En effet, 58 abattoirs régionaux ont été retenus dans ce plan en vue de leur mise à niveau, ce qui permet d'espérer que dans les années à venir ces établissements seront conformes aux normes d'hygiène requises et pourront être agréés par les Services Vétérinaires du Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques, tel qu'il est prévu par la réglementation en vigueur (Loi sur l'élevage et les produits animaux).

De même, ces abattoirs agréés disposeront d'un modèle d'estampille officielle (A.M du 1^{er} août 2006), ce qui permettra par ailleurs de contribuer de manière plus efficace à la mise en place du système de traçabilité des viandes. Sur cette base, les modalités de gestion devraient être révisées et fixées dans le cadre d'un cahier des charges spécifiques. Cette modalité est d'ailleurs déjà prévue dans l'étude sur la mise à niveau des circuits de distribution menée par le Ministère du Commerce et de l'Artisanat. Du fait de leur coût qui est généralement élevé, la recommandation s'oriente vers le mode de gestion des abattoirs par une société prestataire de services (groupement de bouchers par exemple) dans le cadre d'une concession s'étalant sur une période de trois ans renouvelable où seront précisés les obligations de l'exploitant (en terme de gestion et de maintenance de l'outil d'abattage).

1.4. Normalisation du système de transport du bétail et des viandes

L'impact du transport de l'animal vivant sur la qualité de la viande est aussi important que celui des conditions d'abattage.

Par conséquent, il est primordial que le transport des animaux vivants ait lieu dans les meilleures conditions :

- engins de transport adapté au transport des animaux, c'est-à-dire un engin muni d'un système adéquat de chargement et de déchargement , puisqu'il s'agit de l'opération la plus délicate dans le transport et celle qui génère le plus d'accidents chez l'animal (fractures, luxations, blessures,...),

- engins agréés pour être nettoyés et désinfectés après chaque opération de transport afin de prévenir le risque d'extension de maladies animales,
- densité adaptée car les surcharges se répercutent négativement sur l'état des animaux,
- transport par temps très chaud ou en plein soleil (le transport de nuit sera préféré) à éviter.

Il est également recommandé que les agents chargés du contrôle dans les abattoirs interdisent formellement la pratique d'utilisation de camions de « transport vifs » pour le transport des viandes.

En effet, pour éviter tout risque de contamination bactériologique ou de pollution, le transport des viandes ne pourrait se faire que dans des engins réservés au transport alimentaire et agréés à cet usage. La cabine doit être revêtue intérieurement d'un matériau approprié, résistant et nettoyable. Comme elle doit être munie de système de suspension des quartiers de viandes. Les engins doivent être de type « isotherme » pour les très courtes distances et obligatoirement muni d'un système de production de froid (permettant le maintien de la température intérieure de la cabine entre +5°C et +7°C) pour les longues distances.

De plus, il doit être interdit de transporter simultanément des viandes avec d'autres produits non alimentaires ou des denrées alimentaire polluantes (végétaux terreux,...).

2. Organisation et réglementation de l'exercice de certaines professions commerciales

Cette partie englobe le commerce de gros et de bétail vif, le commerce de gros et de détail des viandes et produits carnés.

2.1. Organisation de l'exercice du commerce du bétail vif

Le commerce du bétail vif constitue à ce jour, en plus du maillon de l'abattage, le maillon faible de la filière. Il n'est pas réglementé et fonctionne selon le bon vouloir et les intérêts des intermédiaires. Dans les conditions actuelles il ne permet pas d'innover dans le domaine de la distribution.

Dans une première étape qui s'étalera sur une décennie si ce n'est plus en attendant que des connexions directes se mettent en place entre les éleveurs et les grossistes de viandes (chevillards) et les GMS, il va falloir organiser ce maillon en agissant principalement sur la profession des maquignons pour qu'elle devienne un véritable métier normalisé dont l'exercice est soumis à des obligations techniques et commerciales comme toute sorte de profession organisé. Dans ce cadre, il est proposé de :

- Etablir et de mettre en place un cahier de charges spécifiques à la profession de maquignon où seront précisées les conditions d'exercice de ce métier et les obligations des intervenants.
- Instituer une carte professionnelle dont l'attribution est régie par des conditions particulières. Cette carte donne le droit à l'intermédiaire d'intervenir dans le commerce du bétail vif et d'accéder aux marchés aux bestiaux pour exercer cette profession. Elle permettra aussi d'identifier les commerçants de bétail vif et de les répertorier officiellement au niveau des services techniques ayant compétence de suivre le marché et d'évaluer l'évolution de leur situation.
- Soumettre le transport du bétail vif au plan sanitaire, notamment lorsqu'il est déplacé d'une région à une autre, à un laisser passer délivré par les services régionaux ou ceux du marché aux bestiaux.

Ces propositions doivent faire l'objet d'un atelier spécifique utilisant l'approche participative pour concevoir des modalités pratiques à mettre en place et d'un échéancier de leur réalisation.

2.2. Organisation de l'exercice du commerce de gros des viandes et des produits carnés

Le développement des nouvelles formes de distribution passe également par la nécessité d'organiser et de normaliser le commerce de gros des viandes et le maillon « transformation » des produits carnés.

L'analyse de la situation a révélé l'existence d'opérateurs qui pratiquent le commerce de gros de viandes voire même la transformation de produits carnés sans pour autant disposer réellement du statut de grossistes industriels ou de transformateurs de viande.

Plus encore, bon nombre de bouchers traditionnels se permettent de se positionner actuellement d'intervenir dans le circuit de distribution (hôtellerie, collectivités) et d'agir comme de véritables grossistes alors qu'ils ne disposent pas d'une infrastructure et des moyens nécessaires pour exercer cette activité dans les conditions requises d'hygiène et de sécurité sanitaire.

Par ailleurs, il est partout connu que la profession de grossiste des viandes est un métier qui doit être exercé dans les règles de l'art par référence aux conditions et pratiques qui sont généralement adoptées dans certains pays situés au nord du bassin méditerranéen. Ces pays ont beaucoup de recul dans ce domaine et peuvent inspirer l'action d'organisation et de restructuration à mener à l'échelle nationale dans le domaine du commerce gros des viandes.

La première action à engager dans ce sens comme préalable et en toute priorité consiste à élaborer et à mettre en place un cahier de charges aussi exhaustif que possible pour régir l'exercice de l'activité de grossiste des viandes, il doit prévoir entre autres :

- le champ des activités de l'entreprise (achat de carcasses, découpe et emballage, entreposage et distribution)
- l'infrastructure minimale nécessaire (locaux, espaces,...) adaptée aux quantités de viandes traitées
- les équipements de découpe et d'emballage (machine sous vide, atmosphère modifiée,...), les équipements frigorifiques (chambres froides de stockage, tunnels de congélation,...) et les capacités de stockage des viandes ainsi que les véhicules de transport pour les viandes réfrigérées et les viandes congelées
- le personnel opérant et sa qualification

2.3. Normalisation de l'activité de transformation des produits carnés

De même l'activité "Transformation des produits carnés" doit être organisée et normalisée en étant soumise à un cahier de charges où peuvent être spécifiées entre autres conditions :

- le champ des activités de l'entreprise (Types de transformation : produits à base de viandes hachées, charcuterie, autres,...)
- l'infrastructure minimale nécessaire (locaux, espaces,...) adaptée aux quantités de viandes à traiter.
- les équipements de transformation (hachoirs, formeuses, poussoirs, cellules de cuisson,...), les équipements frigorifiques (chambres froides de stockage, tunnels de congélation,...) et les capacités de transformation des viandes ainsi que les véhicules de transport pour les produits carnés réfrigérés et congelés
- le personnel opérant et sa qualification

2.4. Organisation de l'activité de Boucherie de détail

Le développement des nouvelles formes de distribution des viandes rouges implique également l'organisation de l'exercice de la profession de "boucher" qui nécessite, comme activité, à être soumise à des conditions d'hygiène, de salubrité et de qualité lesquelles sont aujourd'hui considérées comme incontournables si l'on veut se conformer véritablement aux exigences du marché qui sont déterminées par le consommateur.

La situation actuelle de la boucherie de détail se caractérise comme cela a été déjà développé plus haut par un professionnalisme peu évolué et ne respectant pas souvent ni les bonnes règles ni les bonnes pratiques et pose parfois des risques pour la santé du consommateur. Cette situation doit changer si l'on veut développer les nouvelles formes de distribution et maintenir un tant soit peu une place pour les boucheries de quartier.

Dans cette perspective, il serait tout indiqué de mettre en place un cahier de charges qui doit réglementer et régir l'exercice de l'activité de boucherie de détail où seront spécifiées les conditions techniques, sanitaires et commerciales auxquelles doit se conformer le boucher pratiquant. L'élaboration de ce cahier de charges peut être initiée par le groupement professionnel "GIVLAIT" puis faire l'objet d'un atelier d'analyse restreint avec les représentants des professionnels et des Administrations compétentes pour être finalisé.

2.5. Renforcement des normes sanitaires et des mesures d'hygiène des établissements et des viandes

En matière de sécurité sanitaire des produits, le développement des nouvelles formes de distribution des viandes doit s'accompagner d'un renforcement des normes d'hygiène au niveau de tous les maillons de la filière dont notamment :

- **Le renforcement des programmes de couverture sanitaire du cheptel** : à ce titre, la généralisation des mandats sanitaires engagée dans le cadre de la restructuration des services de la santé animale du Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques (campagnes de vaccination déléguées aux vétérinaires privés) ainsi que l'encouragement à l'installation de vétérinaires privés (libre pratique) dans les régions les plus reculées du pays sont à même de contribuer à réduire l'incidence des maladies animales.

Cette dynamique doit être renforcée en créant les conditions nécessaires à sa réussite par l'incitation, entre autres à la création de groupements de défense sanitaire qui prendraient à leur charge de mobiliser les éleveurs autour des campagnes de protection et de lutte contre les fléaux sanitaires (Etude spécifique à mener).

- **Le renforcement du contrôle sanitaire vétérinaire dans les abattoirs** : la réduction du nombre actuel de ces abattoirs et leur mise à niveau devraient permettre à terme de disposer d'un service vétérinaire officiel permanent dans chaque établissement et d'assurer ainsi un contrôle sanitaire plus rigoureux des viandes (regroupement des moyens de contrôle),

- **Le renforcement du contrôle des abattages « hors abattoirs » dits « clandestins »** : les services de la Répression des fraudes, en collaboration avec les

services des administrations compétentes (Ministère de l'Intérieur, Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques et Ministère de la Santé Publique), sont appelés à lutter de façon plus efficace contre les abattages clandestins en mobilisant les autorités compétentes au niveau des régions en exigeant d'elles une obligation de résultats.

- L'instauration d'un agrément sanitaire vétérinaire obligatoire des établissements : Jusqu'à présent, les entreprises qui opèrent dans le secteur des viandes rouges ne sont pas soumises à des obligations sanitaires spécifiques malgré le fait qu'elles font l'objet de contrôles de la part de divers services sanitaires (Ministère du Commerce, Ministère de la Santé Publique, Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques).

Depuis, la promulgation de l'arrêté du Ministre de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques du 26 mai 2006 fixant les modalités du contrôle sanitaire vétérinaire, les conditions et les procédures d'octroi de l'agrément sanitaire des établissements de production, de transformation et de conditionnement des produits animaux, les abattoirs et les établissements d'entreposage et de transformation de viandes disposent de deux années pour se mettre à niveau et se conformer aux dispositions de l'arrêté en question.

Pour être agréées, les établissements doivent justifier d'une maîtrise de bonnes pratiques d'hygiène, de la mise en place d'un système HACCP, de la mise en place d'un programme d'autocontrôle comportant des analyses de laboratoire et de la mise en place d'un système de traçabilité. Il s'agit là d'une mesure qui va évidemment contribuer à une meilleure maîtrise de la qualité sanitaire des viandes et des produits carnés mis sur le marché.

2.6. Instauration d'un système de traçabilité

Les professionnels du secteur des viandes rouges sont appelés à mettre en place un système de traçabilité pour garantir au moins l'origine de la viande. En Europe, depuis la crise de la vache folle, la traçabilité est devenue obligatoire dans toute la filière bovine couvrant ainsi : les aliments du bétail, l'identification animale, l'abattage, la transformation et la distribution.

En Tunisie, la traçabilité dans la filière bovine n'est pas encore réellement établie puisque l'identification animale ne couvre qu'une partie des effectifs (élevage organisé essentiellement) alors que pour les autres maillons de la filière, le système n'est pas encore obligatoire (industrie des aliments du bétail, abattoir,...) ce qui rend très difficile le développement du système dans toute la filière.

Par ailleurs, même si la plupart des établissements industriels de découpe et de transformation de viande pratiquent, pour des besoins de gestion, la traçabilité interne (intra

entreprise) : quantités de viandes réceptionnées, rendements, livraison par clients ; ceci reste largement insuffisant pour pouvoir « retracer l'historique » des produits car la traçabilité dans cette filière doit être appliquée impérativement de « la fourche à la fourchette ».

Conscient de l'importance de cette problématique, la Direction Générale de la Production Agricole (DGPA) au Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques envisage de lancer une étude sur la mise en place de la traçabilité dans les filières animales.

