

ETUDE REGIONALE SUR LES CON-
TEXTES DE LA COMMERCIALISA-
TION DU BETAIL/ACCES AUX
MARCHES ET DEFIS
D'AMELIORATION DES CONDITIONS
DE VIE DES COMMUNAUTES PASTO-
RALES

Bertrand GUIBERT

Matthias BANZHAF

D^r Bio Goura SOULE

Dahiru Hassan BALAMI

Ganda IDE

Avril 2009

iram institut de recherches et d'applications des méthodes de développement

• **iram Paris** (siège social)

49, rue de la Glacière 75013 Paris France

Tél. : 33 (0)1 44 08 67 67 • Fax : 33 (0)1 43 31 66 31

iram@iram-fr.org • www.iram-fr.org

• **iram Montpellier**

Parc scientifique Agropolis Bâtiment 3 •

34980 Montferrier le Lez France

Tél. : 33 (0)4 99 23 24 67 • Fax : 33 (0)4 99 23 24 68

iram34@iram-fr.org

Sommaire

SOMMAIRE.....	3
ABREVIATIONS ET ACRONYMES	6
SUMMARY	7
1. INTRODUCTION.....	12
1.1. CADRE DE L'ETUDE.....	12
1.2. METHODOLOGIE	13
1.3. DEROULEMENT DE LA PREMIERE PHASE DE L'ETUDE	15
1.4. PRESENTATION DU RAPPORT	16
2. L'ORGANISATION DU COMMERCE DU BETAIL EN AFRIQUE CENTRALE ET DE L'OUEST 17	
2.1. QUELQUES RAPPELS HISTORIQUES ET DEMOGRAPHIQUES	17
2.2. GRANDS CIRCUITS/AXES DE LA COMMERCIALISATION DANS LA PARTIE ETUDIEE DE L'AFRIQUE	18
2.2.1. <i>Les circuits de commercialisation</i>	18
2.2.2. <i>La typologie régionale des marchés du bétail</i>	23
2.3. LES ECHANGES DE BETAIL ET DES PRODUITS ANIMAUX ENTRE PAYS.....	25
2.4. LES IMPORTATIONS D'ORIGINE INTERNATIONALE (UE, MOYEN ORIENT ET AMERIQUE LATINE)	28
2.5. L'ANALYSE DES PRIX SUR LES MARCHES MONDIAUX ET LES MARCHES DES PAYS DESTINATAIRES.....	31
2.6. EVOLUTIONS DES CONDITIONS CADRES DU MARCHÉ INTERNATIONAL DES PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES	34
3. LES POLITIQUES EN MATIERE D'ECHANGE DE BETAIL DANS LES ENSEMBLES ECONOMIQUES REGIONAUX.....	36
3.1. POLITIQUES, CADRE JURIDIQUE ET ORIENTATIONS ECONOMIQUES REGIONALES	36
3.1.1. <i>Une faible protection du marché régional des produits animaux</i>	36
3.1.2. <i>Vers des politiques sectorielles plus incitatives aux échanges régionaux de produits animaux</i>	38
3.2. ANALYSE DES DECLINAISONS NATIONALES	42
4. FONCTIONNEMENT DE LA CHAINE DE VALEUR DE COMMERCIALISATION DU BETAIL..	43
4.1. ECONOMIE PASTORALE ET COMMERCIALISATION DE BETAIL	43
4.1.1. <i>Diversité des systèmes d'élevage et du positionnement économique des ménages</i>	43
4.1.2. <i>Cas spécifique des élevages péri urbains</i>	45
4.1.3. <i>Interactions entre commercialisation de bétail et approvisionnement en céréales</i>	46
4.1.4. <i>Stratégies des pasteurs et lien avec la commercialisation de bétail</i>	48
4.1.5. <i>Interactions entre transhumance et commercialisation du bétail</i>	49
4.2. LES AUTRES ACTEURS DE LA FILIERE	50
4.2.1. <i>Les commerçants (acheteurs)</i>	51
4.2.2. <i>Les fournisseurs des services</i>	52
4.3. LE MECANISMES DE NEGOCIATION ET DE REGLEMENT DES PRIX	53

4.4.	LA FINITION DES ANIMAUX POUR PREPARER LA TRANSACTION	56
4.5.	REPARTITION DES BENEFICES DE LA CHAINE DE VALEUR AJOUTEE	58
5.	LES PRATIQUES « ALTERNATIVES » DE LA COMMERCIALISATION DU BETAIL	61
5.1.	REMARQUES SUR LES DIFFERENTS TYPES DE MARCHES	63
5.1.1.	<i>Le marché traditionnel</i>	63
5.1.2.	<i>Les marchés dits modernes ou sécurisés</i>	63
5.2.	LES MARCHES AUTOGERES OU COGERES.....	64
5.3.	LA VENTE GROUPEE TESTEE PAR LES STRUCTURES FAITIERS DES ORGANISATIONS PAYSANNES.....	65
5.4.	LA TRANSFORMATION LOCALE DES PRODUITS CARNES SUR LES LIEUX DE REGROUPEMENT.....	66
5.5.	L'ABATTAGE ET LA VENTE DE CARCASSE SUR LES LIEUX DE REGROUPEMENT.	67
6.	RESUME : LES GRANDS ENJEUX DANS LA COMMERCIALISATION DU BETAIL	68
6.1.	SECURISER LE COMMERCE DU BETAIL REGIONAL DANS UN CONTEXTE MONDIAL IMPREVISIBLE.....	68
6.2.	SATISFAIRE LA DYNAMIQUE DE LA DEMANDE REGIONALE PAR LA PRODUCTION DOMESTIQUE	69
6.3.	REDUIRE LES TRACASSERIES ADMINISTRATIVES PERSISTANTES MALGRE LES AVANCES EN MATIERE D'INTEGRATION REGIONALE.....	69
6.4.	AMELIORER L'ORGANISATION DU COMMERCE REGIONAL DU BETAIL TOUT EN VALORISANT LES ATOUTS DE L'ORGANISATION TRADITIONNELLE	70
6.5.	AMELIORER LA GOUVERNANCE DES ECHANGES AU NIVEAU LOCAL	71
6.6.	RENFORCER LE POSITIONNEMENT ECONOMIQUE DES PETITS ELEVEURS DANS LA CHAINE DE VALEUR	72
7.	QUELQUES PISTES POSSIBLES D'INTERVENTION POUR LA SNV	73
7.1.	APPUYER LES PETITS ET MOYENS ELEVEURS DANS LA MISE EN ŒUVRE DES STRATEGIES DE VIABILISATION DE LEUR ECONOMIE DOMESTIQUE	73
7.2.	ACCOMPAGNEMENT DES FILIERES COURTES	74
7.3.	RENFORCEMENT DE LA CAPACITE DES ELEVEURS A S'IMPLIQUER DANS LA GOUVERNANCE DES MARCHES	75
7.4.	APPUI SPECIFIQUES AUX COLLECTIVITES DECENTRALISEES	76
7.5.	ACCOMPAGNER LE PLAIDOYER DE L'INTERPROFESSION ET DES RESEAUX.....	77
8.	REFLEXIONS COLLECTIVES SUR LES PERSPECTIVES SNV.....	79
8.1.	CADRE DE LA REFLEXION COLLECTIVE ET PRODUCTION DE L'ATELIER.....	79
8.2.	À PROPOS DES APPUIS EN DIRECTION DES PETITS ET MOYENS ELEVEURS DANS LA MISE EN ŒUVRE DES STRATEGIES DE VIABILISATION DE LEUR ECONOMIE DOMESTIQUE	80
8.3.	À PROPOS DE L'ACCOMPAGNEMENT DES FILIERES COURTES	80
8.4.	À PROPOS DU RENFORCEMENT DE LA CAPACITE DES ELEVEURS A S'IMPLIQUER DANS LA GOUVERNANCE DES MARCHES.....	81
8.5.	À PROPOS DE L'APPUI AUX COLLECTIVITES DECENTRALISEES	82
8.6.	À PROPOS DE L'ACCOMPAGNEMENT DE L'ACTION DE PLAIDOYER DE L'INTERPROFESSION ET DES RESEAUX D'ELEVEURS	82
9.	ANNEXES	84
9.1.	DIAGRAMMES D'ANALYSE DETAILLEE DES MARCHES VISITES	85
9.2.	BIBLIOGRAPHIE CONSULTEE	96

9.3. PROGRAMMES DES CONSULTANTS DE LA 2^E MISSION 100

Abréviations et Acronymes

AOC	Afrique de l'Ouest et Centrale
APE	Accords de Partenariat Economique
BEAC	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CESAO	Centre d'Etudes Economiques et Sociales de l'Afrique de l'Ouest
CILSS	Comité permanent Inter-Etats de lutte contre la sécheresse dans le Sahel
CSAO	Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest
ECOWAP	Politique Agricole de la CEDEAO
FAO	Food and Agriculture Organisation
GEMA	Grande Eau Minérale d'Afrique
IMF	Institution de Micro Finance
IRAM	Institut pour la Recherche d'Application des Méthodes de Développement
LARES	Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale
MERCOSUR	Communauté Economique des Pays de l'Amérique du Sud
NEPAD	Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique
NPF	Nation la Plus Favorisée
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
PAC	Politique Agricole Commune
PAU	Politique Agricole de l'Union
PDDAA	Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine
PRASAC	Pôle régional de recherche appliquée au développement des savanes d'Afrique Centrale
RDC	République Démocratique du Congo
SNV	Netherlands Development Organisation
TEC	Tarif Extérieur Commun
UEMOA	Union Économique et Monétaire Ouest Africaine

Summary

This study is focussed on the conditions of cattle trade in Western and Central Africa. It contributes to the strategic framework on SNV, focussed on poverty reduction. The SNV AOC – region has chosen the livestock sector and pastoralism as the main topic for common reflection.

The study focuses (i) a better understanding of the framework that governs cattle trade, considering the macro, regional and local level, as well as the political, legal, legislative and socio-economic background; (ii) the relations of this framework with the livelihood in pastoral communities and (iii) the conditions for a better access of pastoralists to markets. Based on this analysis, the study was aimed to develop suggestions for action and possible initiatives within SNV/AOC ongoing programmes and partnership relation with its clients (pastoralist's organizations and other local institutions), particularly in terms of capacity building towards better trade conditions for pastoralist communities.

The methodology of the study tried to bring into line the ambitions of the terms of reference (see Annex) with the means available for the study. An initial literature review and an analysis of available statistical material were therefore privileged, in order to concentrate field studies on remaining questions. Thus, the study was carried out in two main phases (i) Compilation of an initial key note followed by a 1st workshop with SNV members, (iii) case studies in Burkina, Niger, Benin and Nigeria followed by final workshop on possible action for the SNV-AOC region.

After having introduced the study focus (I) the study describes gradually (II) the organization of livestock trade in West Africa and Central Africa, (III) the political framework of cattle trade within the regional integration bodies, (IV) the composition of the commodity chain and (V) the alternatives practices as regards governance of markets, (VI) before drawing a complete picture of the main constraints and challenges for cattle trade in the study area. On the basis of this (VII) specific recommendations for possible action have been made. The last chapter (VIII) gives an overview of preliminary reflection of SNV members on linkages with ongoing programmes and implementation of the recommendation.

Main findings of the study

As the result of the in-depth analysis done by the study, the following challenges faced by cattle trade in western and central Africa can be summarized:

- ***Securing regional cattle trade within a rather unpredictable global setting:*** Following successive deregulation of international markets, the situation of offer and demand and the development of prices have become unpredictable, as recent alternating of spectacular economic growth and economic crises shows. For the cattle trade in the study region, the main challenge is to secure domestic production through a veritable policy of protection, in order to balance the variability of price on the world-markets. The 5 % custom applied by the common external tariff policy of the UMEAO, which tends to be also the policy of the

ECOWAS, is not considered to be enough to prevent excessive importation of poultry. The agricultural professional organisations should therefore maintain their pressure on decision makers in order to adopt a 5th band the common external tariff, which involves a custom of 35 % for some sensitive products, and in which various animal products such as poultry should be listed.

- ***Satisfy the dynamic regional demand through domestic production:*** There is a dynamic growing demand for livestock products in the study region, mainly boosted by the coastal countries such as Nigeria, Ghana or Ivory Coast. This is due to ongoing urbanisation and a sensible increase of purchasing power. Despite of an indisputable growth, the domestic production appears not to be able to satisfy the demand. The regional policy should therefore not limit in protection of the domestic market but also promote incentives for production of high quality animal products. In order to regain lost parts of the markets, the domestic animal production must better perform, not only concerning quality aspects, but also as regards the reactivity and the flexibility of the animals offered.
- ***Reduce persisting bureaucratic hardship:*** Despite progresses in regional integration and the beginning of a free trade, the trade flow of animal products continues to be penalized by arbitrary interpretation of regulations, as well as by the various forms of illegal or “wildcat” taxes. All sorts of corruption practices, provoked by both sides, affect the transparency of transactions and encumber transactions costs. For agricultural professional organisations and their supporting organisations, the challenge consists in exerting pressure on governments as regards respect of the principles of free trade and the eradication of the various illegal practices.
- ***Improve the organisation of the regional cattle trade while taking into account the strengths of the traditional set-up:*** The regional cattle trade is based on complex coordination, traditionally controlled by social, family based networks, and ruled by principles out of the Islamic religion. By imposing their rules on the one hand, these traditional networks assure the efficiency of the trade flow on the other hand. Thus, they should not be diabolized, as for the moment they are the players who best master the information both on the dynamic of demand at coastal markets and the existence of stocks in the production areas. Technological innovation such as mobile telephones has reinforced the control of the regional cattle trade by these traditional networks, which dispose of various mechanisms to prevent the irruption of new players. Cattle trade subsist to be a high risk activity, related to price volatility, unpredictable opportunity costs and the persisting phenomenon of insecurity on the roads (accidents, raids, etc.). Therefore, new players such as farmer associations, which try to experience new forms of sales through direct negotiation with wholesalers, rarely succeed.