Il est établi que dans l'immédiat, il n'est pas possible d'établir de traçabilité amont (traçabilité élevage d'origine, abattoir d'origine,...) ; c'est la raison pour laquelle, il peut être envisagé dans un premier temps d'établir la traçabilité au stade de l'abattoir (« traçabilité abattoir »). En effet, la tenue d'un registre d'abattage permettra d'enregistrer tous les animaux abattus sur la base d'une description de l'âge, du sexe, de la race et du nom du propriétaire sous la responsabilité des services vétérinaires. Cet enregistrement permettra d'établir un certificat d'abattage individuel (par animal) qui garantira la traçabilité amont (à partir des abattoirs) pour les industriels de la viande.

La traçabilité de la viande bovine exige de pouvoir vérifier et identifier les animaux, les carcasses et les morceaux de viande dans n'importe quelle phase de la chaîne d'approvisionnement (conditionnement, transport, stockage,...). Des numéros uniques d'identification doivent être obligatoirement appliqués et enregistrés pour qu'un lien puisse être établi entre chaque point de passage tout au long de la chaîne d'approvisionnement.

Ainsi, dans l'attente d'une généralisation du système d'identification animale (TAG et document d'accompagnement) qui ne peut être réalisé qu'à long terme dans les conditions actuelles qu'à long terme, un système de traçabilité peut être initié dans la filière viande, du moins pour les maillons « abattage », « découpe » et « distribution ». Ce système se décomposera de la manière suivante :

- Maillon « abattoir » : instauration d'un registre d'abattage
 - R Enregistrement de tous les animaux abattus (âge, sexe, race)
 - R origine et nom du propriétaire (boucher chevillard)
 - R Etablissement d'un certificat d'abattage individuel
- Maillon « Société de commerce de gros » : instauration d'un système de traçabilité interne
 - R Registre des achats (certificat d'abattage individuel)
 - R Attribution d'un N° de carcasse
 - R Attribution d'un N° de lot sur chaque pièce de découpe
 - R Facture client : Quantités et N° de lots livrés

- Maillon « distribution »
 - R Registre des achats (Bons de livraison des SCG)
 - R Attribution d'un N° de lot sur viandes emballées si vente en GMS

3. Normalisation des viandes et des produits carnés

La normalisation des viandes et des produits carnés se pose comme un déterminant préalable à toute évolution future du commerce des viandes telle que souhaitée où les nouvelles formes de distribution une bonne place. Le contenu de cette composante est déjà développé plus haut (cf. point 4.3. page 59 et suivantes)

CHAPITRE 9 : LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT

1. Adaptation de la réglementation

1.1. Adaptation des textes régissant les normes sanitaires et l'hygiène des établissements

En référence aux dispositions de la Loi N° 2005-98 relative à l'élevage et aux produits animaux, certains textes d'application ont été publiés alors que d'autres sont en cours d'élaboration ou de publication. Par ailleurs, même si certains textes ont déjà été publiés, leur application n'est pas encore effective. Ainsi :

- La promulgation d'un l'Arrêté fixant les modalités de l'agrément sanitaire vétérinaire des unités industrielles de viandes : texte publié (Arrêté du Ministre de l'Agriculture du 26 mai 2006) fixant les modalités du contrôle sanitaire vétérinaire, les conditions et les procédures d'octroi de l'agrément sanitaire des établissements de production, de transformation et de conditionnement des produits animaux en particulier **les abattoirs et les établissements d'entreposage et de transformation de viandes**. Les services vétérinaires du Ministère de l'Agriculture ont démarré les procédures d'agrément sanitaire pour les établissements industriels de viandes.
- La promulgation d'un arrêté définissant la forme et le contenu de l'estampille sanitaire prouvant la salubrité des viandes : texte publié (Arrêté du Ministre de l'Agriculture du 1^{er} Août 2006 fixant les modalités de l'estampille sanitaire vétérinaire des viandes). L'estampille permettra dorénavant d'identifier l'abattoir d'origine, mais son application n'est pas encore effective. L'utilisation du nouveau modèle de l'estampille peut n'entrer en application que lorsque l'abattoir est définitivement agréé par les services vétérinaires.
- La promulgation du décret relatif au Plan directeur des abattoirs approuvés est prévue mais sa publication est en cours de finalisation.
- Un arrêté conjoint (Agriculture – Intérieur – Environnement – Santé) relatif aux règles d'hygiène et de contrôle sanitaire vétérinaire dans les abattoirs est en cours de publication.
- Un projet de cahier des charges spécifique au transport des viandes et devant être approuvé par un arrêté conjoint (Intérieur – Agriculture – Santé) est en cours de validation.
- Un projet de cahier des charges relatif au transport des animaux vivants et devant être approuvé par un arrêté conjoint (Intérieur – Agriculture – Santé) : est en cours de validation.

- Un arrêté fixant les conditions sanitaires dans les lieux d'entreposage, de découpe et de transformation des viandes est en cours de publication.

Toutefois certains textes et normes n'ont pas été prévus dans la loi sur l'élevage, et devront faire l'objet de projets de textes spécifiques qui couvriront :

- le système de classement qualitatif des carcasses à l'abattoir. Il devra prévoir l'organisme chargé de son application (représentants de la profession, de l'interprofession ou de l'administration ?).
- l'établissant les critères de la qualité et la catégorisation des viandes (normes de découpe) (Ministère du Commerce).
- les normes relatifs aux critères microbiologiques et aux critères de composition des produits transformés : steak haché surgelé, merguez, charcuterie (INORPI).

1.2. Réforme du système de taxation à l'abattage

L'abattage des animaux de boucherie au sein des abattoirs est soumis actuellement à un système de taxation conformément aux dispositions du décret N°90-1960 du 28 novembre 1990. Les taxes prélevées sont calculées sur la base du poids sauf que dans certains abattoirs, surtout ceux en concession, elles sont payées à la tête abattue.

Les taxes reviennent d'office aux communes du chef lieu d'implantation et constituent une source parfois importante pour compléter le financement de leur budget d'exploitation. Le système d'abattage actuellement en vigueur n'est malheureusement pas uniforme, il peut changer d'une commune à une autre pour des raisons qui restent inexplicables.

Les taxes revenant directement aux communes ont été grevées par une taxe supplémentaire (50 millimes par kg) qui est prélevée à l'effet d'appuyer financièrement les groupements interprofessionnels des produits agricoles et de la pêche.

De plus, la viande abattue soumise à la taxation d'abattage, lorsqu'elle est commercialisée en dehors de la commune d'abattage, est supposée payer une autre taxe sur la viande commercialisée au profit de la commune du lieu d'écoulement (taxe de viande foraine).

Ainsi le système de taxation actuellement en place est lourd, coûteux, non uniforme et surtout n'incite pas les clients abatteurs (détenteurs de cheptel destiné à l'abattage) à s'adresser aux abattoirs et s'ils le font, ils cherchent souvent le moins coûteux et où le contrôle vétérinaire n'est pas assuré rigoureusement.

Compte tenu de toutes ces considérations, il devient nécessaire de réformer ce système afin d'en faire, plutôt qu'un obstacle, un outil d'incitation à l'organisation des

abattages et de la sécurité sanitaire. Quatre idées fortes peuvent être avancées dans ce cadre et qui méritent bien évidemment d'être approfondies avec les professionnels et les autorités compétentes soit dans le cadre d'un atelier de réflexion soit dans le cadre d'une étude spécifique au système de taxation à l'abattage. Ces idées peuvent être formulées de la manière suivante :

- Alléger les frais d'abattage en supprimant la taxe perçue au profit des groupements interprofessionnels des viandes rouges et la taxe foraine,
- Uniformiser le système de taxation à travers tous les abattoirs : les communes lorsqu'elles gèrent directement ou leurs concessionnaires ou encore les nouveaux promoteurs d'abattoirs doivent s'obliger d'appliquer scrupuleusement le système sans y déroger,
- Indexer le système de taxation sur l'unité abattue (taxe forfaitaire par animal) et non le poids, du moins dans une première étape ; ceci aurait l'avantage de faciliter le contrôle même à posteriori et d'inciter les clients à augmenter le poids de leurs animaux en les engraisant davantage pour réduire autant que possible l'incidence financière de la taxe payé sur le prix de revient au kilo de la viande au stade de l'abattoir,
- Créer un fonds spécial où seront versées toutes les taxes d'abattage perçues par l'ensemble des abattoirs, lequel fonds sera géré par le Ministère de l'Intérieur ou un organisme mandaté et reversées aux communes selon des critères et une formule à convenir dans le cadre d'une étude spécifique qui prendrait en considération les priorités des communes. La taxe ainsi prélevée pourrait être orientée pour financer en partie la mise à niveau des abattoirs.

Le nouveau système à imaginer peut être testé dans le cadre de l'action pilote, relative à la mise à niveau des abattoirs, qui est proposée dans l'annexe 6 de cette étude.

1.3. Agrément des abattoirs et des établissements de découpe et de transformation

Etant donné d'une part les risques et menaces sur le plan "hygiène", "santé animale" et "environnement" par les parasites, les maladies et la pollution d'une façon générale et d'autre part le souci et la nécessité d'instaurer les mesures nécessaires à la protection de la santé du consommateur et les conditions optimales pour une meilleure valorisation de la qualité des viandes et des produits dérivés, il est impératif d'accélérer le système d'agrément officiel des abattoirs et des établissements de découpe et de transformation conformément à la réglementation en vigueur.

2. Formation continue professionnelle

2.1. Création d'un dispositif de formation professionnelle

Les professions de bouchers traditionnels, au même titre que celle des éleveurs établis ne bénéficient pratiquement pas de formation professionnelle (initiale et continue).

En effet, si l'on excepte les formations diplômantes à destination des jeunes qui s'orientent vers des instituts ou écoles de l'enseignement supérieur agricole, il n'existe pas de formation professionnelle ciblant les bouchers et les éleveurs exerçant dans la filière des viandes rouges. Aussi, il est proposé de mettre sur pieds deux types de formations professionnelles.

2.1.1. Formation des éleveurs

En direction des personnes à niveau d'instruction faible, l'adhésion des formés ne réussit que d'une part sous des conditions, des méthodes et des programmes pédagogiques bien étudiés et d'autre part des instruments motivationnels pertinents. Devant l'éparpillement des éleveurs, la formation professionnelle continue devrait prendre l'aspect de "campagnes" de formation périodiques. Les formateurs-vulgarisateurs-communicateurs doivent se déplacer sur les lieux où des éleveurs pourraient être mobilisés facilement (fermes, coopératives...etc.,) pour dispenser les formations.

2.1.2. Formation des bouchers

Les bouchers en exercice et surtout les apprentis bouchers, à l'instar des apprentis pâtisseries, doivent bénéficier d'une formation professionnelle qui pourrait prendre le caractère d'une formation sédentaire ou itinérante. Des programmes avec des objectifs précis quant aux profils et aux compétences à acquérir doivent être mis au point en se référant à des standards internationaux. A titre indicatif on pourrait citer l'exemple de la Fédération de l'Enseignement Secondaire en Belgique qui préconise un programme de formation de bouchers charcutiers au terme duquel l'élève doit être capable de :

- Identifier les types et la qualité de la viande. Désosser, découper et préparer les pièces de viande en assurant la conservation et le transport.
- Préparer les pièces de viande à cuire. Fabriquer les charcuteries, les spécialités et les «préparations prêtes à consommer ».

- Travailler et assurer l'entretien du matériel et des locaux dans le respect des règles l'hygiène en vigueur, de la sécurité, de l'ergonomie, de l'environnement, de la législation professionnelle et du règlement de travail.
- Assurer la présentation et la vente des produits à la clientèle.

Ces deux types de formation, (éleveurs et bouchers), doivent être placées pour la première sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture voire directement organisé par l'Office de l'Elevage et des Pâturages, vu sa vocation et sa proximité des éleveurs et la deuxième doit être organisée et pilotée par le Ministère de l'Education et de la Formation Professionnelle en coopération avec les structures professionnelles compétentes.

Dans ce cadre et soucieux de l'importance de la question et étant les enjeux qui sont très importants du fait de l'ouverture des frontières et de la mondialisation des règles de compétition entre les acteurs économiques quelque soit leur lieu d'implantation, l'Agence Tunisienne de la Formation Professionnelle sous l'égide du Ministère de Tutelle a engagé en 1997 une étude spécifique sur l'opportunité de création d'un centre de formation professionnelle dans les métiers de boucherie, d'abattage et de transformation des viandes rouges.

Depuis cette date et plus particulièrement à partir de 2001, une série d'événements se sont succédés se sont traduits sur terrain par un certain nombre de réalisations, modestes certes, mais non négligeables de par leurs impacts sur l'environnement. On pourrait en citer :

- L'aménagement en 2001-2002 d'une unité de formation, à "Bâb Fellah", à l'attention du personnel de boucherie.
- Le démarrage en 2003-2004 d'une action de mise à niveau de 150 bouchers (formation continue) ; le programme a été préparée conjointement par le CENAFFIF en coopération avec l'UTICA et l'assistance du Bureau « ADV-France ».
- La sélection en 2004 de 20 bouchers et de 20 transformateurs qui ont reçu une formation pédagogique sur le concept de la formation par alternance. Ceux-ci devant servir de tuteurs de la formation (partenaires dans le mode de formation par alternance).
- La formation de 7 formateurs pendant une année en 2004 pendant une année (2 mois en France à Clermont- Ferrand et 10 mois en Tunisie entre l'unité "Bâb

Fellah'' et des entreprises exerçant dans le filière des viandes rouges (Boucheries, transformateurs,...)