The traditional mechanisms show however their limits whenever new commercial partners with other rules come on stage, such as traders with another ethnical or religious background or wholesalers, representing private abattoirs our food companies (Nigeria). Regarding the upcoming, new trading practices such as payment in cash, the challenge consists in accompanying the progressive transformation of the existing coordination of cattle trade.

- ***Improve the governance of local cattle markets:*** Processes of decentralisation in several countries of the study region have increased the number of stakeholders within the governance of markets, with consequences on the performance and fluidity of the trade operations. Based on the will to improve the weight of their members and to increase thus their incomes, pastoral organisations tend to involve in governance of local cattle markets. The challenge for supporting organisations consists in promoting better consultation of stakeholders as regards rules and transparency of transactions.
- ***Improve the position of small-scale pastoralists within the value chain:*** The study has illustrated why small scale pastoralists are very weakly orientated towards markets. The household livelihood security is based on a precarious equilibrium. Therefore, animals are put on markets only when there is a need for provisions of food or other needs, without taking into account the exchange rate between “Livestock” and “Cereals”. Small scale pastoralists are rarely in the position to anticipate the progression of prices. Therefore, they obtain generally rather unfavourable rates. Their position within the price negotiations is furthermore weakened as they are very often indebted in advance. The challenge for agricultural professional organisations and their supporting organisations is to stop the process of impoverishment and to put pastoralists in a better position within the negotiation processes.

Based on the this analysis of the major challenges that faces cattle trade in western and central Africa, the following propositions on action for the SNV AOC region have been made:

1. Support small-scale pastoralists within their strategies towards household livelihood security:

The economic position of pastoralists can be reinforced, both: (i) through the promotion of diversification, which aims to diversify the sources of income of the household and to minimize by that the sale of the reproductive animal capital, and, (ii) through the research of mechanisms for anticipation, which aims to help pastoralists to sell and to buy at the most appropriate moments of the year and to minimize by that commercial losses.

For both strategies, a link has to be established with decentralized financial services, as intermediate funding or intermediate deposit is required. Experiences have however shown that individual funding (loans) have more chances to be sustainable as collectively managed funds, such as cereal banks, etc..

Supporting organisations such as SNV should (i) provide tools, which helps pastoralists to understand the challenges linked to the exchange rate “Livestock” and “Cereals”, (ii) support initiatives of pastoralists groups towards anticipation of price dynamics and (iii) support decentralized financial services to provide appropriate financial products for pastoralists.

2. Support direct marketing of animal products

Direct marketing or marketing with few intermediates can be promoted where pastoralists live close to consumer markets or processing workshops such as dryers, grillers, etc.. The specific target group are sub-urban, impoverished pastoralists using the closeness to the urban centres as an opportunity for added value to their production. The development of innovative direct marketing practices should be supported through action research. This segment of trade requires high quality products. Promoting fattening and the use of agro-industrial animal feed should therefore be part of the strategies employed

In countries like Nigeria, new opportunity for direct marketing arise through the upcoming sector of fast food and high quality food processing, which is linked to the emergence of a new middle class. Whenever such opportunities arise, for example at the creation of new private abattoirs, SNV should involve in establishing contacts among the two parties and in providing appropriate tools for contracting.

3. Strengthen Pastoralists capacity to involve in governance of local cattle markets

It has been observed that an increasing number of players involve in the management of cattle markets (local governments, professional representations). This has not always lead to an improvement of the position of pastoralists within the transactions, but increased non-transparency and the domination of brokers. Some encouraging experiences as regards markets with self or joint management have shown that this trend can be inverted. The aim is to establish more equitable transactions. The introduction of written supports is one of the innovations which need to be evolved through action research. Each market represents a single case and there is no blueprint solution which can be transferred from one market to the other. Changes must be generated through dialogue among the various stakeholders. This challenge may be more decent with new upcoming markets, in comparison to well established markets where dialogue might be bolt. SNV can support theses developments by providing appropriate tools, both for dialogue and the promotion of a participatory and transparent management of markets.

4. Specific support to decentralized bodies

In most of the countries of the study region, the management of cattle markets becomes part of the roles transferred to local governments. In some of the cases highlighted by the study, a flagrant lack of capacity of these local governments has lead to a deterioration of the efficiency of transactions, mostly at the disadvantage of pastoralists. The local governments lack specific tools in order to involve in an appropriate way in the governance of markets, such as models for delegation, mechanisms of control, tools for evaluation of economic impacts, etc.). For the SNV, local governments/decentralized bodies are an appropriate entry point, especially as regards well established markets deemed being deteriorated (ex. Parakou, Pouytenga). Cattle markets should be mainstreamed by local governments as an appropriate entry point for local development.

5. Support advocacy through interprofessionnal networks

The study has highlighted various difficulties that affect cattle trade such as administrative hardship and corruption, lack of security, difficulties of cross boundary money transfer, lack of appropriate policy (incentives, protection), etc... On the other hand, for the next decades, the regional cattle trade faces excellent economic perspectives. Therefore the function of advocacy plays a key role in the improvement of conditions for cattle trade. Pastoralist's representations such as ANOPER in Benin, AREN and FN Daddo au Niger, FEB au Burkina and Billital Marobe on a regional level, should be supported in their initiatives to mainstream these questions. SNV should not directly involve in advocacy campaigns but strengthen the capacity of pastoralist's representations to articulate clear and coherent positions towards local, national, regional and international decision makers.

1. Introduction

1.1. Cadre de l'étude

La présente étude à dimension régionale sur les « Contextes de la commercialisation du bétail/Accès aux marchés et défis d'amélioration des conditions de vie des communautés pastorales » s'inscrit dans la volonté de l'Organisation Néerlandaise de Développement (SNV) d'améliorer sa compréhension du fonctionnement de certaines filières stratégiques et de structurer par là son expertise vis-à-vis de ses clients/partenaires (existants et potentiels).

Dans le cadre de ses orientations actuelles, la SNV met en oeuvre une approche d'appui conseil et de développement et partage de connaissances, afin de contribuer par là à la réduction de la pauvreté. La région SNV Afrique de l'Ouest et Centrale (SNV-AOC)¹ a choisi, entre autres, le secteur « Elevage/Pastoralisme » comme un de ses secteurs privilégié de réflexion et d'action. Chacun des pays concernés (le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, le Mali et le Niger) met en oeuvre des activités qui participent à la concrétisation d'une stratégie régionale « Elevage/Pastoralisme », adoptée en Mars 2008, qui focalise particulièrement deux filières : (i) la filière « bétail sur pied » et la filière « lait ».

Pour la SNV, la dimension régionale de l'élevage pastoral s'explique de par sa nature mobile et transfrontalière. Bien que considérées comme populations vulnérables, marginalisées et pauvres, les professionnels de l'élevage pastoral fournissent l'essentiel de la demande en viande des centres urbains et des pays côtiers d'Afrique de l'Ouest et contribuent par-là pour une part importante à l'économie nationale dans les pays producteurs. En même temps, il s'agit d'un mode de production performant dans des conditions aléatoires qu'offre la bande sahélienne et nord soudanienne.

Des nombreux facteurs entravent pourtant les systèmes pastoraux, parmi lesquels les enjeux liés à la commercialisation du bétail et de l'accès aux marchés sont cruciaux : (i) les difficultés d'accès aux marchés et la faible implication des pasteurs dans le circuit/chaîne de valeur (ii) l'insécurité, (iii) les tracasseries administratives (sanitaires, douanières, fiscales et policières), (iv) la corruption, (v) les difficultés liées aux taux de change et aux transferts d'argent cash, (vi) insuffisant soutien des pouvoirs publics et, (vii) le faible accès à l'information des organisations des pasteurs/éleveurs, etc.

La présente étude vise premièrement à améliorer la compréhension de la SNV/AOC de ces enjeux, notamment en ce qui concerne les facteurs macro régionaux, politiques, juridiques, législatifs, réglementaires et socio-économiques, qui gouvernent la commercialisation du bétail à travers

¹ Composée de huit pays dont le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, le Ghana, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger et la République Démocratique du Congo.

L'accès aux marchés en Afrique de l'Ouest et Centrale, ainsi que leurs implications sur les conditions de vie au sein des communautés pastorales.

À partir de l'analyse des enjeux, il est attendu que l'étude débouche sur des propositions d'actions et d'initiatives possibles de la SNV/AOC envers ses organisations/institutions clientes, prestataires et/ou partenaires, existants et potentiels, notamment en termes de renforcement des capacités, avec comme but final l'émergence d'un marché régional plus favorable aux communautés pastorales.

1.2. Méthodologie

L'étude a été confiée à l'Institut pour la Recherche d'Application des Méthodes de Développement (IRAM), sur la base de l'offre technique développée. Dans les grandes lignes, les principaux éléments méthodologiques proposés et adoptés peuvent être résumés comme suit :

Recadrage des ambitions de l'étude par rapport aux moyens mis à disposition

- Le champ des points à aborder est vaste : analyse du jeu d'acteurs dans la filière, analyse des politiques sous-régionales, impact sur le développement local. Compte tenu des moyens mis à disposition de l'étude, il paraît opportun de recentrer l'étude sur les parties essentielles et de choisir la démarche la plus efficace et efficiente qui permet de réaliser les deux principaux objectifs de l'étude, à savoir (i) l'amélioration de la compréhension des enjeux, (ii) propositions d'initiatives possibles.
- De ce point de vue, la primauté a été donnée à un cadrage initial, à partir d'une analyse bibliographique et statistique des documents clés disponibles. Il s'agit donc notamment de faire le point sur les volumes en jeu, du point de vue de la production, de l'importation sous-régionale et internationale, sur les politiques nationales et sous-régionales en vigueur, puis d'émettre un certain nombre d'hypothèses sur les principaux enjeux et pistes d'intervention.

Cette proposition a trouvé l'accord de la SNV et sur le plan méthodologique, il a été décidé de valider ce cadrage initial avec les conseillers de la SNV, avant de décider du contenu définitif de la suite de l'étude.

- Des missions spécifiques ont ensuite été organisées, en fonction des centres d'intérêt retenus avec les commanditaires, notamment par rapport à l'analyse des expériences de structuration et les initiatives envisageables pour la SNV.

Mise en cohérence de l'espace d'étude

L'organisation des échanges de bétail en Afrique de l'Ouest ou du Centre peut être analysée en distinguant plusieurs couloirs d'échanges en Afrique de l'Ouest entre les pays sahéliens et les pays côtiers :

- le couloir Ouest organisé autour du Sénégal, la Guinée, le Sud du Mali et les pays voisins (Gambie, Guinée Bissau, Sierra Leone et Liberia) ;
- le couloir Centre polarisé par les bassins de consommation de la Côte d'Ivoire, du Ghana et approvisionné par le Burkina et le Mali ;
- le couloir Est polarisé par les grandes villes côtières et des États du Nord du Nigeria et approvisionné par le Tchad (en premier lieu), le Niger, le Cameroun, éventuellement le Bénin en tant que circuit d'approvisionnement en provenance du Nord (Niger ou Mali).
- Le bassin de consommation en Afrique Centrale, polarisé par les poids lourds démographiques et économiques de la zone (Gabon, Congo Brazzaville, République Démocratique du Congo, Angola) et approvisionnés par le Tchad, le Nord de la Centrafrique et le Cameroun.

Ces couloirs/bassins décrits appartiennent à des espaces d'intégration régionaux différents UE-MOA, CEDEAO et CEMAC. Ces espaces ont mis en place progressivement des politiques régionales portant à la fois sur le commerce sous-régional du bétail, la réglementation et la facilitation de la transhumance (y compris la circulation des animaux) et des politiques tarifaires en matière d'importation de viandes en provenance du marché mondial.

Toujours pour des questions de faisabilité, les études de cas seront centrées sur deux couloirs, à savoir le couloir Centre et le couloir Est, tout en les abordant de façon combinée, sachant que la réalité sur le terrain n'est pas aussi cloisonnée.

Nécessité d'une analyse temporelle

Les déterminants de la mise en marché de bétail par les éleveurs et les stratégies de commercialisation des grands négociants à l'échelle sous-régionale sont souvent nombreux et complexes. Il convient de citer notamment (i) le rythme et l'intensité des saisons climatiques, (ii) l'évolution de la demande dans les pays côtiers, (iii) la fluctuation des monnaies Fcfa/euros/dollars et, (iv) le prix de la viande sur le marché mondial.

De ce point de vue, l'étude a retenu une analyse temporelle, qui tient compte des dynamiques récentes, dont l'ampleur a influé sur les flux de commercialisation de bétail. On citera l'évolution du cours du pétrole, qui a vraisemblablement entraîné une croissance économique accrue au Nigeria, ainsi que le démantèlement des aides à l'exportation de l'Union Européenne, qui a modifié la structure des échanges sur le marché mondial, et par conséquent en a affecté les prix.

Utilisation du concept « chaîne de valeurs »

Les termes de référence mentionnent de manière explicite l'approche « chaîne de valeur » comme l'un des concepts privilégiés d'analyse et d'action de la filière « élevage pastoral », définie comme un système de production dynamique et holistique dont les différents segments mis ensemble constituent une chaîne de valeurs.

Le concept « chaînes de valeur » se substitue quelque peu à l'approche classique des « filières » et est encore en pleine évolution. Plusieurs écoles existent, mais pour les besoins de la présente étude, on retiendra notamment la conception récemment mise au point par la Coopération technique allemande (GTZ), qui suggère une définition assez pragmatique de ce concept. Ainsi, une chaîne de valeur est un mode de gestion qui relie étroitement quelques partenaires dans une chaîne en particulier dans le but de répondre à un besoin précis du marché. Ainsi le concept traduit à la fois :

- *L'enchaînement des opérations* depuis les intrants spécifiques à la production primaire et à travers les transformations du produit, la commercialisation jusqu'à la consommation finale ;
- Le *dispositif institutionnel* qui lie et coordonne l'ensemble des producteurs, industriels, prestataires de service, négociants et distributeurs d'un produit spécifique ;
- Le *mode économique* qui combine le choix d'un produit, des technologies appropriées avec l'organisation des acteurs et de leur accès aux marchés.

Vu comme un outil d'action d'une institution comme la SNV, visant de contribuer à la lutte contre la pauvreté, le développement des chaînes de valeurs devrait avoir pour but d'améliorer la position des pauvres dans la distribution de la valeur ajoutée afin de sécuriser ou d'accroître leur participation à la marge. Les actions possibles se situent au niveau :

- Du renforcement des liens d'affaires dans la chaîne ;
- De la coordination optimale de la chaîne ;
- De l'amélioration du « milieu d'affaires » par les agences gouvernementales ;
- De l'accroissement du savoir technique et managérial ;
- De l'introduction et du renforcement des standards commerciaux et de la qualité.

Une des approches possibles est celui de la création des *value links*. Les acteurs commerciaux, les prestataires de service et les services d'appui développent un intérêt commun par rapport à la croissance du marché final, qui est dans l'intérêt de l'ensemble des acteurs impliqués.

1.3. Déroulement de la première phase de l'étude

La synthèse bibliographique a été rédigée à Niamey du 24 janvier au 01 février 2009 par Matthias Banzhaf (IRAM) et D^r Bio Goura Soule (LARES) consultant régional associé, sur la base des documents cités en annexes. La première phase de l'étude s'est terminée par un atelier de réflexion avec les acteurs de la SNV, qui s'est tenu au mois de février.

La deuxième partie de l'étude s'est déroulée durant le début du mois de mars² avec une multiple contribution de terrain : (i) D^r Bio Goura Soule du LARES pour 5 jours au Sud Bénin, (ii) Dahiru Hassan Balami au Nigeria sur 5 jours, Ganda Ousseini pour 5 jours au Niger et Bertrand Guibert de l'IRAM pour 16 jours au Burkina Faso et au Nord Bénin. Ce dernier a coordonné le produit final de l'étude et en a effectué la restitution à Niamey les 20 et 21 février 2009.

1.4. Présentation du rapport

Conformément à l'offre technique soumise, cette note de cadrage est structurée en six grandes parties :

1. L'organisation du commerce du bétail en Afrique de l'Ouest et en Afrique central (Chapitre 2)
2. Les politiques en matière d'échanges de bétail dans les ensembles économiques régionaux (Chapitre 3)
3. Le fonctionnement de la filière de commercialisation du bétail (Chapitre 4)
4. L'analyse des initiatives (anciennes et récentes) de régulation et de structuration de la commercialisation du bétail (Chapitre 5)
5. Les grands enjeux et les questionnements (chapitre 6)
6. Quelques pistes possibles d'intervention pour la SNV (chapitre 7)

À la lumière du bilan des connaissances et des analyses de terrain, des perspectives futures opérationnelles concluent donc ce travail résolument prospectif. L'énonciation d'actions d'appui possibles au niveau de la SNV est présentée en fin de document (chapitre 8).

² Voir les quatre calendriers et la nature des rencontres de terrain en annexe.

2. L'organisation du commerce du bétail en Afrique Centrale et de l'Ouest

2.1. Quelques rappels historiques et démographiques

L'architecture commerciale actuelle représente le fruit de constructions historiques fondamentales.

Les régions traditionnelles de l'élevage domestiqué de ruminants restent les steppes et les savanes claires. Les grandes migrations des groupes d'éleveurs ont cheminé le long de ces espaces agros-tologiques privilégiés (par exemple, la migration mythique du groupe peul d'Est en Ouest). Par ailleurs, la domestication ancienne, puis la sélection empirique de races d'animaux adaptés s'est réalisée à la lisière de l'Afrique soudanienne qui a adopté des modes alimentaires céréaliers³.

Les régions de forêts ont plus largement initié des modes alimentaires à base de tubercules (manioc, igname, tarot...). Chasse et pêche ont apporté leur contribution au besoin en protéines animales. Quelques races (bovins des lagunes) ont démontré une adaptation remarquable à la pression parasitaire forte (glossines) mais il s'agit incontestablement d'exceptions. De plus, le poids moyen de carcasse des races bovines (*Bos taurus*) du Sud souligne une très nette disparité avec celle des races sahéliennes (*Bos indicus*).

Dans l'histoire démographique récente du peuplement de l'Afrique Centrale et de l'Ouest, les embryons de concentration de peuplement humain ont été en partie constitués par les comptoirs d'échange situés le long des côtes maritimes. Les historiens reconnaissent que la localisation de la traite négrière explique en grande partie le foyer démographique majeur⁴ que représente la partie côtière de l'actuel Nigeria.

Force est de constater que des déséquilibres démographiques de ce début de siècle opposent les deux grands ensembles complémentaires : l'espace sahélo - soudanien concentrant l'essentiel de

³ Mazoyer M., Roudart L., *Histoire des agricultures du monde du néolithique à la crise contemporaine*. Paris, Ed. du Seuil, 1997, 533 p.

⁴ La population de l'A.O.F. était de 14.266.000 personnes en 1926 (source : Atlas colonial Français, Éditions L'Illustration, 1931 : 106). Elle se situe actuellement, pour le total des pays correspondants à l'ancienne A.O.F., à 92.500.000 habitants, selon des données qui sont généralement estimées par projection mathématique, sur la base de recensements souvent anciens (source : Hors série *Le monde, bilan du monde 2006*, 2006 : 88-93). Cette population ne représente toutefois que les 2/3 de l'actuel Nigeria. La ville de Lagos est classée dans les trente très grandes villes du monde. CNED-SEDES, 2000, *Les très grandes villes du monde*.

l'élevage et ne présentant que des villes moyennes (en toute proportions gardées) avec des espaces littoraux situés eux en zone humide (hormis la grande ville de Dakar) présentant une urbanisation singulière.

En plus du phénomène d'urbanité assez récent, les grands mouvements des hommes et des idées (les circuits de pèlerinage et la diffusion de l'Islam, le commerce de la cola, etc.) ont également joué un rôle majeur dans la création de certains marchés sous régionaux.

Partant de son inscription dans l'histoire de l'Afrique, cette complémentarité géographique de ces deux grands ensembles constitue donc l'architecture du commerce de bétail actuel que nous allons étudier.

2.2. Grands circuits/axes de la commercialisation dans la partie étudiée de l'Afrique

2.2.1. Les circuits de commercialisation

Le marché Ouest et Centre africain du bétail est mieux structuré que celui des produits vivriers du fait de sa spécificité. En dépit de quelques évolutions conjoncturelles, les circuits suivent les mêmes trajectoires et les flux ne s'inversent pas, contrairement à la situation que connaît le marché des produits vivriers, des céréales notamment⁵. Les échanges de bétail obéissent à une complémentarité des zones agro écologiques en Afrique de l'Ouest et du Centre qui rendent immuables les orientations des principaux circuits commerciaux transfrontaliers.

La bande sahélo sahélienne qui constitue la zone d'élevage par excellence est la principale pourvoyeuse des régions forestières en bétail sur pied contre d'autres produits agro-alimentaires, céréales, tubercules et racines et leurs dérivés. De ce fait, les circuits actuels de commercialisation correspondent globalement à ceux du commerce caravanier⁶. Ils sont d'orientation Nord Sud avec des bretelles Ouest Est et Est Ouest qui permettent de connecter les circuits Ouest et Centre africains. L'abondante littérature sur le fonctionnement du marché du bétail en Afrique de l'Ouest⁷ permet de distinguer cinq principaux circuits de commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest et du Centre⁸. Ces circuits partent des cinq grands bassins de production que sont le Mali, le Burkina-Faso et le Niger en Afrique de l'Ouest, le Tchad et la République Centrafricaine en Afrique Centrale.

⁵ Les flux de mil et de sorgho entre le Nigeria et le Niger s'inversent au gré de la conjoncture agricole dans les deux pays.

⁶ Agier, M. 1983, Grégoire, E. 1986. Les quelques flux avec l'Algérie et la Libye sont là pour le rappeler.

⁷ Les travaux de l'IRAM, sur les échanges entre le Nigeria et ses voisins, de l'INSA à Bamako, du club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest, de l'IFPRI et du PRASAC.

⁸ Si l'on ajoute les circuits qui desservent l'Algérie et la Libye à partir du Mali et du Niger, on peut compter plus de sept circuits transfrontaliers objets de cette étude bibliographique.

Les circuits verticaux

Ils matérialisent les axes traditionnels de trafic de bétail et des animaux sur pied dans le cadre des échanges de complémentarité entre les régions sahéliennes d'élevage et celles forestières et côtières de consommation. Quatre circuits sont représentatifs de cette ancienne carte régionale des transactions d'animaux sur pied en Afrique de l'ouest :

1. Le **circuit central occidental** alimente à partir de l'ouest du Mali, et accessoirement de l'Est du Burkina-Faso, les marchés de la Guinée Conakry, du Sénégal et de la Mauritanie de la Gambie, de la Sierra Leone et du Liberia. Le trafic a fait l'objet de tentative de régulation par un réseau d'opérateurs économiques du secteur agro-alimentaire de l'Afrique de l'Ouest. Celui-ci a tenté de formaliser les transactions entre les négociants maliens et guinéens, sous forme de conclusion de contrats fermes de commande. Cette tentative n'a pas été concluante. La trop grande fluctuation de la monnaie guinéenne n'a pas permis de conduire l'opération à terme sur une longue période. Les périodes de pointe du fonctionnement de ce circuit correspondent au mois de Tabaski. Il draine alors d'importantes quantités d'animaux d'embouche du Mali vers ces pays.
2. Le **circuit du couloir central** est certainement le mieux documenté⁹. Il relie les bassins de production des deux plus importants (hors Nigeria) pays d'élevage de l'Afrique de l'Ouest : le Mali et le Burkina Faso, aux marchés de consommation du Ghana et de la Côte d'Ivoire et dans une moindre mesure celui du Togo. Bien que ce circuit ait souffert des effets du conflit civil ivoirien dès 2002, il continue de drainer une importante quantité de bétail sur pied. L'amélioration du pouvoir d'achat des consommateurs ghanéens a permis de maintenir les flux d'animaux commercialisés par ce circuit à un niveau relativement important¹⁰. Ils débouchent sur les marchés frontaliers de Bittou (Burkina-Faso), Cinkansé (Togo), Bakwu (Ghana) et Niangologo (Burkina Faso). Les villes de Pouytenga et Sikasso apparaissent comme les principaux points de départ des circuits alimentés par ces deux bassins de production.
3. Le **circuit central oriental** qui relie les zones d'élevage du Sud du Niger, aux marchés du Nord du Nigeria, notamment ceux de Kano, Sokoto, Maïduguri, Katsina, Zaria et Kaduna. Il se prolonge vers les principaux centres urbains du Sud Nigeria (Lagos et ses 15.000.000 hab., Ibadan, Port Harcourt, Onisha, Enugu, Calabar etc.). Ce circuit, qui a plusieurs ramifications, débouche sur des marchés relais nigériens de Illela, de Magama et Jybia qui drainent d'importantes quantités de bétail sur pied¹¹. Ce circuit comprend aussi une ramification en direction du Bénin, via les marchés frontaliers de Gaya (Niger) et Malanville (Bénin).

Il existe **un circuit oriental** (bassin de consommation de l'Afrique centrale) alimenté par les animaux en provenance du Tchad, de la République centrafricaine et du Nord Cameroun (Maroua,

⁹ Les travaux du Comité Inter États de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel, du projet SADAOC, de William (2004), de l'Observatoire du Système d'Information sur les marchés du Burkina Faso et du Mali, etc.

¹⁰ ATP, 2008.

¹¹ Badamassi, 1989, Seyni (1993) ; Saley et Badamassi, 2003, Liagre et al 2004.

Garoua). Les animaux sont dirigés vers les lieux de consommation des grandes villes du Sud Cameroun, du Congo, du Gabon, de la République Démocratique du Congo et de l'Angola.

En plus du phénomène d'urbanité singulier dans cette partie de l'Afrique, certains pays présentent des opportunités de marchés de revente du fait de l'existence d'un niveau de vie nettement plus élevé que de celui du Nigeria (Gabon et Angola notamment).

Toutefois, ce circuit est encore mal décrit dans la littérature. Par ailleurs, il reste assez modeste du point de vue de son volume. En effet, il est pénalisé par un contexte d'insécurité sur certains tronçons de l'itinéraire. De plus, la situation sanitaire en terme parasitaire et la lenteur des déplacements ne jouent pas en faveur de sa progression, malgré une demande urbaine croissante. Les produits de la pêche et les importations européennes (volailles) viennent supplanter toute perspective significative de développement de ce circuit.