- Elaboration des programmes de formation en 2004 selon l'approche par compétence pour les qualifications de CAP Boucherie, CAP Agent d'abattoir, BTP en fabrication industrielle des viandes.

- Démarrage à l'unité "Bâb Fellah" d'un programme de formation initiale de deux groupes de 15 stagiaires chacun (2*15) soit 30 au total ; la formation s'étant étalée sur deux ans de février 2005 à janvier 2007. Le mode adoptée est celui de la formation par alternance (30% au Centre et environ 70 % à l'entreprise). Le programme comprend 19 modules très variés et complémentaires couvrant respectivement : l'hygiène , la découpe des trains antérieurs, la découpe des trains postérieurs, la découpe de l'agneau à la tunisienne, la charcuterie, la communication, la classification des carcasses, l'évaluation du bœuf vif,....

- Démarrage de la formation initiale des deux autres groupes de 30 stagiaires au total (2*15), l'un ayant démarré au mois de septembre 2006 et l'autre au mois de février 2007.

Préparation de la création d'un centre de formation professionnelle dans le domaine des métiers de Boucherie, centre répondant aux normes internationales et ce à partir de 2007-2008.

2.2. Organisation de séminaires et de journées d'information

Certaines actions à caractère non permanent portant sur des nouveautés, des interventions spécifiques à caractère conjoncturel doivent être montées en complément du dispositif des formations permanentes. Ces actions pourraient concerner les campagnes de vaccination, des campagnes d'hygiène et de maîtrise de la découpe.

2.3. Mise en place de cycles de formation au contrôle sanitaire

Dans le cadre du renforcement du contrôle sanitaire des différents maillons de la filière, des cycles de formation continue ciblée devront être organisés au profit des médecins vétérinaires relevant du Ministère de l'Agriculture ; mais également des vétérinaires chargés de l'autocontrôle. Il est à observer que l'Ecole Nationale de Médecine Vétérinaire initie déjà depuis deux ans en coopération avec la Direction Générale de Services Vétérinaires, un

programme de formation continue : une session de formation sur les contrôles vétérinaires en industrie de la viande a déjà été organisée en juin 2006. Par ailleurs, dans le cadre du jumelage avec les services vétérinaires européens, un programme de formation continue de grande envergure sera lancée sur les 5 prochaines années et concernera l'ensemble des vétérinaires intervenant sur la chaîne alimentaire.

3. Adaptation des cahiers de charges des marchés publics de viande

Le cahier de charges des marchés publics de viande est conçu et arrêté par les établissements publics concernés chaque fois qu'ils ont à s'approvisionner en viande et produits dérivés. Il est élaboré en se référant aux principes et règles annoncés par la réglementation régissant la passation des marchés publics d'une façon générale.

A l'examen, il s'est avéré qu'au plan des exigences, particulièrement en ce qui concerne les spécifications techniques (infrastructure, équipement, compétence techniques,...) les cahiers des charges tels qu'établis ne sont pas suffisamment explicites sur certains aspects.

Aussi est-il recommandé d'introduire des améliorations sur les cahiers de charges en accordant toute l'importance nécessaire à l'infrastructure, aux équipements et à la logistique dont disposerait le soumissionnaire participant aux appels d'offres. Entre autres exigences, il serait tout indiqué d'exiger que le soumissionnaire doit disposer, avec justificatif à l'appui, de :

- un atelier de découpe répondant aux normes d'hygiène et de sécurité sanitaire, d'entrepôts frigorifiques adaptés à la conservation et contention des viandes,
- de moyens de transport équipés de froid positif (et négatif en cas de besoin),
- de personnel technique et d'une main-d'oeuvre qualifiée.

Il va sans dire que tout fournisseur ne disposant pas de l'infrastructure et des équipements exigés ne pourra pas être retenu et éliminé techniquement d'office.

Une telle recommandation, si elle est mise en œuvre incitera certainement les grossistes de viande à s'organiser et se mettre à niveau de quoi finalement sécuriser la collectivité publique sur la qualité des viandes fournies et éviter au consommateur de courir un risque sanitaire inutile.

4. Promulgation d'une directive relative à l'approvisionnement en viandes des établissements hôteliers

Etant donné la nature de la clientèle (touristique) et du poids économique que représente le secteur touristique dans l'économie nationale, il serait imprudent de laisser encore certaines unités hôtelières s'approvisionner en viande sans aucune garantie quant à l'origine, la nature et la qualité de cette denrée alimentaire.

La recommandation c'est de promulguer, là aussi une directive générale sur les normes de qualité à respecter en matière d'acquisition des viandes, d'instaurer un cahier de charges type qui doit inspirer les hôteliers chaque fois qu'ils ont à procéder à des achats de viande et sur l'obligation de ne s'approvisionner qu'auprès des SCG agréées.

5. Mise en place d'un observatoire spécifique à la filière des viandes

L'information économique sur le marché conditionne beaucoup son fonctionnement. Lorsqu'elle est organisée et ciblée elle peut, même à distance aider énormément les acteurs économiques intervenant, depuis l'amont jusqu'à l'aval de la filière, à faire les bons choix et prendre la bonne décision.

La recommandation consiste à créer un observatoire économique des viandes qui peut être géré par le groupement interprofessionnel "GIVLAIT". Il s'agit en fait d'élaborer un système d'information intégré, assez exhaustif, fonctionnant en réseau, connecté sur les différentes branches de la filière à travers les outils de prestation en place (abattoirs et marchés aux bestiaux) et les structures professionnelles.

L'information sera collectée périodiquement selon un mode à convenir pour alimenter une base de données ; son traitement puis son exploitation seront orientés pour répondre aux besoins des agents économiques intervenant directement ou indirectement dans la filière.

Cette recommandation devrait faire l'objet d'un atelier de réflexion qui pourrait être organisée à l'initiative du groupement interprofessionnel "GIVLAIT" dans le but d'imaginer l'observatoire dans ses grandes composantes puis de confier la finalisation du travail soit à un groupe de travail spécifique à identifier ou à un bureau d'étude avec des termes de référence bien établis.

6. Mise en place d'incitations financières

L'expérience d'autres pays a montré que les producteurs dans le domaine agricole et notamment les éleveurs ne peuvent être en phase avec le marché pour négocier avec les autres acteurs et défendre leurs intérêts que s'ils acquièrent une certaine importance en terme de taille les mettant en situation de pouvoir négocier et défendre leurs intérêts. Ce état d'équilibre relatif ne peut être réalisé que si les éleveurs s'organisent en "Groupement de Producteurs".

Néanmoins ces structures exigent la disponibilité de moyens financiers et humains à l'effet d'être montées.

Les agriculteurs, on l'a vu précédemment à la première phase de la présente étude, souffrent justement d'insuffisances financières graves et de manque de formation les mettant en infériorité pour monter et gérer en commun de telles structures. Aussi, des incitations financières et d'appui logistique voire organisationnels devraient-elles être mises en place en direction des éleveurs à l'effet de les aider à créer ces groupements. Les incitations peuvent revêtir les formes suivantes :

- Incitation financière de la part de l'Etat sous forme de subvention issue d'un fonds spécial (existant ou à créer) à l'effet de parer à des dépenses de fonctionnement,
- Appui en moyens humains en mettant à la disposition des Groupements des compétences techniques et managériales,
- Octroi de crédits à des taux bonifiés pour financer des structures d'abattage et de commercialisation.

ANNEXES

A N N E X E

MONOGRAPHIES DES SOCIETES DE COMMERCE DE GROS DES VIANDES

Les sociétés, au nombre de 15, sont individuellement présentées sous forme de monographie. Chaque monographie comporte les informations suivantes :

1. La capacité potentielle de transformation
2. Les infrastructures de base des sociétés
3. Le personnel et la main d'œuvre
4. Les activités d'approvisionnement de la société :
 - Le volume d'activité en viandes rouges achetées (carcasse, vif, etc.)
 - Les lieux d'approvisionnement
 - Les modes d'approvisionnement (types de marchés et de contrats)
 - Les fournisseurs des sociétés étudiées
 - Les fluctuations de l'approvisionnement dans le temps
5. Les activités de ventes et de transformation des sociétés étudiées :
 - Le volume d'activité en VR vendues et transformées (carcasse, vif, etc.)
 - Lieux de vente et de destination des produits
 - Les modes de vente (types de marchés et de contrats)
 - Les clients des sociétés étudiées
 - Les fluctuations des volumes écoulés dans le temps
6. Les clients de la société

Chaque monographie sera présentée sous forme de tableaux standardisés

SOCIETE LAABIDI VIANDES

Unité de commerce et découpe de viandes

Nom / Raison sociale : LABIDI VIANDES

Localisation : Borj Touil ARIANA **Tél. :** 71 768731 **Fax :** 71 763 080

Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 10 milliards

Nombre d'années d'exercice : 12 ans

Date de construction : 1994

Mode de financement : Fonds propres + crédit bancaire

Capacité : 1 000 Tonnes / an

Infrastructure de base :

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	300 m ²	Bon
Stockage carcasses Stockage Produits finis - expédition Atelier de Découpe - Emballage	120 m ²	Bon

Equipements :	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	1 x 40 Tonnes 1 X 20 Tonnes	1994 -2000	Bon
Chambres froides négatives	1 X 300 Tonnes 2 X 50 tonnes 1 x 150 tonnes	1994-2005	Très Bon
Tunnel de Congélation	1 Tonnes / cycle	2000	Bon
Conditionnement et emballage : Machine sous- vide Hachoir	3 Tonnes / jour	2000	Très bon
Transport frigorifique	13 camions	1994 -2000	Très Bon

Personnel :

Personnel :	Nombre
Cadres administratifs	7
Cadres techniques et Responsable qualité	2 + 1 vétérinaire + 1 Hygiéniste + 1 Vétérinaire contractuel
Personnel exécutant	10
Taux d'encadrement	90 %

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises) :

Locaux	Très Bonnes
Equipements	Très Bonnes
Personnel	Très Bonnes
Autocontrôles	Programme HACCP + analyses de laboratoire

Approvisionnement :

Sources	Lesquels	Quand	Types d'achat ⁹	% du volume annuel
Marché à bestiaux	Bovins : Nord -Ouest Béja - Bousalem)	Hebdomadaire	Une personne de la société spécialisée dans les achats du vif	20%
	Ovins : Tunis			100%
Eleveurs	Propre élevage Bovin	500 bêtes / an	-	5%
Abattoirs	Jedaida	hebdomadaire	-	-
Bouchers commerçants (fournisseurs)	4 à 5 Bouchers abatteurs de la région (intermédiaires)	Tous les jours	Carcasses	Bovins 75%
Autres	- Viandes réfrigérées ELLOUHOU - Importation directe Congelées	Quota	-	-

Modalités d'achat :	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Animaux vifs	Selon disponibilité	-
Carcasse - quartiers*	Selon disponibilité et prix Acceptation sur la base d'un contrôle qualitatif à la réception dans l'usine (conformation, éventuellement couleur de la graisse)	Gré à gré (très souvent le boucher abatteur impose son prix et sa qualité)
Viandes découpées - désossées*	Viandes importées Ellouhoum Viandes congelées importées	-

(*) : Estampilles exigées

⁹ Force de vente : très forte logistique, service en moins de 24H et diversification des produits. La société commercialise d'autres produits alimentaires surgelés.

Commercialisation :

Formes de commercialisation	Volumes	%
Demi- carcasse, quartiers	-	40 %
Désossées sous vide en cartons	-	59 %
Autres : Viande hachée – merguez Hamburger surgelé	500 Kg / jour	1 %

Total estimée en 2005 : 750 Tonnes

Critères de commercialisation	++	+	-
Qualité de la viande	Oui		
Normes de découpe			
Prix	Non plus cher que les autres		
Disponibilité			
Demande			

Types de clientèle :

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	Quartiers et désossées et V.hachée	80 %
Collectivités	Désossées et sous vide	10%
Grandes surfaces	-	-
Bouchers	Quartiers	
Restaurants – Fast food (++)	Aloyau – Carré VH et Hamburgers	10%
Industrie de transformation	-	-

Types de contrat	Appel d'offres	Cahier des charges	Gré à gré
Hôtellerie	+ (Chaînes)		100% des conventions*
Collectivités**	+	+	
Bouchers			++
Restaurants			++
Industrie de transformation			

(*) : Convention : Viande bovine - bombée - parfois couleur de la graisse -
Température du camion et Certificat de salubrité

(**) : Cahier des charges collectivités: Viande bovine locale - Certificat de salubrité et audit sanitaire
par une commission du fournisseur (hygiène des locaux de stockage et des camions frigorifique)
avant de conclure le marché

SOCIETE TUNISIENNE DES VIANDES (STV)

**Unité de commerce - découpe
et transformation de viandes**

Nom / Raison sociale : STV (Société Tunisienne des Viandes)

Localisation : Naassen Ben Arous **Tél. :** 71 308 472 **Fax :** 71 308 495

Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 5 milliards

Nombre d'années d'exercice : 25 ans

Date de construction : 2003

Mode de financement : Fonds propres + crédit bancaire

Capacité : Découpe – emballage : 4 500 Tonnes / an **Charcuterie :** 600 Tonnes / an

Infrastructure de base :

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	500 m ²	Très Bon
Stockage carcasses		
Stockage Produits finis - expédition	4 000 m ²	Très Bon
Atelier de Découpe - Emballage		

Equipements	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	400 Tonnes	2003	Très Bon
Chambres froides négatives	600 Tonnes	2003	Très Bon
Tunnel de Congélation	3 Tonnes / cycle	2003	Très bon
Conditionnement et emballage : Machine sous vide Hachoir	15 Tonnes / jour Charcuterie : 2 T /j	2003	Très bon
Transport frigorifique	5 camions	2003	Très Bon

Personnel :

Personnel	Nombre
Cadres administratifs	4
Cadres techniques et Responsable qualité	3 + 1 Responsable Qualité +1 vétérinaire
Personnel exécutant	10
Taux d'encadrement	80 %

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises) :

Locaux	Très Bonnes
Equipements	Très Bonnes
Personnel	Très Bonnes
Autocontrôles	Programme HACCP + analyses de laboratoire

Approvisionnement :

Sources	Lesquels	Quand	Types d'achat ¹⁰	% du volume annuel
Marché à bestiaux	-	-	-	-
Éleveurs	-	-	-	-
Abattoirs	-	-	-	-
Bouchers commerçants (fournisseurs)	-	-	-	-
Autres	Importations congelés : Ovine Bovine Réfrigérée Ellouhoum	-	- carcasses Désossée carcasse	90Tonnes 150 Tonnes 200 Tonnes

Modalités d'achat	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Animaux vifs	-	-
Carcasse - quartiers*	-	-
Viandes découpées - désossées*	Viandes importées Ellouhoum Viandes congelées importées	-

5 - Commercialisation :

Formes de commercialisation	Volumes	%
Demi- carcasse, quartiers	195 T	
Désossées sous vide en cartons	Congelées 240 T	
Autres : Viande hachée – merguez	5 T	

Critères de commercialisation	++	+	-
Qualité de la viande			
Normes de découpe			
Prix			
Disponibilité*	Le plus important est la logistique		
Demande			

(*)Commercialise les produits surgelés (produits de négoce)

⁶ Carcasse – quartiers, Viandes découpées – désossées, vifs, etc.

Types de clientèles :

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	Quartiers et désossées	80 %
Collectivités	Désossées	10%
Grandes surfaces	Quartiers et désossées	10%
Bouchers	-	-
Restaurants	-	-
Industrie de transformation	-	-

Types de contrat	Appel d'offres	Cahier des charges	Gré à gré
Hôtellerie*	+	-	(Chaînes) Conventions
Collectivités	-	+	-
Bouchers	-	-	-
Restaurants	-	-	-
Industrie de transformation	-	-	-

(*) Distribution de produits surgelés importés (produits de négoce)

SOCIETE FARAH

Unité de commerce et de découpe de viandes

Nom / Raison sociale : Société FARAH
Localisation : Z.I Borj Sédria Ben Arous Tél. : 71 411 400 Fax : 71 411 401
Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 11,5 milliards
Nombre d'années d'exercice : 25 ans
Date de construction : 2001
Mode de financement : Fonds propres + crédit bancaire
Capacité : 2 000 Tonnes / an

Infrastructure de base :

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	300 m ²	Très Bon
Stockage carcasses Stockage Produits finis - expédition Atelier de Découpe - Emballage	2 000 m ²	Très Bon

Equipements	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	100 Tonnes	2001	Très Bon
Chambres froides négatives	400 Tonnes	2001	Très Bon
Tunnel de Congélation	6 Tonnes / jour	2001	Très bon
Conditionnement et emballage : Machine sous vide Hachoir	6 Tonnes / jour	2001	Très bon
Transport frigorifique	6 camions (16 tonnes)	2001	Très Bon

Personnel :

Personnel	Nombre
Cadres administratifs	6
Cadres techniques et Responsable qualité	2 + 1 vétérinaire
Personnel exécutant	15
Taux d'encadrement	53 %

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises) :

Locaux	Très Bonnes
Equipements	Très Bonnes
Personnel	Très Bonnes
Autocontrôles	Programme HACCP certifié + analyses de laboratoire

Approvisionnement :

Sources	Lesquels	Quand	Types d'achat ¹¹	% du volume annuel
Marché à bestiaux	-	-	-	-
Eleveurs	-	-	-	-
Abattoirs	-	-	-	-
Bouchers commerçants (fournisseurs)	3 Bouchers abatteurs réguliers	Tous les jours	Carcasses et quartiers	75 Tonnes
Autres	Importations congelés : Ovine Bovine Réfrigérée Ellouhoum	-	- carcasses Désossée carcasse	100 Tonnes 270 Tonnes 460 Tonnes

Modalités d'achat	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Animaux vifs	-	-
Carcasse - quartiers*	Selon disponibilité et prix	Cahier des charges : conformation, cachet abattoir, certificat vétérinaire, transport frigorifique
Vandes découpées - désossées*	Vandes importées Ellouhoum Vandes congelées importées	-

(*) : Estampilles

Commercialisation :

Formes de commercialisation	Volumes	%
Demi- carcasse, quartiers	200 T	36 %
Désossées sous vide en cartons	75 T locale 162 T importée	44 %
Autres : Viande hachée - merguez Hamburger surgelé	107 T	20%
Viande ovine	-	13% du chiffre d'affaire

Critères de commercialisation	++	+	-
Qualité de la viande	Oui		
Normes de découpe			
Prix			
Disponibilité*	Le plus important est la logistique		
Demande			

(*) Sélection des clients et évolution vers les conventions

¹¹ Carcasse – quartiers, Vandes découpées – désossées, vifs, etc.

Types de clientèles :

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	Quartiers et désossées et V.hachée	55 %
Collectivités	Désossées et sous vide	23%
Grandes surfaces	Quartiers et désossés	10%
Bouchers	Quartiers	6,5%
Restaurants	Aloyau – Carré	5,5 %
Industrie de transformation	-	-

Types de contrat	Appel d'offres	Cahier des charges	Gré à gré
Hôtellerie	+ (Chaînes)		Conventions
Collectivités*	-		Conventions
Bouchers			Gré à gré
Restaurants			Conventions
Industrie de transformation	-	-	-

(*) Distribution de produits surgelés importés (produits de négoce)

SOCIETE LHIMA

Unité de commerce et de découpe de viandes

Nom / Raison sociale : LHIMA	
Localisation : Route de Zaghouan-Mhemdia	Tél. : 71 306 300 Fax : 71 306 477
Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 5 milliards	
Nombre d'années d'exercice : 4 ans	
Date de construction : 2002	
Mode de financement : Fonds propres	
Capacité : 1 000 Tonnes / an	

Infrastructure de base :

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	200 m ²	Bon
Stockage carcasses		
Stockage Produits finis - expédition	300 m ²	Très Bon
Atelier de Découpe - Emballage		

Equipements	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	60 Tonnes	2002	Très Bon
Chambres froides négatives	150 Tonnes	2002	Très Bon
Tunnel de Congélation	1,5 Tonnes / cycle	2002	Bon
Conditionnement et emballage :			
Machine sous- vide	5 Tonnes / jour	2002	Très bon
Hachoir			
Transport frigorifique	7 camions	2002	Très Bon

Personnel :

Personnel	Nombre
Cadres administratifs	5
Cadres techniques et Responsable qualité	1 + 1 vétérinaire conventionné
Personnel exécutant	10
Taux d'encadrement	70 %

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises) :

Locaux	Très Bonnes
Equipements	Très Bonnes
Personnel	Très Bonnes
Autocontrôles	Programme HACCP + analyses de laboratoire

Approvisionnement :

Sources	Lesquels	Quand	Types d'achat ¹²	% du volume annuel
Marché à bestiaux	-		-	-
Eleveurs	Propre élevage Bovin- Ovin		-	< 1%
Abattoirs	-	-	-	-
Bouchers commerçants (fournisseurs)	2à 3 Bouchers abatteurs de la région (intermédiaires)	Tous les jours	Carcasses	Bovin : 40 bêtes / semaine Ovin : 100 bêtes / semaine
Autres	- Viandes réfrigérées ELLOUHOUM - Importation directe Congelées	Quota	-	200 Tonnes 125 tonnes

Modalités d'achat :	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Animaux vifs	Selon disponibilité	-
Carcasse - quartiers*	Selon disponibilité et prix Acceptation sur la base d'un contrôle qualitatif à la réception dans l'usine (conformation, éventuellement couleur de la graisse, poids) avec : - 2 catégories pour la viande bovine (1 et 2) - Agneau (n'accepte que la catégorie 1)	Gré à gré (très souvent le boucher abatteur impose son prix et sa qualité)
Viandes découpées - désossées*	Viandes importées Ellouhoum Viandes congelées importées	-

(*) : Estampilles exigées + quittance d'abattage

¹² Carcasses et demi carcasses

Commercialisation :

Formes de commercialisation	Volumes	%
Demi- carcasse, quartiers	240 T	30 %
Désossées sous vide en cartons	280 T	35 %
Barquettes supermarché (Monoprix)	280 T	35%
Autres : Viande hachée	500 Kg / jour	< 1 %

Total estimée en 2005 : 800 Tonnes

Critères de commercialisation	++	+	-
Qualité de la viande	Oui		
Normes de découpe			
Prix			
Disponibilité			
Demande			

* Force de vente : très forte Logistique, service en moins de 24H00 et 12 mois sur 12

Types de clientèle :

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	Quartiers et désossées	20 %
Collectivités	Désossées et sous vide	10%
Grandes surfaces	Barquettes	50%
Bouchers	Quartiers	5%
Restaurants	Aloyau – Carré	5 %
Industrie de transformation	Désossées	10%

Types de contrat	Appel d'offres	Cahier des charges	Gré à gré
Hôtellerie	+ (Chaînes)		100% des conventions*
Collectivités**	+	+	
Grandes surfaces	Monoprix	Très sévère	
Bouchers			++
Restaurants			++
Industrie de transformation		+	

(*) : Convention : Viande bovine - bombée - parfois couleur de la graisse - Température du camion et Certificat de salubrité

(**) : Cahier des charges collectivités: Viande bovine locale - Certificat de salubrité et audit sanitaire par une commission du fournisseur (hygiène des locaux de stockage et des camions frigorifique) avant de conclure le marché

SOVIA

Société de transformation de viandes

Nom / Raison sociale : SOVIA

Localisation : Bir Jeddid – Khélidia **Tél. :** 71 366 666 **Fax :** 71 366 066

Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 1,5 milliards

Nombre d'années d'exercice : 10 ans

Date de construction : 1996

Mode de financement : Fonds propres + crédit bancaire

Capacité : Charcuterie (bœuf) : 5 000 Tonnes / an

Première et unique société agréée CEE en Tunisie

Infrastructure de base :

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	1000 m ²	Très bon
Atelier de transformation	1500 m ²	Très bon
Stockage Produits finis – expédition		

Equipements	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	1 000 tonnes	1996 - 2000	Très Bon
Chambres froides négatives	80 Tonnes	1996	Très Bon
Transformation : Hachage – salage Cuisson	10-15 Tonnes / jour	1996	Très Bon
Conditionnement - emballage			
Transport frigorifique	100 camions	1996- 2000	Très Bon

Personnel :

	Nombre	Dates de recrutement
Cadres administratifs	50	Depuis 1996
Cadres techniques et Responsable qualité	30+ 1 responsable qualité	Depuis 1996
Personnel exécutant	350	Depuis 1996
Taux d'encadrement	22 %	

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises) :

Locaux	Très Bonnes
Equipements	Très Bonnes
Personnel	Très Bonnes
Autocontrôles	Programme HACCP certifié et analyses de laboratoire – Laboratoire entreprise équipé

Approvisionnement :

Types d'achat	Catégorie du fournisseur	Volumes	% du volume annuel
Carcasse - quartiers	-	-	-
Viandes découpées - désossées	LHIMA et STV	3 Tonnes / semaine	100%

Modalités d'achat	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Carcasse – quartiers*	-	-
Viandes découpées – désossées* réfrigérées	Disponibilité - Prix	Cahier des charges : viande bovine –Estampille - Certificat de salubrité – Hygiène du camion
Congelées	-	-

Transformation :

Formes de commercialisation	Volumes	%
Steak Haché - Hamburger	1 tonne / semaine	
Merguez	-	
Charcuterie	2 tonnes / semaine	
Autres	-	

Total estimé : 3 tonnes / semaine soit environ 150 Tonnes / an

Types de clientèle :

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	90 tonnes	60 %
Collectivités	22,5 tonnes	15 %
Grandes surfaces	22,5 tonnes	15 %
Grossistes – détails	15 tonnes	10%
Restaurants	-	-

EL MAZRAA

**Unité de commerce et découpe de viandes
Intégrée à une unité industrielle d'abattage et découpe de volailles**

Nom / Raison sociale : EL MAZRAA
Localisation : SELTEN - NABEUL Tél. : 72 399 222 Fax : 72 399 305
Capital ou chiffre d'affaire 2005 : NON COMMUNIQUE
Nombre d'années d'exercice : 1 an (Unité de découpe de viande)
Date de construction : 2004
Mode de financement : Fonds propres + Emprunt obligatoire
Capacité : Découpe – emballage : 1 000 Tonnes / an
Charcuterie (bœuf) : 600 Tonnes / an

Infrastructure de base :

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	50 m ²	Très Bon
Stockage carcasses	180 m ²	Très Bon
Stockage Produits finis – expédition		
Atelier de Découpe –		
Emballage		