Les circuits transversaux :

Ils correspondent à la dynamique récente des échanges régionaux en Afrique de l'Ouest et du Centre. L'émergence et l'accroissement substantiel de la demande de certains pays, notamment du Nigeria, se sont traduits par le développement de circuits horizontaux qui contribuent à une meilleure intégration des marchés :

1. Le premier de ces circuits horizontaux est celui qui part des zones d'élevage en pleine expansion du Sud Est du Burkina-faso, à partir du marché international de Pouytenga et de celui de Fada N'Gourma vers le Nigeria, via le Nord du Bénin. Les observations préliminaires faites par le projet ATP financé par l'USAID en 2008 tendent à montrer que ce circuit prend de l'ampleur au regard de l'accroissement de la demande nigériane. Ce circuit relie le marché de regroupement de Pouytenga et plus généralement le bassin d'élevage du Sud Est du Burkina-Faso à la ville de Parakou (point de rupture de charge au Bénin) et se prolonge à la ville de Shaki (État de Kwara au Nigeria). Il alimente les villes du Sud Ouest du Nigeria, (Abeokuta, Ogbomosho, Ile Ifè, etc.). Une partie des flux de ce circuit alimente également les marchés intérieurs béninois (Bohicon et Cotonou).
2. Le second est constitué par tous les axes de commercialisation qui partent du Tchad vers le Nigeria. Les travaux du PRASAC au Tchad permettent de mieux caractériser ces circuits qui partent de l'Est vers l'Ouest, c'est-à-dire des bassins de production du Tchad et de la République Centrafricaine vers le Nigeria, parfois via le Cameroun. C'est le circuit de connexion de l'Afrique de l'Ouest à celui du Centre dont le Nigeria demeure le principal marché fédérateur. Ce circuit comprend trois ramifications importantes¹².
 - a. Le circuit de Nguéli, aux portes de N'djamena rejoint Maïduguri au Nigeria. Il est actif toute l'année. Il draine les troupeaux d'exportation en provenance des marchés situés au centre et Nord du Tchad.

¹² G. Duteurtre, M.O. Koussou : Les politiques d'intégration régionale face aux réalités de terrain : le cas des exportations tchadiennes de bétail. Communication au colloque international "*Tchad, 40 ans d'indépendance : bilan et perspective de la gouvernance et du développement*". CEFOD, N'Djamena, 25-28 février 2002.

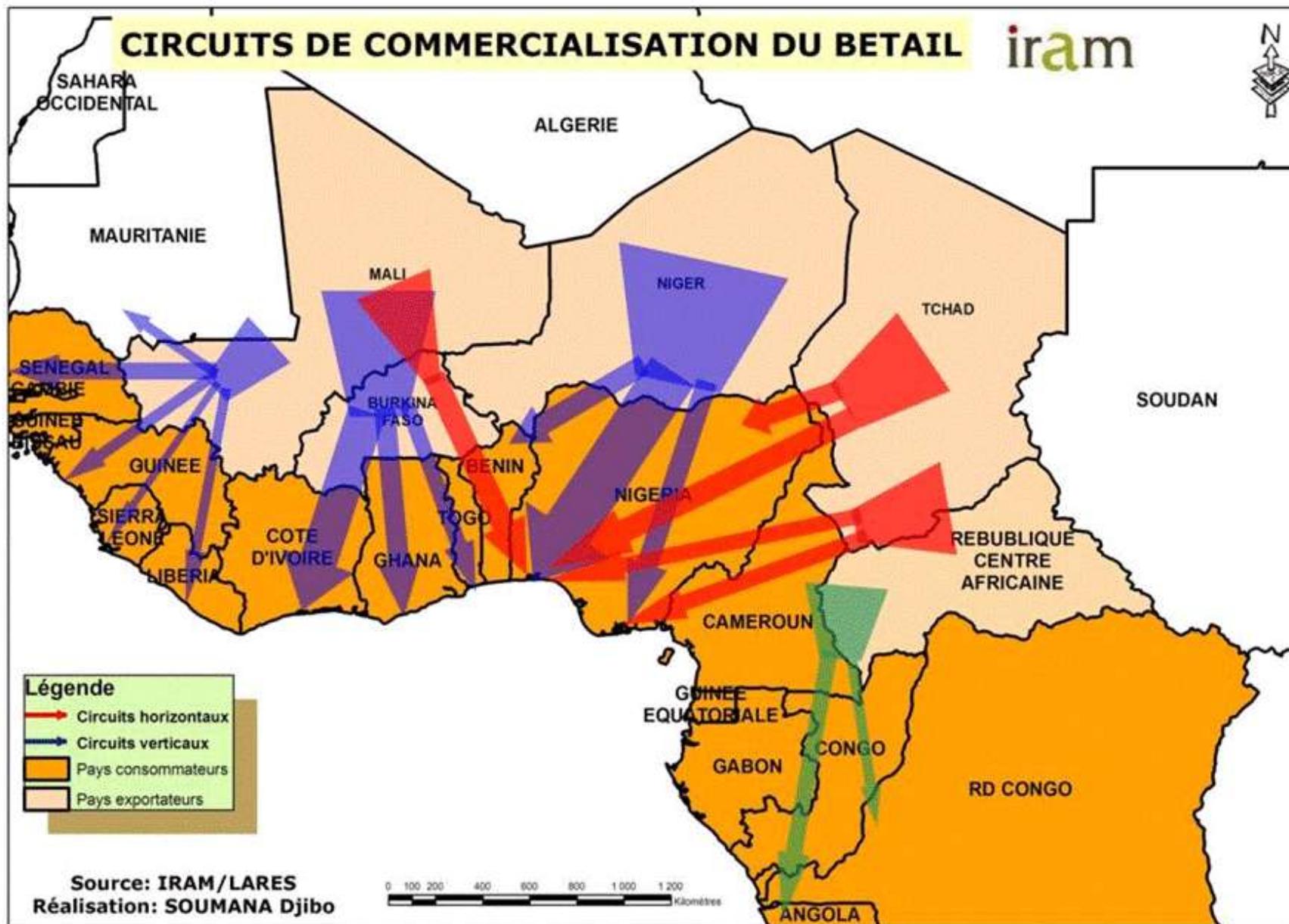
- b. Le circuit du Centre passe par Bongor pour rejoindre le marché de Banki au Nigeria en passant par le marché relais de Bogo au Cameroun. Cette sortie draine les animaux du Centre et du Sud du pays.
 - c. Le circuit de la région de Pala débouche au Nigeria sur le marché de Mubi, après avoir traversé le Cameroun. Il est alimenté par les flux du Sud Est du pays et les troupeaux remontant de la RCA.
3. Le dernier circuit est celui qui traverse la région du lac Tchad. Ce circuit particulièrement actif en saison sèche, permet d'approvisionner en partie le marché de Maïduguri au Nigeria, mais l'essentiel des animaux passerait par le Niger à hauteur de la ville de Diffa (komadougou), pour s'ajouter aux flux alimentant les marchés de Kano au Nigeria qui approvisionnent notamment la capitale fédérale, Abuja. Ce circuit permettrait notamment la commercialisation et l'acheminement des animaux de race Kouri.

Plus à l'Ouest l'insécurité persistante en République centrafricaine a contribué à développer la migration de nombreux troupeaux non seulement vers le Tchad, mais aussi vers le Cameroun ; mettant en difficulté les circuits en direction de la RDC, du Congo Brazzaville et du Gabon. La contribution du cheptel centrafricain (3 à 4 millions de bovins) à l'approvisionnement des marchés des pays de l'Afrique centrale n'est pas bien documentée. Liagre et al, 2004 signale des transactions, via le fleuve, entre la Centrafrique et ces pays, sans pouvoir toutefois apprécier l'importance et les tendances qu'elles présentent sur le long terme.

Sur ces circuits longs, qui drainent le gros bétail, se greffent des circuits plus courts qui portent pour l'essentiel sur le trafic des petits ruminants (ovins et caprins) et de la volaille. Ces circuits partent également des pays du Sahel vers les pays côtiers. C'est le cas des circuits de transit des petits ruminants (caprins et ovins) entre le Niger et le Bénin, de volailles (poules et pintades issues de l'élevage traditionnel) du Burkina-Faso en direction de la Côte d'Ivoire et du Ghana. Ces circuits se confondent de ce fait à ceux des gros ruminants.

La carte sur la page suivante illustre les principaux circuits ci-dessus énumérés.

Figure



1 : Carte schématique des principaux circuits de commercialisation de L'Afrique de l'Ouest et Central

2.2.2. La typologie régionale des marchés du bétail

La commercialisation du bétail sur pied est globalement structurée autour de cinq catégories de marchés, relatives à leurs champs spécifiques de rayonnement géographique, à la nature des acteurs qui les animent et aux formes de transactions qui s'y opèrent. Il faut cependant retenir qu'une proportion non négligeable des transactions est faite hors marché, si l'on se situe au niveau national. Par ailleurs, il faut souligner que l'urbanité récente des villes sahéliennes et soudaniennes transforment les marchés de regroupement ou de relais en autant de centres de distribution pour une partie des animaux¹³. La spécialisation géographique des marchés n'est donc que relative et peut être sujette à des variations saisonnières.

Dans le cadre des transactions commerciales régionales, les animaux passent progressivement par chacune des cinq catégories de marchés que la littérature sur le fonctionnement des échanges permet d'identifier, même lorsque la transhumance se mue en acheminement pour une transaction commerciale :

- Les **marchés de collecte**. Ils fonctionnent dans les principaux bassins d'élevage et servent à assurer la collecte primaire des animaux. C'est le lieu d'échange par excellence entre les éleveurs et les collecteurs forains et autres demi-grossistes qui sillonnent les campagnes à la recherche de bétail. Ces marchés de collecte sont particulièrement nombreux en ce qui concerne la collecte des petits ruminants. La périodicité de leur animation est hebdomadaire, bien que le fonctionnement d'un certain nombre soit rythmé par les saisons.
- Les **marchés de regroupement** constituent une étape critique dans la commercialisation du bétail sur pied. C'est le lieu par excellence du rassemblement des groupes d'animaux collectés et de la constitution des lots destinés à être convoyés vers les marchés frontaliers ou terminaux de consommation intérieurs. Les collecteurs amènent les troupeaux aux commerçants qui procèdent à une certaine normalisation/homogénéisation des animaux qui sont classés et rangés par âge, par sexe et par état corporel (niveau d'engraissement). Il est intéressant de souligner que plus le lot est homogène en taille et en niveau d'engraissement moins il est sujet à critique par l'acheteur potentiel. En effet, un seul animal présentant un format hétérogène dans le lot peut faire chuter le prix du lot de 10 à 15% alors que l'incidence est faible en terme de poids global de carcasse (quelques % seulement).

C'est également le lieu de constitution de la taille optimale de troupeaux qui peuvent être confiés à des convoyeurs/bergers peul. Généralement la taille des troupeaux ainsi constitués varie entre 50 et 75 bêtes pour 2 bergers. Certains marchés de regroupement fonctionnent comme des centres de négoce international du bétail sur pied. C'est le cas des marchés de Pouytenga et de Fada N'Gourma au Burkina-Faso, de ceux de Tounfafi, Gui-

¹³ Il faut souligner que l'urbanité récente des villes sahéliennes et soudaniennes transforment les marchés de regroupement ou de relais en autant de centres de distribution pour une partie des animaux (cas de Pouytenga et de Fada N'Gourma où les flux approvisionnent aussi les bouchers de ces deux villes en plus du pôle de consommation que représente Ouagadougou, située à deux heures de véhicule).

dan Iddar, Tessaoua, Koundoumaoua au Niger, de Sikasso au Mali. Ils sont fréquentés par des négociants provenant des pays voisins.

- Les **marchés dit relais** sont constitués par des centres de ruptures de charge situés généralement dans les zones plus ou moins proches de la frontière. Ils sont aussi désignés sous le vocable de marché de transit (Lessa et Olado au Nigeria, par exemple). Ils constituent des centres de remise en forme des animaux avant leur acheminement vers les marchés terminaux de distribution et de consommation. Nous retrouvons ici la tactique d'homogénéisation des lots couplée à l'attente de perspectives de prix meilleurs (prix d'achat mais aussi taux de change plus favorable). Les animaux y arrivent souvent en camion. Dans nombre de cas, les animaux changent de propriétaires. Sur le marché Gema de Parakou qui accueille les animaux provenant du Burkina et destinés au Nigeria, on trouve des négociants nigériens qui viennent se faire livrer des bêtes qu'ils convoient ensuite en direction du Nigeria. Saley et Badamassi (2003) ont également signalé la présence, certes modeste, de négociants nigériens (yoruba et ibo) sur les marchés de regroupement ou relais du Niger.
- Les **marchés de distribution** ou d'éclatement des animaux. Pour l'essentiel, ce sont des marchés urbains ou frontaliers qui canalisent plusieurs flux avant de les répartir en direction de plusieurs autres localités, notamment en direction des marchés de consommation. Les plus célèbres de ces marchés se trouvent au Nord du Nigeria. C'est le cas de Maiduguri, Mubi, Banki, Gambouri-Ngala dans l'Etat de Borno au Nigeria¹⁴. Ces marchés, notamment celui de Maiduguri, disposent d'infrastructures adéquates d'embarquement des animaux. Les commerçants y tiennent par ailleurs un registre permettant de consigner le nombre d'animaux réceptionnés, les destinations déclarées par les négociants (Balami, 2003).
- Les **marchés terminaux** de consommation. Ils sont situés dans les grandes agglomérations urbaines des pays côtiers, comme sahéliens. Les plus importants se rencontrent dans les capitales des États de la région (Abidjan, Lagos, Dakar, Cotonou, Lomé, Accra, etc.) ou dans des villes tentaculaires du Nigeria (Port Harcourt, Ibadan, Calabar, Enugu, Onitsha, Warri, etc.). Les acteurs de ces marchés réceptionnent les camions provenant des centres de regroupement ou de relais et assurent la revente des animaux aux bouchers. Bon nombre de ces marchés ont un certain nombre de fonctions : présence d'aire de parcage et de pâturage sommaire pour les animaux, présence d'un abattoir et de dispositifs de vente des carcasses en demi gros et parfois au détail.