Equipements :	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	14 Tonnes	2004	Très Bon
Chambres froides négatives	20 Tonnes	2004	Très Bon
Tunnel de Congélation	16 Tonnes / jour	2000	Bon
Conditionnement et emballage : Machine sous- vide Hachoir	3 Tonnes / semaine	2004	Très bon
Transport frigorifique	Très grande logistique en sous-traitance	-	Très Bon

Personnel :

	Nombre
Cadres administratifs	3
Cadres techniques et Responsable qualité	1 + 1 vétérinaire
Personnel exécutant	3
Taux d'encadrement	66 %

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises) :

Locaux	Très Bonnes
Equipements	Très Bonnes
Personnel	Très Bonnes
Autocontrôles	Programme HACCP + analyses de laboratoire

Approvisionnement :

Sources	Lesquels	Quand	Types d'achat	% du volume annuel
Marché à bestiaux	-	-	-	-
Eleveurs	-	-	-	-
Abattoirs	-	-	-	-
Bouchers, commerçants (fournisseurs)	Fournisseurs privés	Tous les jours	Carcasses	Bovins 77%
Autres	Viandes réfrigérées ELLOUHOU	Depuis 2004	½ carcasse	23%
	Total			500 Tonnes

Modalités d'achat	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Animaux vifs	-	-
Carcasse – quartiers*	Selon disponibilité et prix Acceptation sur la base d'un contrôle qualitatif à la réception dans l'usine (conformation, éventuellement couleur de la graisse)	Gré à gré (très souvent le boucher abatteur impose son prix et sa qualité)
Viandes découpées – désossées*	Viandes importées Ellouhoum	-

(*) : Estampilles exigées et certificats vétérinaires

Commercialisation :

Formes de commercialisation	Volumes	%
Demi- carcasse, quartiers	-	-
Désossées sous vide en cartons	-	40 %
Autres : Plats cuisinés	-	20 %
Charcuterie		40%

Total estimée en 2005 : 500 Tonnes

Critères de commercialisation	++	+	-
Qualité de la viande	Oui		
Normes de découpe			X
Prix		X	
Disponibilité			X
Demande			X

Types de clientèles :

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	viandes désossées	90 %
Collectivités	-	-
Grandes surfaces	-	-
Bouchers	-	-
Restaurants	Aloyau – Carré	10%
Industrie de transformation	-	-

Types de contrat	Appel d'offres	Cahier des charges	Gré à gré
Hôtellerie	+ (Chaînes)		100% des conventions*
Collectivités**	-	-	-
Bouchers	-	-	-
Restaurants	-	-	X
Industrie de transformation	-	-	-

(*) : Convention : Viande bovine – bombée – parfois couleur de la graisse - Température du camion et Certificat de salubrité

PROMOVIANDES

Unité de commerce et de découpe de viandes

Nom / Raison sociale : PROMOVIANDES

Localisation : Zaouiet Sousse Tél. : 73 322 188 Fax : 73 322 065

Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 5 milliards

Nombre d'années d'exercice : 6 ans

Date de construction : 2000

Mode de financement : Fonds propres + crédit bancaire

Capacité : 1 000 Tonnes / an

Infrastructure de base :

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	100 m ²	Bon
Stockage carcasses	100 m ²	Bon
Stockage Produits finis – expédition		
Atelier de Découpe – Emballage	60 m ²	Moyen

Equipements :	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	3 x 20 Tonnes	2000	Bon
Chambres froides négatives	6 x 80 Tonnes	2000	Bon
Tunnel de Congélation	1 Tonnes / jour	2000	Moyen
Conditionnement et emballage : Machine sous vide Hachoir	2,5 Tonnes / jour	2000	Très bon
Transport frigorifique	10 camions	2000	Bon

Personnel

	Nombre
Cadres administratifs	6
Cadres techniques et Responsable qualité	2 + 1 vétérinaire
Personnel exécutant	15-20
Taux d'encadrement	25 %

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises)

Locaux	Bonnes
Equipements	Bonnes
Personnel	Bonnes
Autocontrôles	Programme + analyses de laboratoire

Approvisionnement

Sources	Lesquels	Quand	Types d'achat	% du volume annuel
Marché à bestiaux	-	-	-	-
Eleveurs	-	-	-	-
Abattoirs	-	-	-	-
Bouchers commerçants (fournisseurs)	Bouchers abatteurs de la région	Tous les jours	Carcasses	500 T
Autres	-	-	-	-

Modalités d'achat :	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Animaux vifs	-	-
Carcasse – quartiers*	Selon disponibilité et prix	Gré à gré
Viandes découpées – désossées*	Viandes importées Ellouhoum Viandes congelées importées	-

(*) : Estampilles

Commercialisation

Formes de commercialisation	Volumes	%
Demi- carcasse, quartiers	200 T	44 %
Désossées sous vide en cartons	248 T	55 %
Autres : Viande hachée – merguez Hamburger surgelé	5,5 T	1 %

Critères de commercialisation	++	+	-
Qualité de la viande	Oui		
Normes de découpe			
Prix	Le plus important		
Disponibilité			
Demande			

Types de clientèle

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	Quartiers et désossées et V.hachée	90 %
Collectivités	Désossées et sous vide	3-4%
Grandes surfaces	-	-
Bouchers	Quartiers	2%
Restaurants	Aloyau – Carré	2 %
Industrie de transformation	Quartiers – Désossées + +	2 %

Types de contrat	Appel d'offres	Cahier des charges	Gré à gré
Hôtellerie	+ (Chaînes)		++ (plus de 50%)
Collectivités*	-		
Bouchers			++
Restaurants			++
Industrie de transformation		++ Viande bovine + Certificat de salubrité	

(*) : Cahier des charges Restaurants universitaires : Viande bovine locale – Certificat de salubrité et audit sanitaire par une commission du fournisseur (hygiène des locaux de stockage et des camions frigorifique)

SOCIETE D'ELEVAGE DE MONASTIR

Unité de commerce et de découpe de viandes

Nom / Raison sociale : SOCIETE D'ELEVAGE DE MONASTIR
Localisation : Rue Chadly Kallala - Monastir Tél. : 73 532 382 Fax : 73 352 448
Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 10 milliards
Nombre d'années d'exercice : 42 ans
Date de construction : 1964
Mode de financement : Plusieurs sociétés actionnaires
Capacité : 1 000 Tonnes / an (découpe et commerce de viandes rouges)

Infrastructure de base

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	500 m ²	Bon
Stockage carcasses	200 m ²	Moyen
Stockage Produits finis – expédition		
Atelier de Découpe – Emballage	100 m ²	Moyen

Equipements :	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	1 x 50 Tonnes	Depuis les années 1970	moyen
Chambres froides négatives	4 chambres total 850 Tonnes*	-	Bon
Tunnel de Congélation	4 Tonnes / cycle	-	Bon
Conditionnement et emballage : Machine sous- vide Hachoir	2 à 3 Tonnes / jour	-	moyen
Transport frigorifique	4 camions : 11 tonnes	Depuis 19970	moyen

(*) : Stockage et commercialisation de produits alimentaires surgelés autres que la viande

Personnel

	Nombre
Cadres administratifs	12
Cadres techniques et Responsable qualité	4
Personnel exécutant	20
Taux d'encadrement	80 %

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises) :

Locaux	Moyennes
Equipements	Moyennes
Personnel	Moyennes
Autocontrôles	Pas de Programme HACCP + quelques analyses de laboratoire

Approvisionnement : Chiffres 2003

Sources	Lesquels	Quand	Types d'achat	% du volume annuel
Marché à bestiaux	-	-	-	-
Eleveurs	-	-	-	-
Abattoirs	-	-	-	-
Bouchers commerçants (fournisseurs)			Plutôt des quartiers ou des pièces de découpe (flanchet, aloyau,... ;)	Environ 300 tonnes
Autres				

Modalités d'achat :	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Animaux vifs		
Carcasse – quartiers*	Selon disponibilités	De gré à gré
Viandes découpées – désossées*	Selon disponibilités	-

(*) : Estampilles

Commercialisation

Formes de commercialisation	Volumes	%
Demi- carcasse, quartiers	-	
Désossées sous vide en cartons	290 tonnes	97%
Autres : Viande hachée – merguez	10 tonnes	3%

Total estimée en 2003 : 300 tonnes

Critères de commercialisation	++	+	-
Qualité de la viande			
Normes de découpe			
Prix	X		
Disponibilité	X		
Demande			

Types de clientèles :

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	Viandes désossées + produits surgelés	65 %
Collectivités	Viandes désossées	20 %
Grandes surfaces	-	-
Bouchers	Viandes désossées	5%
Restaurants	Viandes désossées – VH - Merguez	5%
Industrie de transformation	Flanchet	5%

Types de contrat	Appel d'offres	Cahier des charges	Gré à gré
Hôtellerie		Convention plutôt	
Collectivités**	X	X	
Bouchers			X
Restaurants			X
Industrie de transformation		Convention	

LA ROYALE

Société de transformation de viandes

Nom / Raison sociale : LA ROYALE

Localisation : Zaouet Kontech - Monastir **Tél. :** **Fax :**

Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 500 milles DT

Nombre d'années d'exercice : 6 ans

Date de construction : 1999

Mode de financement : Fonds propres + crédit bancaire

Capacité : Charcuterie (bœuf et volailles) : 5 00 Tonnes / an

Infrastructure de base :

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	50 m ²	Moyen
Atelier de transformation	120 m ²	Moyen
Stockage Produits finis – expédition	50 m ²	Moyen

Equipements :	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	20 tonnes	1999	Bon
Chambres froides négatives	30 tonnes	1999	Bon
Transformation : Hachage – salage Cuisson	600 Kg/j	1999	Bon
Conditionnement - emballage			
Transport frigorifique	1 camionnette	1999	Bon

Personnel

	Nombre	Dates de recrutement
Cadres administratifs	2	1998
Cadres techniques et Responsable qualité	2	1998
Personnel exécutant	12	1998
Taux d'encadrement	16%	1998

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises)

Locaux	Moyen
Equipements	Moyen
Personnel	Moyen
Autocontrôles	Programme HACCP et analyses de laboratoire

Approvisionnement

Types d'achat :	Catégorie du fournisseur	Volumes	%
Carcasse - quartiers	-	-	0%
Viandes découpées - désossées	POULINA SOPAT SOPROVAM (Volailles) STV et Ste Ele vage Monastir (viande bovine)	Volaille congelée VMS volailles Bovine congelée 500 – 600 Kg/j	60% 20 % 20%

Modalités d'achat :	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Carcasse – quartiers*	-	-
Viandes découpées –désossées*	Selon disponibilité Certificat de salubrité	néant

(*) : Estampilles – Certificats vétérinaires

Transformation :

Formes de commercialisation	Volumes	%
Steak Haché - Hamburger	-	-
Merguez	-	-
Charcuterie	Salami de dinde Jambon de dinde Mortadelle de dinde Saucisse Salami de boeuf	40 % 10 % 10% 20 % 20 %
Autres	-	-

Types de clientèle

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	charcuterie	45 %
Collectivités	charcuterie	5%
Grandes surfaces		-
Grossistes - détails	charcuterie	40 % Grossistes 10 % Vente directe (Point de vente à Monastir)
Restaurants		-

SOCIETE GENERALE DES VIANDES

Unité industrielle d'abattage, de commerce et de découpe de viandes

Nom / Raison sociale : SOCIETE GENERALE DES VIANDES
Localisation : Route de Tunis Mahdia Tél. : 73 672 335 Fax : 73 672 334
Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 3 milliards
Nombre d'années d'exercice : 3 ans
Date de construction : 2000
Mode de financement : Fonds propres + crédit bancaire
Capacité : 3 000 Tonnes / an

Infrastructure de base :

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	200 m ²	Bon
Réception carcasses	Intégré à l'Abattoir	
Stockage carcasses	150 m ²	Très bon
Atelier de Découpe – Emballage		
Stockage Produits finis – expédition		

Equipements :	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	2 x 20 Tonnes	2000	Très bon
Chambres froides négatives	2 x 10 Tonnes	2000	Très bon
Tunnel de Congélation	1,5 Tonnes / jour	2000	Très bon
Conditionnement et emballage : Machine sous vide Filmeuse Hachoir	2 Tonnes / jour	2000	Très bon
Transport frigorifique	4 camions	2000	Bon

Personnel

	Nombre
Cadres administratifs	3
Cadres techniques et Responsable qualité	1 + 1 vétérinaire
Personnel exécutant	10
Taux d'encadrement	20 %

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises) :

Locaux	Bonnes
Equipements	Bonnes
Personnel	Bonnes
Autocontrôles	Programme + analyses de laboratoire

Approvisionnement

Sources	Lesquels	Quand	Types d'achat	% du volume annuel
Marché à bestiaux	-	-	-	-
Eleveurs	Auto-approvisionnement Propre élevage			1 lot de 300 bêtes / semaine
Abattoirs	Propre abattoir			
Bouchers commerçants (fournisseurs)	-			
Autres	-			

Modalités d'achat :	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord
Animaux vifs	Auto approvisionnement	
Carcasse – quartiers*		
Viandes découpées – désossées*		

(*) : Estampilles (vétérinaire municipal)