Cette typologie générale reste valable quel que soit le pays et signale la tendance lourde et dominante de chaque marché ; même si chaque lieu de commerce assure intrinsèquement un certain niveau de distribution de viande pour la consommation d'au moins sa propre population.

¹⁴ Balami, *Les échanges frontaliers de produits animaux entre le Nigeria, le Tchad et le Cameroun, travaux réalisés dans le cadre du « suivi des échanges transfrontaliers entre le Nigeria et ses voisins »*, 2003.

2.3. Les échanges de bétail et des produits animaux entre pays

Le trafic transfrontalier des animaux sur pied occupe sans nul doute le premier poste des transactions régionales des produits du cru (hors brut pétrolier), tant de par la permanence que de l'importance des flux. Longtemps cantonné au trafic des animaux sur pied, il s'est étendu au cours des dernières années aux sous produits animaux, lait et œufs. Il s'est même développé des réexportations de produits carnés importés du marché international, expression de l'existence d'une demande régionale qui n'est pas entièrement satisfaite par la production domestique. Le marché régional est donc en pleine expansion. Selon Williams et *al* (2004), la valeur des transactions commerciales régionales de bétail sur pied est passée de quelques 13 millions de dollars US en 1970 à 150 millions de dollars en 2000¹⁵. La demande régionale globale est tirée par celle de cinq pays : le Nigeria, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Bénin et le Togo. Elle semble loin d'être satisfaite par la production régionale de viande estimée¹⁶ à environ 919.500 tonnes pour la viande bovine, (3,2kg/hab.), à 269.000 tonnes pour les ovins et 351.000 pour les caprins. La même étude souligne que la croissance annuelle de la demande en viande, estimée en 2005 à 4% par an, est appelée à croître en Afrique de l'Ouest de plus de 250% à l'horizon 2020¹⁷.

En dépit des fluctuations enregistrées ces dernières années, notamment en ce qui concerne les exportations sahéliennes vers la Côte d'Ivoire, les flux régionaux de bétail demeurent importants et sont impulsés par la demande nigériane¹⁸. Ces flux ont une certaine localisation régionale, fondée sur l'exploitation des complémentarités agro écologiques de l'Afrique de l'Ouest et du Centre. Cette localisation singulière constitue un enjeu majeur non seulement du commerce régional, mais aussi des questions de sécurité alimentaire. Sur les deux flux traditionnels majeurs de bétail du Tchad/Niger vers le Nigeria, et du Burkina Faso/Mali vers la Côte d'Ivoire et le Ghana, se greffent des flux d'ampleur saisonnière, notamment dans le sous-espace Ouest autour du Sénégal.

De façon spécifique, l'analyse des circuits de commercialisation qui précède montre très clairement l'existence de trois pôles majeurs d'échanges de produits animaux en Afrique de l'Ouest et du Centre. Ces pôles correspondent à une certaine structuration de l'espace et des réseaux marchands de la région Afrique de l'Ouest et du Centre en trois sous espaces aux spécificités et potentialités différentes¹⁹. Pour être complet, il y aurait à mentionner l'existence de flux vers l'Afrique du Nord (Algérie, Libye). Toutefois, en termes de volume, ces flux ne sont pas comparables aux trois espaces que nous allons privilégier. Les réseaux d'infrastructures et la présence de villes relais frontalières dessinent ces trois pôles. Le niveau de la demande et de structuration du marché des produits animaux dans chacun des sous espaces est très disparate :

¹⁵ Cette estimation est de toute évidence faible. En effet entre 1.000.000 et 1.200.000 têtes de gros bétail font l'objet de transactions régionales par an. À un prix moyen de 200.000 Fcfa l'animal, on obtient une valeur marchande des produits échangés de l'ordre de quelques 200 milliards de Fcfa, qui échangés à un taux moyen de 450 Fcfa pour un dollar donne globalement 450 millions de dollars de transactions en 2000. Il s'agit d'un montant triple vis-à-vis des 150 millions avancés par l'étude de William.

¹⁶ CSAO, 2008.

¹⁷ Club du Sahel/OCDE, 1998, Delgado et *al*, 2001.

¹⁸ Liagre et *al*, 2004.

¹⁹ IRAM/INRA/UNB, 1989, échanges régionaux et politiques agricoles en Afrique de l'Ouest,

1. Le **sous espace Ouest** polarisé par le Sénégal et la Guinée Conakry comme principaux foyers de la demande auxquels il faut ajouter les besoins exprimés par la Guinée Bissau, le Cap Vert, la Gambie, la Sierra Leone, le Libéria et la Mauritanie. Le Mali constitue le principal pourvoyeur de ce marché en animaux sur pied, même si on note des transactions de petits ruminants, notamment des ovins entre la Mauritanie et le Sénégal²⁰. La demande en produits animaux de ce sous espace demeure faible pour plusieurs raisons. Il s'agit de la faible taille des marchés de chacun des pays pris individuellement, des habitudes alimentaires centrées sur les produits halieutiques²¹ ainsi que des produits de la volaille. La demande sénégalaise, pays qui abrite les consommateurs dont le pouvoir d'achat est relativement élevé, en produits animaux, est en réalité assez faible. Premier exportateur régional de produits halieutiques, le Sénégal importe peu d'animaux sur pied, sauf en période de Tabaski. Selon CESAO (2008), les importations officielles sénégalaises de bovins en provenance du Mali se montent à quelques 6.500 têtes par an entre 2000 et 2003. Cependant ces données semblent avoir évolué dans le temps. L'étude ATP (2008) estime les flux de bétail provenant du Mali et du Burkina à destination du Sénégal à quelques 85.000 têtes de bovin en 2007. Au-delà des controverses sur l'ampleur des importations de bétail sur pied en provenance des pays voisins, le Sénégal a développé la principale industrie de volaille de l'espace UEMOA. La consommation moyenne de viande de volaille par an et par personne est estimée à 6,7kg contre 4kg pour la Côte d'Ivoire. La forte présence de poisson et de viande de volaille n'autorise une forte importation de produits animaux vivants qu'au cours de la période de Tabaski. Par contre et selon la même source, le Sénégal serait le principal pourvoyeur du Mali en produits laitiers. Il s'agit d'une transformation et réexportation de produits finis obtenus à partir du lait en poudre importé d'Europe.
2. Le **couloir Central** est constitué par un ensemble de cinq pays où tout l'Est du Mali et le Burkina Faso constituent la principale source d'approvisionnement de trois marchés de consommation d'importance inégale : la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo. Les exportations sahéliennes d'animaux sur pied vers ces pays sont très anciennes²². L'ampleur des transactions n'est pas bien connue et fait l'objet de nombreuses controverses. Selon Williams et al (2004), les exportations maliennes et burkinabés vers la Côte d'Ivoire seraient passées de 154.000 têtes en 1998 à 87.000 têtes en 2002, conséquence du conflit civil ivoirien. Les importations semblent avoir enregistré une reprise significative depuis 2006. En décembre 2008, le ministre ivoirien du commerce constatait que la demande spécifique de son pays en produits animaux en période festive de fin d'année était passée de 70.000 à 90.000 têtes de bétail. Cette déclaration laisse envisager, non seulement une relance de la demande ivoirienne, mais aussi des exportations sahéliennes vers ce pays. L'étude ATP (2008) mentionne qu'en 2007, *le marché ivoirien a été approvisionné à hauteur de 216.156 têtes de bovins, 313.123 d'ovins et 531.281 têtes de caprins) provenant du Burkina-Faso, du Mali et du Niger.*

²⁰ Boutonnet et al, 2001.

²¹ Le Sénégal et la Mauritanie sont des producteurs et exportateurs nets de produits halieutiques en Afrique de l'Ouest.

²² Agier, 1983.

Au cours de la même année l'offre de viandes importées (réfrigérées et congelées) a, pour la première fois, dépassé celle de viande fraîche provenant du bétail local et importé soit 29.742 tonnes contre 22.525 tonnes. La demande ghanéenne dont l'économie a connu une bonne conjoncture au cours des huit dernières années est à peu près équivalente à celle de la Côte d'Ivoire, très certainement au-dessus des 150.000 têtes de bovins par an. L'étude ATP (2008) estime le volume des importations de bétail sur pied à 167.000 têtes pour ce pays. Si on ajoute la demande du Togo, certes modeste mais certainement au-dessus de la cinquantaine de milliers de têtes par an, on peut estimer à environ 400.000 à 500.000 têtes, le flux du bétail sur pied que ce couloir brasse chaque année. Ce trafic représente moins de 4% du cheptel bovin du Mali et du Burkina Faso réunis en 2007. De toute évidence, le potentiel de ce couloir se révèle de plus en plus étroit pour les productions burkinabé et malienne en quête de nouveaux débouchés.

3. Le **sous espace Est** regroupe le Nigeria et ses voisins immédiats (Bénin, Niger, Tchad et Cameroun). Au plan des échanges de bétail, il faut y ajouter la République Centrafricaine dont l'insécurité qui y règne a contribué à détourner une partie des flux vers le Cameroun et le Nigeria, via le Tchad. Le marché nigérian constitue le principal moteur de cet ensemble. La demande nigériane semble avoir connu un bond significatif au cours des 20 dernières années, consécutivement à l'amélioration du pouvoir d'achat des populations. Selon la FAO (2003), la disponibilité apparente²³ en viande de la Fédération est passée de près de 230.000 tonnes en 1990 à plus de 325.000 tonnes en 1999. la disponibilité connaît ensuite une accélération pour atteindre 400.000 tonnes en 2001. De toute évidence, cette disponibilité ne résulte pas uniquement de la production domestique²⁴, même si le Nigeria concentre à lui seul plus de 50% du cheptel bovin de l'Afrique de l'Ouest²⁵. Les résultats d'études récentes centrées sur la question mettent en relief le poids des importations de bétail au Nigeria, en particulier de celle du Tchad considéré comme premier pays fournisseur de bétail du Nigeria²⁶. Les travaux conduits par le programme PRASAC²⁷ ont permis d'estimer que les exportations du Tchad vers le Nigeria par les seuls axes Sud du lac Tchad représentent au moins 520.000 têtes en 2000²⁸. Ces chiffres corroboraient les propres estimations de la Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC, 2001) qui montrent en outre que les exportations tchadiennes sont en croissance marquée et régulière depuis 1994, période à laquelle elles étaient estimées à 235.000 têtes par an. Pour le Niger, les seules données officielles produites par les douanes font état d'exportations vers le Nigeria de l'ordre de 100.000 à 200.000 têtes selon les années. La prise en compte des

²³ La disponibilité apparente en viande bovine correspond à la somme de l'offre domestique et des importations en bétail et en viande, déduction faite des exportations, toutes ces grandeurs étant ramenées en équivalent viande.

²⁴ Cela représenterait un taux d'exploitation du cheptel supérieur à 18% contre 16 à 17% communément admis.

²⁵ Selon l'étude du CSAO (2008), la contribution du cheptel nigérian à la formation du cheptel régional est passée de 32,8% en 1985 à 25,3% en 2005 pour les bovins et de 32,2% à 31,8% pour les ovins au cours de la même période.

²⁶ Balami DH, 1999 et 2003.

²⁷ Pôle Régional de Recherche Appliquée au Développement des Savanes d'Afrique Centrale.

²⁸ Duteurtre G., Koussou M.O, 2002.

échanges non enregistrés amènerait sans doute à un volume largement supérieur²⁹. Ainsi, il est plausible d'estimer les volumes importés de bétail sur pied, en provenance du Tchad et du Niger, dans une fourchette allant de 720.000 à plus d'un million de têtes par an, soit des grandeurs de l'ordre de 20 à 25% de la consommation apparente au Nigeria³⁰. Sur ces flux s'ajoutent depuis quelques années ceux venant non seulement de la République Centrafricaine qui se confondent à ceux du Tchad, mais également ceux du Burkina-Faso qui transitent par le Bénin. L'ampleur des flux burkinabé transitant par le Bénin, en direction du Nigeria semble croître au fil des ans depuis 2005. Selon (Borgui, 2008), il porterait sur environ 150.000 à 200.000 têtes en 2008. Il faut également signaler les flux de réexportation de produits carnés du Bénin vers le Nigeria. Ce flux est favorisé par les disparités de politiques de protection des marchés domestiques qui existent entre les pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine et le Nigeria.

Tous ces flux font du Nigeria le plus important débouché régional de produits animaux de l'Afrique de l'Ouest. Outre la taille du pays (plus de 60% des consommateurs de la région), son fort taux d'urbanité (60% des nigériens sont des citadins), c'est l'amélioration du pouvoir d'achat des consommateurs de la Fédération qui explique cette poussée de la demande en protéines animales. La relative bonne tenue des cours mondiaux des produits pétroliers, la stabilité de la monnaie locale, la Naira, ont largement contribué ces dernières années à stimuler la demande intérieure nigérienne en produits animaux. L'apparition des *fast food*, servant prioritairement des mets locaux incluant de la viande de volaille et bovine, contribue à structurer des habitudes alimentaires émergentes des populations urbaines de ce pays. Les nouvelles habitudes alimentaires (*fast food*) accompagnent donc l'émergence d'une classe moyenne. Les populations pauvres se tournent, elles, vers les volailles importés ou bien encore le poisson. Cette nouvelle consommation dans les *fast food* représenterait 10 % de la consommation des produits animaux des grandes villes et à peine 1% au niveau de la Fédération. C'est toutefois une tendance émergente de circuits courts qu'il y a lieu de prendre pour l'exemple. Des approvisionnement pourrait être envisagés entre des commerçants sahéliens et les structures de restauration rapide. Quarante-quatre structures de ce type ont été répertoriés sur la seule ville de Kano³¹.

2.4. Les importations d'origine internationale (UE, Moyen Orient et Amérique Latine)

Sous le double effet de la croissance de la population et de l'urbanisation galopante qu'elle connaît, l'Afrique de l'Ouest a enregistré une augmentation très sensible de sa demande en produits carnés et corrélativement de ses importations de viandes extra africaines. La part des importations de viande dans les importations totales de produits alimentaires de la région Afrique de l'Ouest (CEDEAO + Mauritanie) n'a cependant crû que de façon marginale. Elle est passée de

²⁹ Badamassi D., Saley S., 2003.

³⁰ Liagre et al, 2004.

³¹ La société *Mrs Bigg* de restauration rapide possède à elle seule 131 points de vente au Nigeria.

9,3% (moyenne de 1980-1982) à 10,8% au cours de la période 2000-2002. À titre de comparaison, celle du lait est passée de 10,2% à 7,5% et celle des céréales (riz et farine de blé) de 29,4 à 32,9 % au cours de la même période³². Longtemps favorisées par les effets des politiques de subvention et de soutien à l'exportation pratiqués par l'Europe et de l'ouverture des marchés consécutive à la mise en place des politiques d'ajustement structurel, ces importations se sont fortement diversifiées au cours des vingt dernières années, tant du point de vue de leur structure, que de leur origine :

- Sur la période 1980 - 1982 à 2000 - 2002, les importations ouest africaines de viandes, toutes catégories confondues, ont été multipliées par presque 2, passant de quelques 67.307 tonnes à 125.634 tonnes. Les effets des politiques libérales d'ajustement structurel mises en œuvre par la quasi-totalité des pays expliquent cette forte poussée des importations. Celles-ci ont connu une poussée importante ces dernières années dans certains pays comme la Côte d'Ivoire et le Bénin, pays où l'offre des produits d'importations du marché international supplante désormais celles des produits de la région.

Elles sont dominées par les importations de viandes de volailles dont la part dans les approvisionnements est passée de 31% en 1980-1982 à 90% en 2000-2002. Le volume des importations de viandes de volailles a été multiplié par plus de 5,5 sur la période. C'est désormais la quasi totalité des pays côtiers qui ont recours à ces importations pour satisfaire une demande intérieure croissante, mais peu solvable, pour acquérir des produits de bonne qualité, notamment de la viande bovine. En effet, les importations ne portent plus, pour l'essentiel, sur des produits subventionnés provenant d'Europe, mais plutôt sur de sous-produits de découpe (ailerons, croupions...) qui n'ont qu'une très faible valeur sur le marché européen. Il s'agit aussi de poulets entiers congelés d'origine latino-américaine dont les coûts de production sont très bas. Ces produits, qui pour l'essentiel proviennent principalement du Brésil et des autres pays du Mercosur, sont consommés dans les grands centres urbains où ils s'imposent nettement face aux productions locales du point de vue du rapport quantité/prix qui leur est nettement favorable.

Une analyse de la tendance globale des importations montre que les approvisionnements extérieurs demeurent considérables, marqués cependant par un tassement des volumes depuis les trois dernières années. Le volume global des importations de produits réfrigérés et congelés est passé de quelques 80.000 tonnes en 2000 à quelques 105.000 tonnes en 2006, après avoir culminé à plus de 115.000 tonnes en 2003. En tendance générale on assiste à une baisse qui est imputable à plusieurs facteurs : les effets du resserrement des mesures de contrôle aux frontières du Nigeria (fermeture des frontières en 2004), de la vache folle et plus tard de la grippe aviaire.

Les importations sont globalement dominées par les produits avicoles, notamment les découpes de volailles particulièrement prisées par les couches les plus pauvres des centres urbains. Elles représentaient 73% des importations totales en 2000 contre 48% en 2006. Cependant le volume des importations a été quasiment divisé par deux, entre 2003, année au cours de laquelle elles ont

³² Blein et *al*, 2004.

culminé à plus de 85.000 tonnes à environ 45.000 tonnes en 2006. En compensation à cette baisse des importations de produits de volaille, on assiste à une augmentation des importations de produits halieutiques. Le volume des importations des produits halieutiques a presque triplé entre 2000 et 2006, passant de 20.000 tonnes à 58.000 tonnes au cours de la période.

Les viandes fraîches d'animaux locaux sont donc concurrencées par celles importées du marché international. Les découpes de volaille occupent le premier plan de la concurrence, par sa disponibilité, les modalités de leur vente qui permet d'aller au détail près et enfin par le niveau très bas et sans commune mesure de leur prix. Le kilogramme des abats de viande, notamment des ailerons est vendu à 1.000 Fcfa chez les grossistes et 1.200 au détail. La poule de réforme est vendue à environ 2.000 Fcfa maximum, contre 2.500 à 3.000 Fcfa pour le poulet de chair local. Cet écart de prix se retrouve sur des marchés plus en amont de la filière³³. Le maintien de la compétitivité de l'élevage sahélien constitue un véritable défi pour la prochaine décennie.

Dans une ville secondaire du Bénin, où nous avons procédé à une enquête rapide on dénombre environ 61 points de ventes des produits congelés et réfrigérés pour 160.000 habitants, soit un point de vente pour environ 2.622 personnes. Cette situation montre à quel point le marché de consommation des centres urbains est désormais largement conquis par ces produits, au détriment de la viande rouge des bovins, ovins et caprins locaux ou importés du marché régional.

Photo n° 1 et 2 : vente au détail des découpes de volaille à Cotonou



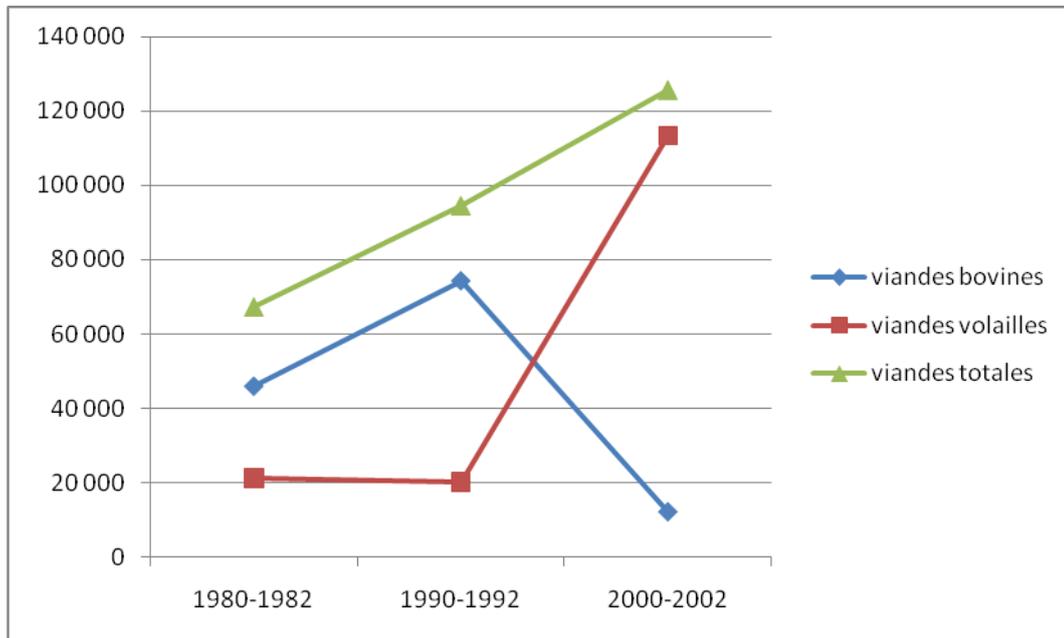
Source : photo Gibigaye, mars 2009

Par ailleurs, les prix de cession des différentes variétés de poissons : thon, carpe, hake, mullet, red bellen et de bar varient entre 1.200 et 1.600 Fcfa le kg. en Mars 2009. Malgré ces prix élevés par rapport à la viande de volaille, le poisson demeure largement moins cher que la viande bovine

³³ Au détail, sur le marché de Parakou, les prix de viande de volaille importée demeurent très compétitifs face aux viandes locales. Sur le terrain, des prix moyens ont été approchés dans une précédente enquête. Les ailes de poule se vendent en moyenne à 1.400 Fcfa/kg. sur les marchés de Parakou, les cuisses de poule à 1.350 Fcfa/kg. et le poulet congelé à 1.350 Fcfa. Ces prix demeurent donc très inférieurs aux prix des viandes locales (1.700 Fcfa le kilo de bœuf sans os).

Cette situation explique donc l'ébauche d'une certaine la segmentation relative du marché qui reflète des dynamiques de consommation et donc des évolutions de préférences alimentaires. Dans l'urbain, cette concurrence pénalise partiellement le commerce des viandes locales qui, peu à peu, sont destinées à une clientèle moyenne plus aisée. Dans les campagnes, cette situation favorise les circuits courts par des abattages parallèles de bétail en périphérie des gros bourgs ruraux. Ces quelques exemples montrent bien l'incidence au niveau des villes et villages africains qu'ont les phénomènes macro économiques (importations) sur la filière bétail viande africaine.

Figure 2 : Evolution des importations de viandes extra ouest africaines.



Source : Roger Blein et al, 2004 ; document de référence de ECOWAP

Si ces importations ne représentent qu'une infime partie des transactions mondiales de produits animaux, notamment des viandes, elles sont tout de même importantes à l'échelle d'une région, qui de par ses potentialités peut non seulement satisfaire ses besoins, mais aussi se positionner comme un exportateur net de ces produits.

2.5. L'analyse des prix sur les marchés mondiaux et les marchés des pays destinataires

Le suivi des prix des produits animaux constitue une préoccupation des pouvoirs publics dans les pays aussi bien exportateurs qu'importateurs. En Afrique de l'Ouest, les produits animaux (viande et lait) sont considérés comme des produits de première nécessité. Dans de nombreux pays, le prix de la viande bovine, ovine, caprine et porcine est fixé par les pouvoirs publics et fait l'objet d'un contrôle. Dans les pays du Sahel fonctionnent des observatoires du prix du bétail dans quelques marchés suivis par les systèmes d'information sur les marchés.

Dans les pays producteurs et exportateurs

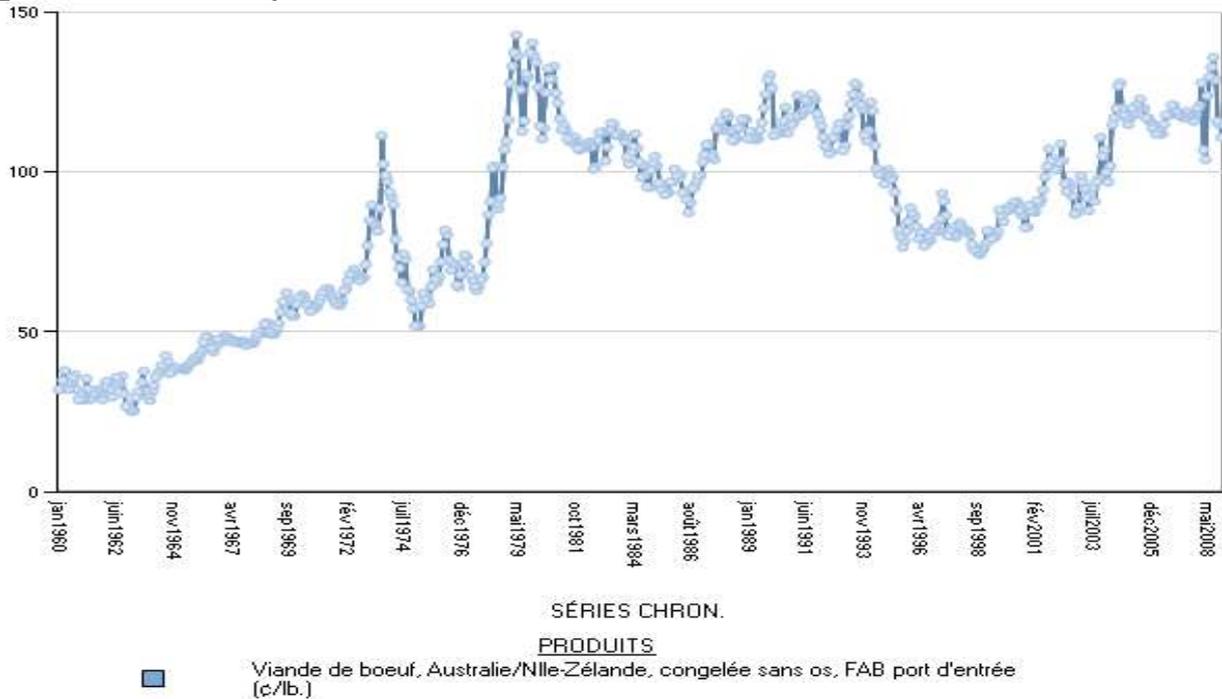
Sur le long terme, le prix de la viande rouge a connu une évolution cyclique marquée par plus de six phases importantes comme le suggèrent les données des deux graphiques ci-dessous. En effet, de 1960 à 1972, le prix de la viande a connu une évolution régulière pour afficher en 1974, une côte deux fois supérieure à celle de 1960. Après une déprime qui dure jusqu'en 1979, la tendance inflationniste reprend à partir de 1980 pour afficher en 1981 et 1982 des niveaux records. Cependant dès 1983 est amorcée une phase de baisse stabilisée légèrement en dessus du niveau des prix des années 70. Cette phase dure jusqu'en 1996. Dès lors, les prix de la viande rouge amorce une remontée jusqu'en 2000. À partir de 2000, l'augmentation spectaculaire de la production des pays émergents d'Amérique Latine et de l'Inde entraîne une rechute significative des prix qui perdent en 2002, plus de 26% de leur cours comparativement à leur niveau de 1997. Une remontée est cependant amorcée à partir de 2003 jusqu'en 2008, où le prix de la viande atteint des niveaux records.