Commercialisation

Formes de commercialisation	Volumes	%
Demi- carcasse, quartiers	5 Tonnes / jour	40 %
Désossées en caisse		10%
Désossées sous vide en cartons		20%
Désossées en barquettes		30%
Autres		Viande hachée Hamburger surgelé

Critères de commercialisation	++	+	-
Qualité de la viande	Oui pour Grandes surfaces		
Normes de découpe			
Prix	Le plus important		
Disponibilité			
Demande			

Types de clientèle

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	Quartiers et désossées	30 %
Collectivités	-	-
Grandes surfaces	Quartiers et barquettes	30%
Bouchers	Quartiers	35%
Restaurants	Aloyau – Carré	
Industrie de transformation	Quartiers – Désossées ++	5 %

Types de contrat	Appel d'offres	Cahier des charges	Gré à gré
Hôtellerie	+ (Chaînes)		++
Collectivités			
Grandes surfaces*		++	
Bouchers			++
Restaurants			++
Industrie de transformation		++ Viande bovine + Certificat de salubrité	

(*) : Cahier des charges GS : Race – Poids minimum et max / Quartiers – Age- Viande ressuyée et certificat sanitaire

SOPAT

Unité industrielle d'abattage et de découpe de volailles / Charcuterie de boeuf

Nom / Raison sociale : SOPAT

Localisation : Ksour Essaf Mahdia Tél. : 73 692 548 Fax : 73 692 111

Capital ou chiffre d'affaire 2005 : 30 milliards

Nombre d'années d'exercice : 15 ans

Date de construction : 1990

Mode de financement : Fonds propres + crédit bancaire

Capacité : Charcuterie volailles 1 000 Tonnes / an Charcuterie (bœuf) : 1 Tonne / an

Infrastructure de base

Locaux	Superficie	Appréciation de l'état
Administration	300 m ²	Très bon
Atelier de transformation	150 m ²	Très bon
Stockage Produits finis – expédition	30 m ²	Très bon

Equipements :	Capacité	Date d'acquisition	Appréciation de l'état
Chambres froides positives	130 tonnes	1990	Bon
Chambres froides négatives	600 Tonnes	1990	Bon
Transformation : Hachage – salage Cuisson	4 Tonnes / jour	1990	Bon
Conditionnement - emballage			
Transport frigorifique	8 camions	2000	Bon

Personnel

	Nombre	Dates de recrutement
Cadres administratifs	10	
Cadres techniques et Responsable qualité	8 + 1 vétérinaire	
Personnel exécutant	150	
Taux d'encadrement	13 %	

Normes d'Hygiène (bonnes, moyennes, mauvaises)

Locaux	Bonnes
Equipements	Bonnes
Personnel	Bonnes
Autocontrôles	Programme HACCP + Analyses de laboratoire

Approvisionnement

Types d'achat :	Catégorie du fournisseur	Volumes	%
Carcasse - quartiers	-	-	-
Viandes découpées - désossées	1 boucher grossiste 1 Unité industrielle	2 Tonnes /mois	

Modalités d'achat :	Critères d'achat (Critères de Qualité, selon prix, selon disponibilité,..)	Types d'accord (Cahier des charges, verbal,..)
Carcasse – quartiers*	-	-
Viandes découpées – désossées* réfrigérées	Disponibilité - Prix	Cahier des charges : viande bovine, Estampille, Certificat de salubrité, Hygiène du camion
Congelées	-	-

Transformation

Formes de commercialisation	Volumes	%
Steak Haché - Hamburger	-	
Merguez	-	
Charcuterie	200 Kg / j	
Autres	-	

Types de clientèle

Clients	Types de produits	Volumes (%)
Hôtellerie	-	-
Collectivités	-	
Grandes surfaces	40%	
Grossistes – détails (Points de vente MLIHA)	60 %	
Restaurants	-	

**ANNEXE 2 : DONNEES STATISTIQUES SUR LA
CONSOMMATION MOYENNE DE VIANDE**

**1- Evolution de la consommation par tête d'habitant
au niveau national (kg)**

Produit	1980	1985	1990	1995	2000
Total viandes	16,9	17,8	19,9	21	24,8
-Viande ovine	5	6,4	7,6	8,6	9
- Viande bovine	4,5	5,2	4,2	3,6	2,9
-Volailles	5,7	4,5	6,5	6,9	10,9

**2- Evolution de la part d'auto consommation (%)
dans la consommation globale de viande**

Produit	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Viandes et volailles	9,1	5,3	5,9	4,5	4,7	4,4

**3- Evolution de la consommation moyenne par tête d'habitant
en milieu communal (kg)**

Produit	1980	1985	1990	1995	2000
Total viandes	22,5	23,0	24,6	25,6	29,3
-Viande ovine	6,4	8,0	9,1	10,1	10,6
- Viande bovine	7,4	7,6	6,1	5,2	4,1
-Volailles	7,0	5,3	7,5	8,2	12,3

4- Evolution de la consommation moyenne par tête d'habitant en milieu rural (kg)

Produit	1980	1985	1990	1995	2000
Total viandes	10,5	11,0	13,3	13,6	17,2
-Viande ovine	3,6	4,5	5,6	6,0	6,3
- Viande bovine	1,8	2,1	1,4	1,2	0,9
-Volailles	4,1	3,4	5,1	4,9	8,2

5 - Consommation moyenne par tête d'habitant selon le milieu de résidence (kg) -Année 2000-

Produit	Milieu communal	Milieu rural	Ensemble du pays
Total viandes	29,3	17,2	24,8
dont :			
- Viande ovine	7,9	4,7	6,7
- Viande ovine (Aïd El Kébir)	2,7	1,6	2,3
- Viande bovine	4,1	0,9	2,9
- Volailles	12,3	8,2	10,8
- Autres viandes (cameline et caprine)	0,6	0,8	0,7
- Abats et tripes	1,7	0,9	1,4

6 - Consommation moyenne par tête d'habitant selon la région géographique (kg) -Année 2000-

Produit	Grand Tunis	Nord-Est	Nord-Ouest	Centre-Ouest	Centre-Est	Sud-Ouest	Sud-Est	Ensemble du pays
---------	-------------	----------	------------	--------------	------------	-----------	---------	------------------

Total viandes	31,2	24,3	23,0	16,9	28,3	21,3	20,3	24,8
dont :								
- Viande ovine	8,3	4,7	6,3	5,6	7,7	6,4	6,2	6,7
- Viande ovine (Aïd El Kébir)	3,1	2,6	2,0	1,3	2,3	1,8	2,4	2,3
- Viande bovine	3,8	5,1	1,9	0,8	3,6	1,4	1,9	2,9
- Volailles	14,8	10,4	11,2	8,0	11,7	9,2	5,2	10,8
- Autres viandes (cameline et caprine)	0,1	0,2	0,9	0,4	0,2	1,4	3,4	0,7
- Abats et tripes	1,0	1,3	0,7	0,7	2,7	1,0	1,2	1,4

ANNEXE : 3

**REPARTITION GEOGRAPHIQUE DE LA
POPULATION SELON LE LIEU
DE RESIDENCE**

-Année 2004-

ANNEXE3 : Répartition géographique de la population
-Année 2004-

(Unité : 1000 habitants)

Gouvernorat	Zone Communale	Zone Non communale	Total
GRAND – TUNIS			
- Tunis	983 861	-	983 861
- Ariana	383 458	383 458	422 246
- Ben Arous	456 580	49 193	505 773
- Manouba	248 476	87 436	395 912
TOTAL	2 072 375	175 417	2 247 792
NORD - EST			
- Nabeul	457 484	236 407	693 890
- Zaghouan	60 414	100 549	160 963
- Bizerte	319 396	204 732	524 128
TOTAL	837 294	541 687	1 378 981
NORD - OUEST			
- Béja	123 134	181 367	304 501
- Jendouba	113 699	302 909	416 608
- Le Kef	128 671	130 119	258 790
- Siliana	84 292	149 693	233 985
TOTAL	449 796	764 088	1 213 884
CENTRE - EST			
- Sousse	432 171	112 242	544 413
- Monastir	455 590	-	455 590
- Mahdia	167 705	210 148	377 853
- Sfax	544 880	310 376	855 256
TOTAL	1 600 346	631 766	2 233 112
CENTRE – OUEST			
- Kairouan	173 608	372 601	546 209
- Kesserine	164 173	248 105	412 278
- Sidi-Bouzyd	96 293	299 213	395 506
TOTAL	434 074	919 919	1 353 993
SUD – EST			
- Gabès	231 881	110 749	342 630
- Medenine	333 316	99 187	432 503
- Tataouine	87 724	55 800	143 524
TOTAL	652 921	265 736	918 657
SUD – OUEST			
- Gafsa	236 890	86 819	324 709
- Tozeur	68 562	28 964	97 526
- Kébili	77 203	66 015	143 218
TOTAL	382 655	181 798	564 453
TOTAL GENERAL	6 429 461	3 481 411	9 910 872

ANNEXE 4

EVOLUTION DE LA POPULATION TUNISIENNE 2004 – 2014

ANNEXE4 : EVOLUTION DE LA POPULATION TUNISIENNE
2004 – 2014

(Unité : 1000 habitants)

Gouvernorat	2004	2009	2014
GRAND – TUNIS			
- Tunis	985.3	1 004.1	1 025.3
- Ariana	422.5	475.2	526.7
- Ben Arous	506.4	559.6	611.3
- Manouba	336.6	360.3	384.7
TOTAL	2 250.8	2 399.3	2 548.1
NORD – EST			
- Nabeul	695.6	743.6	791.2
- Zaghouan	161.6	174.2	187.7
- Bizerte	525.2	547.4	572.0
TOTAL	1 382.4	1 465.2	1 550.9
NORD -OUEST			
- Béja	305.0	307.2	311.0
- Jendouba	417.7	423.5	432.6
- Le Kef	259.5	258.9	260.0
- Siliana	234.7	235.0	237.9
TOTAL	1 217.0	1 224.6	1 241.5
CENTRE - EST			
- Sousse	545.8	602.2	658.6
- Monastir	456.7	505.5	556.6
- Mahdia	378.8	398.7	421.5
- Sfax	857.1	915.4	974.5
TOTAL	2 238.4	2 421.8	2 611.3
CENTRE – OUEST			
- Kairouan	547.4	561.5	581.2
- Kasserine	413.6	426.7	445.8
- Sidi-Bouزيد	396.6	409.3	426.7
TOTAL	1 357.6	1 397.5	1 453.8
SUD – EST			
- Gabès	343.4	359.3	379.5
- Medenine	433.4	455.4	481.5
- Tataouine	143.8	146.6	152.5
TOTAL	920.6	961.3	1 013.4
SUD –OUEST			
- Gafsa	324.5	336.4	352.0
- Tozeur	97.7	103.5	109.9
- Kébili	143.5	148.6	156.2
TOTAL	565.6	588.5	618.1
TOTAL GENERAL	9 932.4	10 458.2	11 037.1

ANNEXE 5

TAUX D'EXPLOITATION DES SOCIETES DE COMMERCE DE GROS

-Année 2005-

ANNEXE 5 : Taux d'exploitation des sociétés de commerce de gros

-Année 2005-

Entreprise	Capacité (tonne)	Production Moyenne (T/an)	Taux d'exploitation (%)
Société Ellouhoum	Nd (1)	3100	-
Sté. Tunisienne des Viandes	5000	440	9
Société FARAHA	2000	900	45
Société Labidi Viande	1000	750	75
Société LHIMA	1000	800	80
SOVIA	5000	150	3
Société El Mazrâa	1600	500	31
Sté. Viandes du Cap Bon	1500	700	46
Allani-Charcuterie du Golfe	Nd (1)	250	-
Promo-Viande	1000	500	50
Société PEPIS	Nd (1)	250	-
Sté. Elevage Monastir	1000	300	30
Société La Royale	500	170	34
Sté Générale des Viandes	Nd (1)	-	-
SOPAT	1000	80	-
TOTAL	20 600	8795	28 (2)

Source : Enquête PROMET : déclaration des Sociétés de Commerce de Gros
Fiches d'enquête – 2006.

- (1) Nd : Non disponible
 (2) Le taux d'exploitation moyen est de 28 % ; cependant si l'on exclut la société SOVIA qui a une double vocation (fromage et charcuterie), le taux moyen d'exploitation des capacités installées passerait à 36% environ ?

ANNEXE 6

ACTION PILOTE DE MISE A NIVEAU DES MARCHES AUX BESTIAUX

ANNEXE6 : ACTION PILOTE DE MISE A NIVEAU DES MARCHES AUX BESTIAUX

<p>Objet : Réorganisation technique et fonctionnelle du marché aux bestiaux en tant qu'outil au service du commerce du bétail vif</p>
<p>Champ d'intervention :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les opérateurs - Les marchés aux bestiaux
<p>Les partenaires du projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les professionnels (acteurs) - Les organisations professionnelles (UTICA – UTAP) - Le GIVLAIT - Formation et Recherche : Ecole Supérieure des Industries Alimentaires – Ecole Vétérinaire, ... - Les Services de contrôle officiel - Les Gouvernorats
<p>Durée du projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deux ans

Consistance et étapes du projet:

Actions	Maître d'œuvre
<p>1- Choix d'un échantillon de marchés aux bestiaux (2 ou 3) : Le choix des marchés aux bestiaux de Tunis et du Pont du Fahs se prête bien à cette action pilote compte tenu de leur localisation (zone d'élevage, axe routier ou de commerce)) et des différents opérateurs qui traitent avec ce marché aux bestiaux. Enfin il s'agit de marchés aux bestiaux pouvant bien se prêter à une mise à niveau.</p>	<p>GIVLAIT – MARH : Courrier au Gouverneur et au Maire pour le lancement de l'opération pilote</p>
<p>2- Diagnostic de mise à niveau : Evaluation des besoins en moyens matériels et humains pour une mise aux normes aux plans technique, logistique et sanitaire, Définition des nouvelles fonctions du marché aux bestiaux (Outil de mise en relation commerciale en tant que prestataire de service, espace de transactions commerciales entre les différents opérateurs de la filière) Réorganisation du marché aux bestiaux pour répondre aux besoins des nouvelles relations entre éleveurs, maquignons, chevillards,... etc.</p>	<p>GIVLAIT : Coordination Un comité d'experts</p>
<p>3- Financement de l'opération de mise à niveau : Identification des sources de financement et suivi de l'opération pour une mise en conformité totale du marché aux bestiaux</p>	<p>GIVLAIT : Coordination avec un comité au sein du Gouvernorat pour l'identification des sources de financement et le suivi</p>
<p>4- Suivi sanitaire au marché aux bestiaux : Surveillance de l'état sanitaire des animaux en</p>	<p>Direction Générale des Services Vétérinaires & vétérinaires des Services régionaux CRDA</p>

stationnement au marché aux bestiaux.	
<p>5- Entrée en fonctionnement du marché aux bestiaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboration d'un cahier de charges définissant le mode de gestion du marché aux bestiaux (Spécifier les missions du gestionnaire du marché aux bestiaux) - Création d'une société de gestion du marché aux bestiaux où les différentes parties pourraient être actionnaires (Municipalités, Maquignons, chevillards, Groupements de producteurs...) 	<p>GIVLAIT & Min.Commerce et de l'Artisanat & Gouvernorat (Voir Stratégie MAN des circuits de distribution)</p> <p>Supervision par le Gouvernorat en collaboration avec les organisations professionnelles</p>
<p>6- Mise en place d'un système de traçabilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'un registre officiel des transactions, - Délivrance de documents sanitaires d'accompagnement individuel par animal. - Inscription du vendeur et de l'acheteur 	<p>Service d'inspection officiel & Gestionnaire du marché aux bestiaux</p>
<p>7 – Mise en place du système de classement qualitatif des animaux</p> <p>Formation d'une personne relevant du GIVLAIT en classement qualitatif des animaux sur pied</p>	<p>GILAIT & Ecole Vétérinaire</p>
<p>Evaluation des impacts :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des impacts de la nouvelle fonction du marché aux bestiaux sur le commerce du bétail sur pied, - Evaluation des impacts de la nouvelle fonction du marché aux bestiaux sur l'organisation professionnelle - Evaluation des impacts de la nouvelle fonction du marché aux bestiaux sur les circuits de distribution du bétail vif - Evaluation à mi-parcours et élaboration d'un rapport exhaustif sur l'opération pilote par un groupe d'experts. 	
<p>Les incitations :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Appui de l'Etat pour la mise à niveau du marché aux bestiaux - Appui à l'organisation professionnelle - Allouer un budget spécial auprès du GIVLAIT pour la réalisation de cette opération pilote - Sollicitation de la coopération auprès des organismes internationaux (Expertise, financement de certaines composantes de l'action pilote...). 	

ANNEXE 7

ACTION PILOTE DE MISE A NIVEAU D'UN ABATTOIR

ANNEXE7 : ACTION PILOTE DE MISE A NIVEAU D'UN ABATTOIR

<p>Objet : Réorganisation technique et fonctionnelle de l'abattoir en tant qu'outil au service du commerce de gros des viandes</p>
<p>Champ d'intervention :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les opérateurs - Les abattoirs
<p>Les partenaires du projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les professionnels (acteurs) - Les organisations professionnelles (UTICA – UTAP) - Le GIVLAIT - Formation et Recherche : Ecole Supérieure des Industries Alimentaires – Ecole Vétérinaire, ... - Les Services de contrôle officiel - Les Gouvernorats
<p>Durée du projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deux ans

Consistance et étapes du projet:

Actions	Maître d'œuvre
<p>1- Choix d'un abattoir : Le choix des abattoirs de l'Ariana (Raoued) et de Tunis se prête parfaitement à cette action pilote compte tenu de sa situation (Grand Tunis) et des différents opérateurs qui traitent avec ces abattoirs.</p>	<p>GIVLAIT – MARH : Courrier au Gouverneur et au Maire pour le lancement de l'opération pilote</p>
<p>2- Diagnostic de mise à niveau :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des besoins en moyens matériels et humains pour une mise aux normes aux plans techniques et sanitaires - Définition des nouvelles fonctions de l'abattoir (Outil d'abattage en tant que prestataire de service, espace de transactions commerciales entre les différents opérateurs de la filière) - Réorganisation de l'abattoir pour répondre aux besoins des nouvelles relations abatteurs, grossistes et bouchers 	<p>GIVLAIT : Coordination Un comité d'experts</p>
<p>3- Financement de l'opération de mise à niveau : Identification des sources de financement et suivi de l'opération pour une mise en conformité totale de l'abattoir</p>	<p>GIVLAIT : Coordination avec un comité au sein du Gouvernorat pour l'identification des sources de financement et le suivi</p>
<p>4- Agrément sanitaire officiel de l'abattoir : Affectation du N° d'agrément sanitaire et Attribution du nouveau modèle de l'estampille sanitaire vétérinaire selon la nouvelle réglementation en vigueur</p>	<p>Direction Générale des Services Vétérinaires & Services régionaux CRDA</p>

<p>5- Entrée en fonctionnement de l'abattoir : Elaboration d'un cahier des charges définissant le mode de gestion de l'abattoir (Spécifier les missions du gestionnaire de l'abattoir) Création d'une société de gestion de l'abattoir où les différentes parties pourraient être actionnaires (Municipalités, Abatteurs, Grossistes, Bouchers)</p>	<p>GIVLAIT & M.Commerce et de l'Artisanat & Gouvernorat (Voir Stratégie MAN des circuits de distribution)</p> <p>Supervision par le Gouvernorat en collaboration avec les organisations professionnelles</p>
<p>6- Mise en place d'un système de traçabilité (avale) : Mise en place d'un registre officiel d'abattage Délivrance de documents sanitaires d'accompagnement individuel par carcasse et destinataire</p>	<p>Service d'inspection officiel & Gestionnaire de l'abattoir</p>
<p>7 – Mise en place du système de classement qualitatif des carcasses Formation d'une personne relevant du GIVLAIT en classement qualitatif des carcasses</p>	<p>GILAIT & Ecole Vétérinaire</p>
<p>8- Mise en place de la nouvelle organisation du commerce de gros des viandes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mise en place des procédures de commercialisation des carcasses selon la qualité (contrat abatteurs – grossistes) - Elaboration d'un cahier des charges « achat de viandes » respectivement pour les Bouchers détaillants, les GMS et les Collectivités. - Mise en place des procédures d'approvisionnement de boucheries de détail (Contrat Grossistes – Bouchers) - Mise en place des procédures d'approvisionnement de collectivités (Contrat Grossistes – Collectivités) - Mise en place des procédures d'approvisionnement des GMS (Contrat Grossistes – GMS) 	<p>GIVLAIT pour la coordination :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Choix de 4 abatteurs chevallards - Choix de 2 Grossistes de viandes <p>GIVLAIT - M.Commerce et UTICA</p> <p>GIVLAIT - Commerce - UTICA pour la coordination : Choix de 10 boucheries de détail</p> <p>GIVLAIT - Commerce et Gouvernorat pour la coordination : Choix de 4 collectivités (2 par grossiste)</p> <p>GIVLAIT – Commerce et UTICA pour la coordination : Choix de 2 GMS (1 par grossiste)</p>
<p>Evaluation des impacts :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des impacts de la nouvelle fonction de l'abattoir sur la qualité et la traçabilité des viandes, - Evaluation des impacts de la nouvelle fonction de l'abattoir sur l'organisation professionnelle - Evaluation des impacts de la nouvelle fonction de l'abattoir sur le commerce de gros des viandes - Evaluation des impacts de la nouvelle fonction de l'abattoir sur les nouvelles formes de distribution des viandes - Evaluation à mi-parcours et Elaboration d'un rapport exhaustif sur l'opération pilote par un groupe d'experts. 	
<p>Les incitations :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Appui de l'Etat pour la mise à niveau de l'abattoir - Appui à l'organisation professionnelle - Allouer un budget spécial auprès du GIVLAIT pour la réalisation de cette opération pilote - Sollicitation de la coopération auprès des organismes internationaux. 	

ANNEXE 8

ACTION PILOTE RELATIVE A LA CATEGORISATION DES VIANDES

ANNEXE8 : ACTION PILOTE RELATIVE A LA CATEGORISATION DES VIANDES

<p>Objet : Introduction de la catégorisation des viandes au niveau de la vente au détail</p>
<p>Champ d'intervention :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les GMS - Un échantillon de boucheries sélectionnées selon des critères bien définis
<p>Les partenaires du projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les professionnels (acteurs) - Les organisations professionnelles (UTICA – UTAP) - Le GIVLAIT - L'Agence Tunisienne de Formation Professionnelle - Formation et Recherche : Ecole Supérieure des Industries Alimentaires – Ecole Vétérinaire, ... - Les Services de contrôle officiel - L'ODC
<p>Durée du projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Deux ans
<p>Consistance et étapes du projet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identification de l'échantillon de boucheries à travers les grandes villes (Tunis, Sousse, Sfax, Bizerte, ...) selon des critères à convenir avec le comité de pilotage - Evaluation technique des boucheries choisies et bilan de compétence de leur personnel - Formation professionnelle du personnel à l'appréciation de la qualité des viandes (Carcasses,...), à la découpe, à l'emballage et à la conservation sous forme de cycles courts organisés sur plusieurs périodes - Elaboration des normes officielles de découpe et détermination des prix de vente avec les administrations concernées - Démarrage de l'opération de vente avec viandes catégorisées. - Tenue et suivi de la comptabilité analytique avec l'appui et l'encadrement du projet
<p>Evaluation des impacts :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluation des impacts de la pratique de la catégorisation sur la qualité de la viande, - Evaluation des impacts de la pratique de la catégorisation sur la structure des prix et le budget du consommateur - Evaluation des impacts de la pratique de la catégorisation sur le comportement du consommateur et les habitudes alimentaires, - Evaluation des impacts de la pratique de la catégorisation sur les nouvelles relations SCG et boucheries de détails, - Evaluation à mi-parcours et Elaboration d'un rapport exhaustif sur l'opération pilote par un groupe d'experts.
<p>Les incitations :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Appui de l'Etat pour la mise à niveau des points de vente (équipements frigorifiques et d'emballage) dans un objectif de modernisation des ces « boucheries modèles » - Appui à l'organisation professionnelle - Allouer un budget spécial auprès du GIVLAIT pour la réalisation de cette opération pilote - Sollicitation de la coopération auprès des organismes internationaux (Expertise, financement de certaines composantes de l'action pilote...).

ANNEXE 9

ACTION PILOTE RELATIVE AU REGROUPEMENT DES PRODUCTEURS

ANNEXE9 : ACTION PILOTE RELATIVE AU REGROUPEMENT DES PRODUCTEURS »

I- Préambule

L'appareil de production de l'élevage est constitué globalement de 150 000 éleveurs qui s'adonnent à l'élevage bovin, ovin et caprin ; certains d'entre eux élèvent parfois, selon les conditions de la région où ils se trouvent, deux espèces à la fois "bovin-ovin" ou "ovin-caprin".

La grande majorité des élevages ont une taille qui ne dépasse pas quelques unités (2 à 3 vaches ou une dizaine d'ovins) détenues par des éleveurs de niveau généralement très modeste n'ayant pas suffisamment de moyens et souvent très mal connectés sur le marché.

La programmation prévisionnelle de leur production, faute d'informations fiables sur le marché, se fait à vue sans aucune sécurité sur les conditions d'écoulement de leurs produits (femelles d'élevage, vaches de réforme, veau et taurillon maigres ou engraisés,...).

N'étant pas non plus structurés et organisés pour affronter les conditions de plus en plus difficiles et imprévisibles de l'élevage (cas de la disponibilité des ressources alimentaires,...) et les aléas économiques (fluctuations du marché du fait de l'irrégularité des apports,...), ils se trouvent tout compte fait en train de supporter dans toutes les situations leur environnement économique avec tous les risques que cela implique.

Ces éleveurs, de par toutes ces données ne peuvent être considérés que comme "Petits" ou à la limite "Moyens", incapables d'affronter individuellement le marché tout en amont de leur production (pour l'approvisionnement en intrants ou en facteurs de production) qu'en aval pour organiser et programmer la mise sur le marché de leurs productions ou encore pour négocier les prix notamment lorsqu'ils se trouvent en face de maquignons puissants disposant de toute l'information sur le marché (loi de l'offre et de la demande).