Figure 3 : Evolution du prix de la viande rouge en Europe



Sources : Chambre d'agriculture de Normandie, citant Eurostat

Figure 4 : Evolution du prix de la viande de boeuf en Nouvelle Zélande



Sur le court terme, les prix ont connu une assez forte fluctuation, tout en maintenant une tendance à la hausse :

- En **Europe**, sous le double effet de la réduction des disponibilités et de la quasi absence de la viande bon marché brésilienne, les prix européens moyens de 2008 ont dépassé de 6 à 10% ceux de 2007. La situation est cependant marquée par de fortes disparités selon les pays et les types de viande ;
- En **Amérique latine**, région grosse pourvoyeuse de viande bovine et de volaille, la situation est également différente d'un pays à un autre. Au Brésil, les prix ont explosé pour s'établir durablement autour de 6 Reals/kg. De carcasse en Septembre 2007 avant la dépréciation du Real par rapport à l'Euro. À la fin de 2008, le kilogramme carcasse de bouvillon de qualité export est revenu à son niveau de fin 2007, autour de 2,5 Euros, pratiquement le double de celui de 2005 et 2006.
- Dans les **pays importateurs d'Afrique de l'Ouest**, on ne dispose pas d'une longue série pour apprécier le degré de transmission des prix internationaux, non seulement sur les produits importés, mais aussi sur les viandes fraîches issues des productions locales et régionales. Le prix de la viande fraîche avec os varie de 1.500 Fcfa à 1.600 Fcfa le kilogramme, sans os 2.000 Fcfa, à Abidjan, contre 2.000 à 2.500 Fcfa pour les mêmes catégories de viande à Cotonou. Ces niveaux de prix correspondent à une augmentation de 15 à 20% du prix des années 2006 et 2007. Par contre, les prix de la viande réfrigérée varient de 4.000 Fcfa le kilogramme à 8.000 Fcfa, voir 12.000 Fcfa (ATP, 2008).

2.6. Evolutions des conditions cadres du marché international des produits agro-alimentaires

Sur le long terme, le marché mondial est marqué par une progression de la production et des échanges de viande bovine et de volaille. La production a franchi la barre des 275 millions de tonnes en 2005, production pour laquelle, l'Afrique de l'Ouest contribue pour moins de 1,5%. Les échanges sont dominés par les importations de cinq grands blocs : les Etats Unis, la Russie, le Japon, l'Union Européenne et la Corée. En ce qui concerne les exportateurs, on retrouve le Brésil à la première place depuis 2005, suivi de l'Australie, de l'Inde, de la Nouvelle Zélande, des Etats Unis, du Canada, de l'Argentine, de l'Uruguay et de l'UE de moins en moins présente sur les marchés des pays tiers.

Ce marché est marqué par l'émergence de grands groupes comme JBS au Brésil et dans une moindre mesure Vion (Pays Bas et Allemagne) en Europe, modifiant profondément le paysage mondial de la filière.

Cette tendance euphorique du marché connaît un certain fléchissement depuis 2007, en lien avec la conjoncture économique mondiale (crise financière et flambée des prix des matières premières : énergie, céréales, tourteaux, etc.) et les réformes en cours (négociations multilatérales à l'OMC et celles de la Politique Agricole Commune de l'Union Européenne qui devraient conduire à l'élimination des différentes formes de soutien direct aux producteurs dès 2013). Depuis 2007, avec un accent marqué en 2008, les échanges mondiaux de produits animaux, notamment de la viande bovine, connaissent un net recul. La diminution des échanges mondiaux est étroitement liée à la baisse des disponibilités en Amérique Latine et en particulier au Brésil et dans une moindre mesure en Australie (pays qui a enregistré une rude sécheresse au cours des années 2005 et 2006). Le recul de l'offre et des échanges mondiaux peut également être considéré comme une des conséquences des politiques de dérégulation qui ont caractérisé les réformes de la PAC. Celles-ci sont source de diminution des revenus des exploitants agricoles et de leur démotivation quant à l'augmentation de la production.

Les effets de l'embargo européen, combinés à des problèmes intérieurs, ont contribué à diminuer l'offre du Brésil qui a reculé de 8,6 millions de TEC en 2006 à 7,3 millions de TEC en 2008, soit une baisse de 15% contre une baisse de 1,5% pour l'Union Européenne au cours de la même période. De son côté et face à la flambée des prix des matières premières, l'Argentine a procédé à une décapitalisation de son cheptel au profit de la culture du soja dans la Pampa, introduit une taxe à l'exportation. Toutes ces mesures ont contribué à une baisse de plus de 20% de ses exportations en 2008, comparativement à leur niveau de 2007.

Au total les exportations sud américaines de viande bovine ont baissé de 13%, alors que le Mercosur fournissait 40% du marché mondial en 2007. Plus spécifiquement, les exportations mondiales des pays de la façade Atlantique ont chuté de 12% avec des pointes de 15% et 14% respectivement pour l'Argentine et le Brésil. Par contre, les importations ont reculé de 14% avec une pointe de 35% pour l'Union Européenne, en lien avec l'embargo sur la viande bovine brésilienne.

Les exportations brésiliennes en direction de l'Afrique ont été divisées par deux pour se situer autour de 200.000 TEC consécutivement à la réduction par l'Egypte de deux tiers de ses achats au Brésil. La flambée des prix de la viande bovine, dont les cours sont passés de 1,9 à 3,5 \$US le kilogramme, a contribué à cette contraction de la demande.

Le relais des approvisionnements en provenance de l'Inde dont 18% de la valeur des exportations sont destinées à l'Afrique avec plus de la moitié pour l'Angola, n'a pas pu être réalisé, du fait de la faiblesse de l'offre dans ce pays.

Le marché mondial des produits animaux se trouve donc dans une tourmente dont il est difficile de prévoir clairement l'évolution dans le court et le moyen terme. Il est confronté à une baisse de l'offre en lien avec les problèmes que nous avons évoqués, baisse que la crise financière internationale ne vient qu'accentuer. Cette crise entraîne une contraction des investissements nécessaires à une augmentation de la production ainsi que de la demande. Cette dernière conséquence se traduit par une baisse des prix depuis le dernier trimestriel de 2008. Les espoirs de gain de compétitivité suscités par la hausse des prix des produits alimentaires pour les produits de l'Afrique et la possibilité pour eux de reconquérir des pans du marché régional perdus semblent s'éloigner.

3. Les politiques en matière d'échange de bétail dans les ensembles économiques régionaux

3.1. Politiques, cadre juridique et orientations économiques régionales

La région Afrique de l'Ouest et du Centre est encore marquée par de multiples fragmentations en matière de politiques commerciales, en général et de transactions de produits animaux en particulier. Aux blocs UEMOA et CEMAC qui se sont dotés d'une union douanière s'opposent les autres pays de la région³⁴. En dépit de l'amorce, depuis 1993, de la construction de la zone de libre échange de la CEDEAO, les échanges de produits agro alimentaires sont sujets à de multiples obstacles aussi bien tarifaires que techniques. Les politiques déployées et fonctionnelles à ce jour ne semblent pas avoir créées un environnement favorable au secteur agricole en général et à l'élevage en particulier. Les politiques d'ajustement structurel mises en œuvre au cours des décennies 80 et 90 n'ont pas permis de promouvoir des investissements structurants dans les domaines de la transformation et du conditionnement des produits animaux en vue de promouvoir les échanges régionaux. Les échanges intra régionaux sont de ce fait alimentés par des produits du cru, laissant des pans entiers du marché, notamment des centres urbains à des produits à forte valeur ajoutée importés du marché international.

3.1.1. Une faible protection du marché régional des produits animaux

Au niveau macro économique, la fiscalité de porte, adoptée par les politiques commerciales de la plupart des pays de la région (excepté le Nigeria) en vigueur, est jugée peu propice aux échanges intra communautaires des produits alimentaires en général et des produits animaux en particulier. Le cas le plus cité est celui de l'Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest. Cette institution d'intégration régionale qui regroupe huit États de la région a adopté depuis 2000 un Tarif Extérieur Commun (TEC) et mis en place une union douanière que les chefs d'États ont décidé d'étendre à l'ensemble des pays de la CEDEAO³⁵. Cette union douanière, bien que pres-

³⁴ La fragmentation commerciale de l'Afrique Centrale et de l'Ouest est matérialisée par le fonctionnement de dix zones monétaires et des politiques commerciales accordant, dans la majeure partie des cas, que peu de place à la préférence communautaire.

³⁵ Cette extension est assortie de la création d'une cinquième bande à 35%, décidée en 2008 et pour laquelle, il sera proposé incessamment les produits devant y figurer.

crivant la libre circulation des produits du cru du règne animal et végétal, n'accorde qu'une protection modérée, voir faible aux produits agro-alimentaires. La protection des produits animaux considérés comme des produits de première nécessité pour garantir la sécurité alimentaire des populations ne dépasse guère 5%³⁶. Comparés aux taux pratiqués par d'autres ensembles économiques mondiaux ou d'autres pays, ces taux paraissent très faibles. Selon Gallezot (2004), les écarts sont de plus de 7 points de moyenne supérieurs pour les produits alimentaires européens, comparés aux mêmes produits de la CEDEAO (22% pour l'UE contre 15% pour la CEDEAO). Ces écarts sont de 50 points dans le lait et plus de 13 points pour les animaux et les viandes. Par rapport au Maroc, pays avec qui l'UEMOA envisage un accord commercial, ces écarts sont considérables pour certains secteurs comme celui des viandes (+136 points), celui du lait (+54%), des animaux vivants 48% et autres produits d'origine animale (+28).

Tableau 1 : Tarifs extérieurs comparés entre la CEDEAO avec ceux de l'UE et du Maroc à propos des produits animaux

Tarif extérieur commun de l'UEMOA extensible à la CEDEAO	CEDEAO en 2003		UE : droits MFN moyen	Ecart CEDEAO :UE	Maroc droits MFN *EAV moyen	Ecart CEDEAO :Maroc
	Nbre lignes en sh6	Droits MFN moyens en % (1)	*EAV	(2) - (1°)	(3)	(3)-(1)
1- Animaux vivants	17	14	27	13	62	48
2- Viandes et abats	52	20	36	16	156	136
3- Lait et produits de la laiterie	27	17	67	50	71	54
4- Autres produits d'origine animale	16	5	0	-5	33	28

* Il s'agit du droit dit NPF (tous pays tiers) appliqué par l'UEMOA et généralisé à l'ensemble de la CEDEAO (droits permanents hors listes d'exceptions)

**Les EAV (équivalents *ad valorem*) européens résultent de la conversion effectuée par l'UE dans le cadre des travaux de l'OMC en 2005. Il convient de considérer en effet que dans le cas de l'UE (comme pour le Maroc), un grand nombre de droits (47% des lignes tarifaires agricoles) sont des droits spécifiques ou complexes (exemple 10 + 93 Euros/100kg./net pour le code 1029005)

Sources : extrait de Baci (CEPII), BDI (OMC- Genève), Mac Map (CEPII), 2005.

De nombreux analystes imputent la forte poussée des importations de produits animaux, notamment de la viande de volaille, à la faiblesse de cette politique de protection qu'accorde le Tarif Extérieur Commun de l'UEMOA. À titre illustratif, les importations ivoiriennes de viande de volaille ont atteint 15.000 tonnes en 2003, soit 6 fois le volume des approvisionnements extra africains de cette catégorie de viande, avant la mise en place du TEC de l'UEMOA. Elle constitue la source d'augmentation vertigineuse des importations béninoises de découpes (premier importa-

³⁶ Gallezot, 2004.

teur de l'UEMOA) et dont une partie est réexportée vers le Nigeria et de façon accessoire vers le Ghana.

3.1.2. Vers des politiques sectorielles plus incitatives aux échanges régionaux de produits animaux.

L'Afrique de l'ouest a engagé un ensemble de réformes de politiques sectorielles dont la mise en œuvre effective des orientations stratégiques permettra de créer un environnement institutionnel et réglementaire favorable au développement du secteur agricole en général et de celui de l'élevage en particulier.