Ainsi, le chemin qui sépare ces créateurs de production (éleveurs) de l'autre bout de la filière (distributeur final et consommateur) est souvent très long puisqu'il faut généralement passer par : un premier maquignon puis souvent un deuxième maquignon ensuite par le chevillard qui prend le relais comme d'interface incontournable avec la grande distribution et le commerce de détail (particulièrement les petites boucheries qui constituent l'essentiel du dispositif de distribution actuel). Cet itinéraire assez complexe se traduit par des surcoûts et ne profite pas généralement aux producteurs et les met de par leur petite taille et leur dispersion en position difficile pour négocier leurs productions et dépasser sans dégâts les aléas du marché.

L'idée, comme cela a été le cas en partie dans certains pays Européens qui ont fait un effort énorme durant les trente dernières années pour organiser le marché, est de raccourcir les circuits de commercialisation en essayant de dépasser autant que se peut certaines étapes intermédiaires en réduisant le nombre d'intervenants sur la même marchandise, le cheptel et les viandes dans le cas d'espèce, et de rapprocher le producteur (éleveur) des structures de distribution de gros et de détail. Cela a été réalisé par exemple en Italie où les marchés aux bestiaux ont pratiquement disparu, il n'en reste plus (d'après certaines sources italiennes) que deux unités en 2006 et de ce fait l'éleveur s'est trouvé en train de programmer et négocier sa production avec les sociétés de distribution de gros et parfois même directement avec des filiales d'approvisionnement des GMS.

II- Le projet pilote de restructuration des producteurs

1- Objet

Le projet pilote a pour objectif d'initier une action de restructuration et d'organisation des petits et moyens éleveurs autour d'une structure mutuelle en amenant d'une certaine manière à se regrouper autour d'elle. Le but de l'action c'est de leur apporter l'assistance nécessaire pour planifier et organiser leur production en fonction des impératifs du marché et de l'évolution de la conjoncture tout en ciblant autant que possible des clients potentiels avec lesquels des négociations peuvent être engagées pour convenir d'opérations de production ciblées.

2- Consistance du Projet

- Choix de deux ou trois micro zones pilotes connues pour leur potentiel d'élevage bovin et ovin (deux dans le Nord-Ouest et une dans le Centre ouest).
- Identification des éleveurs.
- Information et sensibilisation des éleveurs pour avoir leur adhésion au projet de création d'un groupement de Producteurs.
- Elaboration d'un programme prévisionnel (d'assistance technique et économique) à mettre en œuvre par la nouvelle structure mutuelle.
- Création de la structure mutuelle qui peut être sous la forme d'une société mutuelle ou tout simplement d'une association.
- Mobilisation des moyens humains (encadrement) et financiers (budget de fonctionnement d projet).

- Mise en œuvre des activités du projet pilote qui s'articuleront principalement autour de :

- a) Diagnostic de la situation des éleveurs adhérents à la structure mutuelle et identification des difficultés rencontrées dans la mise en œuvre de leurs activités de production de viande et de commercialisation.
- b) Elaboration d'une stratégie d'intervention pour assister les éleveurs-adhérents dans la définition des :
 - Spécifications techniques des viandes à produire en fonction des exigences du marché (espèce, race, type d'animaux, caractéristiques techniques du produit, âge à l'abattage, système de production, mode de conduite d'élevage,...).
 - Modalités de commercialisation (conditions pratiques de la vente), vente sur la ferme (lieu de production), négociation directe avec le chevillard-distributeur et conditions de paiement, ou encore négociation avec la grande distribution (GMS) des modalités d'approvisionnement et de paiement.
 - Modalités de programmation et d'organisation de la production en fonction du mode d'écoulement et des relations établies avec le marché.
- c) Assistance technique proprement dite des éleveurs au cours de la phase de production (programme de la production, approvisionnement en intrants y compris éventuellement "le cheptel maigre à engraisser,..."), gestion technique des élevages et application des bonnes pratiques : tenue d'un minimum de comptabilité pour la gestion des coûts,...
- d) Assistance commerciale lorsque la production est prête pour être mise sur le marché (appui logistique, négociation du prix et des conditions de vente, recouvrement,...).

3- Partenaires du projet pilote

Ce projet pourrait être développée à l'initiative de l'Union Tunisienne de l'Agriculture et de la Pêche (UTAP) qui chargerait une de ses structures d'étudier les modalités pratiques de sa mise en œuvre.

Les partenaires potentiels à identifier pour ce projet : le GIVLAIT, l'UTAP, une coopérative de service ou un groupement de production existant (éventuellement), des éleveurs, la chambre syndicale des grossistes de l'UTICA, un GMS, un abattoir,...

Ces partenaires, une fois identifiés, se mettront ensemble pour arrêter les modalités de montage du projet et des modalités de collaboration.

4- Le coût et le financement du projet

Le coût sera établi par la structure qui aura la charge de piloter le projet. S'agissant d'une action pilote, l'Etat sera sollicité pour apporter son appui d'une certaine manière qui sera définie avec l'initiateur du projet : mise à la disposition de personnel technique pour l'encadrement du programme d'action, affectation de moyens de logistique (bureaux, véhicules, carburant,...), financement de journées d'information et séminaires de formation (à travers l'ATFP et l'AUA,...).

5- Evaluation du projet pilote

L'évaluation du projet pilote est une composante essentielle du processus à engager ; elle se fera d'une manière périodique à travers les impacts attendus des actions à mener par une équipe d'experts évaluateurs indépendants.

Cette procédure permettra d'apprécier l'avancement et l'impact du projet d'une part et de recentrer éventuellement en cas de besoin les activités mises en œuvre d'autre part.

ANNEXE 10

LISTE CODIFIEE DES MUSCLES A LA BASE DE LA DECOUPE BOVINE

(United Nations & Economic Commission for Europe – 2004)

ANNEXE10 : Liste codifiée des muscles à la base de la découpe bovine

(United Nations & Economic Commission for Europe – 2004)

0001 M. adductor femoris	0055 M. pectineus
0002 M. anconaeus	0056 M. pectoralis profundus
0003 M. articularis genu	0057 M. pectoralis superficialis
0004 M. biceps brachii	0058 M. peronaeus longus
0005 M. biceps femoris (syn. gluteobiceps)	0059 M. peronaeus tertius
0006 M. brachialis	0060 M. popliteus
0007 M. brachiocephalicus	0061 M. protractor praeputii
0008 M. coracobrachialis	0062 M. psoas major
0009 M. cutaneus omobrachialis	0063 M. psoas minor
0010 M. cutaneus trunci	0064 M. rectus abdominis
0011 M. deltoideus	0065 M. rectus capitis dorsalis major
0012 M. diaphragma	0066 M. rectus femoris
0013 M. extensor carpi obliquus	0067 M. rectus thoracis
0014 M. extensor carpi radialis	0068 M. rhomboideus
0015 M. extensor carpi ulnaris	0069 Mm. sacrococcygeus dorsalis et lateralis
0016 M. extensor digiti quarti proprius	0070 M. sartorius
0017 M. extensor digiti quarti proprius (pedis)	0071 M. scalenus dorsalis
0018 M. extensor digiti tertii proprius	0072 M. scalenus ventralis
0019 M. extensor digiti tertii proprius (pedis)	0073 M. semimembranosus
0020 M. extensor digitorum communis	0074 M. semispinalis capitis
0021 M. extensor digitorum longus	0075 M. semitendinosus
0022 M. flexor carpi radialis	0076 M. serratus dorsalis caudalis
0023 M. flexor carpi ulnaris	0077 M. serratus dorsalis cranialis
0024 M. flexor digitorum longus	0078 M. serratus ventralis cervicis
0025 M. flexor digitorum profundus	0079 M. serratus ventralis thoracis
0026 M. flexor digitorum profundus	0080 M. soleus
0027 M. flexor digitorum sublimis	0081 M. spinalis dorsi
0028 M. flexor hallucis longus	0082 M. splenius
0029 M. gastrocnemius	0083 M. sternocephalicus
0030 M. gluteus accessorius	0084 M. subscapularis
0031 M. gluteus medius	0085 M. supraspinatus
0032 M. gluteus profundus	0086 M. tensor fasciae antibrachii
0033 M. gracilis	0087 M. tensor fasciae latae
0034 M. iliacus	0088 M. teres major
0035 M. iliocostalis	0089 M. teres minor
0036 M. infraspinatus	0090 M. tibialis anterior
0037 Mm. intercostales externus and internus	0091 M. tibialis posterior
0038 Mm. intertransversarii cervicis	0092 M. transversus abdominis
0039 M. intertransversarius longus	0093 M. trapezius cervicalis
0040 M. ischiocavernosus	0094 M. trapezius thoracis
0041 M. latissimus dorsi	0095 M. triceps brachii caput laterale
0042 M. levatores costarum	0096 M. triceps brachii caput longum
0043 M. longissimus cervicis	0097 M. triceps brachii caput mediale
0044 Mm. longissimus capitis et atlantis	0098 M. vastus intermedius
0045 M. longissimus dorsi (syn. M longissimus thoracis et lumborum)	0099 M. vastus lateralis
0046 M. longus capitis	0100 M. vastus media
0047 M. longus colli	
0048 M. multifidi cervicis	
0049 Mm. multifidi dorsi	
0050 M. obliquus capitis caudalis	
0051 M. obliquus externus abdominis	
0052 M. obliquus internus abdominis	
0053 Mm. obturator externus and internus	
0054 M. omotransversarius	

ANNEXE 11

**PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ETUDE DE FAISABILITE
ET DE MISE EN ŒUVRE RELATIVE A LA MISE A NIVEAU
DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DES PRODUITS AGRICOLES
ET DE LA PECHE**

Annexe 11 : Principaux résultats de l'Etude de faisabilité et de mise en œuvre relative à la mise à niveau des circuits de distribution des produits agricoles et de la pêche

Le ministère de Commerce et de l'Artisanat a lancé courant l'année 2006 une étude sur la faisabilité et la mise en œuvre de la mise à niveau des circuits de distribution des produits agricoles et de la pêche. Cette étude couvre quatre filières dont celle des viandes rouges.

Les conclusions ont dégagé la nécessité d'entreprendre un ensemble d'actions accompagnées d'un certain nombre de mesures, l'objectif final étant de valoriser au mieux la qualité du produit mis sur le marché. Parmi ces recommandations on pourrait citer à l'occasion particulièrement :

La mise à niveau des abattoirs par référence au Plan Directeur en prenant le soin de les intégrer dans la région et leur environnement économique tout en impliquant dès le départ des partenaires professionnels (éleveurs, chevillards et bouchers) pour qu'ils apportent leur contribution dans la mise en œuvre des projets.

La mise à niveau de ces abattoirs concernera l'infrastructure et les équipements (aspect matériel) mais aussi et d'une manière plus marquée la formation du personnel, l'organisation du travail et la gestion.

L'une des orientations qui s'est dégagée de cette étude c'est l'implication des opérateurs privés en les encourageant pour investir et prendre à leur charge la création ou la réhabilitation d'abattoirs en relation avec les collectivités locales selon des modalités à convenir.

La mise à niveau des marchés aux bestiaux en se référant au Plan Directeur ; celle-ci concernera l'aspect matériel (infrastructure et équipement) et immatériel (formation, organisation du travail et mode de gestion).

La spécification technique du produit et la diversification à travers la catégorisation et la présentation des viandes au client,...

La normalisation du commerce de gros et de détail par rapport à des normes et des conditions d'exercice qui doivent être définies dans un cahier de charges convenu avec les professionnels et approuvé officiellement.

La libéralisation des marges et le respect de la transparence au niveau des prix en mettant en place un mécanisme d'intervention pour assurer le cas échéant la régulation du marché.

La mise en place d'un dispositif de formation professionnelle (initiale et continue) adapté aux besoins du marché où les professionnels ayant la compétence requise pourraient servir de partenaires en agissant avec les autorités compétentes dans la mise en œuvre des plans de formation (formation en alternance selon l'approche par compétence,...). De plus les nouveaux outils d'abattage (abattoirs modernes à créer) pourraient jouer le rôle comme projet pilote dans le système de formation et assurer ainsi un rayonnement sur leur environnement et dans la région où ils sont implantés.

ANNEXE 12

LISTE DES TABLEAUX

Liste des tableaux	Page
Tableau 1 : Evolution de la structure de la production des viandes	13
Tableau 2 : Evolution de la structure de la production des viandes	13
Tableau 3 : Evolution du nombre d'abattoirs	20
Tableau 4 : Répartition régionale des abattoirs	21
Tableau 5 : Capacité d'abattage des abattoirs	21
Tableau 6 : Evolution de l'abattage contrôlé des viandes rouges	22
Tableau 7 : Répartition de la demande de viande rouge du secteur de gros	24
Tableau 8 : Evolution de la consommation de viandes en kg et en %	34
Tableau 9 : Evolution de la production et de la consommation de viande bovine	34
Tableau 10 : Evolution des importations des viandes bovines	38
Tableau 11 : Evolution des prix à l'importation	39
Tableau 12 : Opérateurs industriels dans la première transformation des viandes rouges	41
Tableau 13 : Capacité installée en charcuterie	42
Tableau 14 : La typologie des activités des sociétés	42
Tableau 15 : Activités et localisation des sociétés	45
Tableau 16 : Infrastructure de base des sociétés	46
Tableau 17 : La capacité de transformation	47
Tableau 18 : Personnel des sociétés	48
Tableau 19 : Approvisionnement des sociétés	48
Tableau 20 : Les produits commercialisés	49
Tableau 21 : Les clients des sociétés	50
Tableau 22 : Les opérations dans les relations éleveur maquignon	53