Cette préoccupation transparait également au niveau continental avec la redéfinition des axes d'intervention du Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine (PDDAA), volet agricole du NEPAD, dont l'exécution est confiée aux Communautés Economiques Régionales de la CEDEAO en Afrique de l'Ouest. Aux quatre piliers³⁷ traditionnels définissant le cadre de mise en œuvre du PDDAA, a été ajouté depuis peu un cinquième portant sur le développement du sous secteur de l'élevage.

Les politiques agricoles et pastorales

L'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine et la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest se sont dotées de politiques Agricoles dans le cadre du parachèvement du processus d'intégration régionale qu'elles coordonnent. La Politique Agricole de l'Union, la PAU a été adoptée en 2001. Celle de la CEDEAO, *Economic Community of West African States Agricultural Policy* (ECOWAP) a été consacrée en 2005. Ces politiques accordent une place importante au développement du sous secteur élevage. L'ECOWAP veut centrer son action sur trois axes d'intervention :

1. L'accroissement de la productivité et de la compétitivité de l'agriculture, au moyen, entre autres, d'actions :
 - Dans la maîtrise de l'eau. Il s'agit d'une contrainte majeure au développement du secteur agricole et du pastoralisme ;
 - Dans la gestion améliorée des autres ressources naturelles, intégrant notamment l'organisation de la transhumance et l'aménagement des parcours pour les troupeaux ;
 - Dans le développement des filières agricoles comprenant (i) le développement des différentes filières (vivrières, agriculture périurbaine, cultures d'exportation, élevage dont élevage à cycle court, produits agro forestiers alimentaires, pêche artisanale et aquaculture) ;

³⁷ Pilier 1 : Accroître de façon durable les superficies cultivées et desservies par des systèmes fiables de maîtrise de l'eau ;
Pilier 2 : Améliorer les infrastructures rurales et les capacités commerciales pour faciliter l'accès aux marchés ;
Pilier 3 : Augmenter les approvisionnements alimentaires, réduire la faim, améliorer les réponses en cas d'urgence alimentaire ;
Pilier 4 : Améliorer la recherche agricole, la diffusion et l'adoption des technologies.

- (ii) le développement de la transformation des produits ; (iii) le renforcement des services de support aux opérateurs.
2. La mise en œuvre d'un régime commercial intracommunautaire permettant d'atteindre l'objet essentiel de la politique agricole régionale, la réalisation de la sécurité alimentaire et nutritionnelle, voire la réalisation de la souveraineté alimentaire de la région.
 3. L'adaptation du régime commercial extérieur, notamment face à l'évolution de la conjoncture du marché international. Cette exigence s'appuie sur le postulat que le marché des produits agricoles et alimentaires est différent de celui des autres produits, du fait de son caractère stratégique et de la faible élasticité de la demande et de la volatilité des prix. Pire, les produits agricoles nationaux et régionaux sont souvent soumis à une concurrence déloyale des produits extérieurs parfois subventionnés, parfois faisant l'objet de *dumping*.

Toutes ces dimensions, actions et préoccupations devraient être prises en compte dans les plans nationaux et régionaux d'investissement agricole en cours d'élaboration dans le cadre de la mise en œuvre combinée de l'ECOWAP et du PDDAA en Afrique de l'Ouest.

Le plan d'action régional de l'ECOWAP élaboré en 2005³⁸ et couvrant la période 2006 - 2010 laisse une place importante à la gestion durable des ressources pastorales, à la réglementation et aux actions en faveur de la transhumance. Ce programme est bâti autour de quatre grandes actions, à savoir :

- La formation et l'information des pasteurs et des autres acteurs concernés ;
- Le développement des aménagements transfrontaliers et le contrôle des transhumances ;
- L'aménagement des zones de parcours et l'appui à la définition des règles d'usage des ressources communes (parcours) au niveau local ;
- L'harmonisation des dispositions réglementaires et le développement des services sanitaires.

Ces programmes viennent renforcer deux autres programmes majeurs que la CEDEAO se propose de mettre en œuvre en collaboration avec d'autres organisations au niveau régional. Il s'agit de l'UEMOA et du CILSS. Ces programmes portent sur :

- (i) La prévention et la lutte contre la grippe aviaire en Afrique de l'Ouest, qui vient renforcer celui déjà mis en œuvre et qui porte sur la lutte contre les épizooties ;
- (ii) L'initiative régionale CEDEAO/UEMOA de promotion de la croissance et de la sécurisation de l'économie pastorale. Ce programme en cours de formulation devrait constituer un des axes majeurs du volet diversification du secteur agricole en Afrique de l'Ouest.

³⁸ Il s'agit ici d'une concertation sur les politiques nationales et les cadres juridiques en matière de circulation des animaux (sur les flux de transit commercial comme sur ceux de l'exercice de la transhumance en tant que mode de production). La concertation vise obtenir une harmonisation, ou du moins une facilitation, sous régionale des conditions d'exercice et d'application des différentes directives de circulation des animaux.

Les politiques commerciales

La région est également engagée dans un processus de redéfinition de sa politique commerciale, en recherchant un maximum de cohérence entre les négociations multilatérales qu'elle a engagées et le processus de construction d'une union douanière au niveau de la CEDEAO.

Ainsi, au plan des négociations commerciales multilatérales que la région a engagé avec d'autres ensembles économiques du reste du monde et spécifiquement des Accords de partenariat économique avec l'Union Européenne, une attention spéciale est accordée aux produits animaux. Les produits animaux, susceptibles d'être concurrencés par les importations d'origine européenne, sont classés comme sensibles et devraient être exclus de la libéralisation des échanges entre les deux parties. Les importations identifiées comme concurrentes sont surtout composées de produits transformés (Branche 070 : produits de l'abattage, de la transformation et de la conservation des viandes et poissons). 58 % des lignes tarifaires de cette branche sont jugées sensibles. Sont aussi identifiés comme tels, des produits du code sh 050 : produits de l'élevage et de la pêche dont 38% des lignes tarifaires correspondantes sont jugées sensibles.

La finalisation du Tarif Extérieur Commun de la CEDEAO en cours devrait prendre en compte cette proposition contribuant à la formulation de l'offre d'accès aux marchés que la région négocie avec l'UE dans le cadre de l'APE. Elle devrait également permettre d'assurer une forte cohérence entre les orientations des politiques agricoles et commerciales de la région. Le projet de Tarif Extérieur Commun de la CEDEAO prévoit la création d'une cinquième bande tarifaire à 35% où seront vraisemblablement logés une bonne partie des produits jugés sensibles dans le cadre de l'offre d'accès au marché que prévoit l'APE.

L'avènement de ces nouvelles dispositions commerciales au niveau régional ne constitue pas un gage d'amélioration de l'environnement des affaires, notamment une fin en soit en ce qui concerne la fluidité des transactions de produits agro-alimentaires et du bétail en particulier. Il subsistera les obstacles techniques aux échanges, c'est-à-dire les nombreuses défaillances qui limitent la transparence du marché et grèvent les coûts de transaction. Ces défaillances sont cristallisées par la corruption des corps de contrôle techniques et sécuritaires.

Les politiques financières

Les ensembles UEMOA et CEMAC permettent la fluidité des échanges financiers du fait de l'unicité de la monnaie, d'une part, et de sa stabilité, d'autre part. C'est incontestablement deux facteurs favorables au commerce du bétail et de la viande. Aux frontières de ces ensembles (Nigeria, Ghana, Guinée), les points de rupture existent et ralentissent les échanges. Des changeurs de monnaies investissent alors la chaîne de valeur, ce qui n'est pas sans conséquence dans les marchandages en amont. De plus, la problématique du change ajoute un doute supplémentaire quand à la marge envisageable des acteurs frontaliers. Ils savent largement jouer de cette incertitude à leur profit mais parfois, comme actuellement entre Naira et Fcfa, le change à la baisse grignote les marges bénéficiaires de ces commerçants arrivant au Nigeria. L'adoption d'une posture de prudence prend alors le relais et ce, au détriment des volumes échangés.

Le rapatriement des fonds entre les différents maillons de la chaîne constitue une autre contrainte. La faible bancarisation des commerçants (et globalement de tous les acteurs de la filière) posent d'énormes problèmes de transfert d'argent. Des crédits relais, permis par les liens relationnels, substituent le manque de service et contribuent à assumer certains paiements déplacés.

Par ailleurs, depuis maintenant deux décennies la micro finance a investi le paysage financier de l'Afrique de l'Ouest et du Centre. De grandes disparités existent dans les réseaux. La loi PARMEC sur la micro finance a permis d'asseoir le cadre légal et donc le développement d'une micro finance régionale plus sécurisée. Toutefois, nous notons qu'elle ne présente que peu de points d'insertion dans la filière du bétail et de la viande. Il est fait référence ici aux travaux de recherche, aux analyses et aux enquêtes de terrain de l'IRAM³⁹ sur les réseaux suivants : Réseau Caisse Populaire au Burkina Faso, FECECAM et PADME au Bénin, *Tanaadi* au Niger, Crédit rural de Guinée, *Kafo Jiginew* et Caisses du pays dogon au Mali.

Nous sommes toujours devant le paradoxe de la surliquidité récurrentes des banques commerciales et d'un financement trop marginal des opérations d'élevage par les institutions de micro finances (au profit du petit commerce de détail et des prêts agricoles sur les cultures d'exportations tels que le coton).

Concernant les surliquidités des banques commerciales, hormis les IMF conséquentes (*Kafo Jiginew*, par exemple), les refinancements sous forme de lignes de crédit des banques vers les IMF sont marginales. Les IMF préfèrent généralement soit se contenter de collecter et rémunérer une épargne locale limitée, soit faire appel à des projets de développement ou directement à leurs sources de financement. Celles-ci, dans leur cadre de développement, sont amenées à débloquent des lignes de crédits gratuites pour la durée du projet. On serait tenté de penser que cela est favorable aux producteurs. Toutefois, des relations durables entre banques et IMF ne s'instaurent pas tant que ces refinancements ponctuels existent.

Globalement, l'existence de peu de produits financiers adaptés et le constat d'une frilosité face au risque de mortalité des animaux sur pied handicapent l'offre de crédit au bénéfice du secteur. Les possibilités existent pourtant mais elles sont rarement mises en œuvre. La mutualisation du risque de mortalité du bétail par un regroupement de réseaux d'IMF⁴⁰, des réassurances spécifiques sur le « risque épizootique », de la construction de consortiums inter bancaires à l'image de la SOFIGIB⁴¹ au Burkina Faso peuvent en être des ébauches de solutions. Mais celles-ci, souvent par méconnaissance du secteur, privilégient les autres branches de l'économie rurale.

³⁹ Voir bibliographie de la micro finance sur notre site www.iram-fr.org

⁴⁰ Dans le cas du Bénin, le consortium ALAFIA est né en 2000 à la suite de la transformation institutionnelle du réseau sous régional pour le développement de la micro finance. Le consortium a pour objectif de contribuer à la professionnalisation du secteur et de défendre les intérêts de ses 26 membres dont 13 IMF Guibert (2005).

⁴¹ Au Burkina Faso, la collaboration progressive des IMF avec le secteur bancaire s'est mis en place avec l'outil de développement de la SOFIGIB (Société financière de garantie interbancaire). Il s'agit d'une concertation et de la réunion d'un capital social de 450 millions par quatorze banques de la place en vue de partager des risques. Notons que la collaboration des IMF avec le secteur bancaire classique peut être obtenue également par d'autres moyens que la SOFIGIB et les sociétés de cautions mutuelles. L'appui dans le démarchage des IMF en direction des banques et la formulation d'un plaidoyer convainquant sont deux moyens pour développer des liaisons entre les banques de la place et les IMF pouvant déboucher sur d'éventuels refinancements en ligne de crédit Guibert (2006).

3.2. Analyse des déclinaisons nationales

Les politiques nationales de promotion du marché des produits animaux, notamment des produits carnés, reflètent assez largement les faiblesses et défaillances observées au niveau régional. Si, dans les pays sahéliens il existe une apparente conscience du rôle majeur que ce sous secteur peut jouer dans les stratégies de développement et de réduction de la pauvreté, les pays côtiers lui accordent une place marginale. Dans ce contexte les politiques pèchent par une incohérence notoire, tant au niveau national que régional. Au niveau national, les stratégies de développement du secteur sont rarement conçues dans une approche de la chaîne de valeur qui implique une maximisation de la valeur ajoutée tirée par le secteur.

Si les aspects relatifs au pastoralisme, à l'hydraulique pastorale, à la délimitation des parcours dans le cadre de la gestion de la transhumance et à la santé animale constituent les composantes essentielles des politiques d'élevage, les États se sont rarement dotés de moyen de les traduire en réalité. Il en est de même des conflits récurrents entre pasteurs et agriculteurs qui non seulement traduisent l'incompétence des politiques agricoles nationales, mais aussi leur incohérence. Dans ce domaine précis, certains États côtiers exigent, par exemple que les pasteurs en provenance du Sahel annoncent six mois à l'avance, la date précise d'arrivée des troupeaux en transhumance sur leur territoire.

Enfin, les politiques commerciales pratiquées par l'ensemble des pays de la région (l'exception du Nigeria) sont très laxistes. Elles ont favorisé l'augmentation des importations au détriment de la promotion d'un secteur de l'élevage pour lequel tous les pays disposent de potentialités indéniables. Les politiques commerciales nationales ont rarement intégré la possibilité de développer des économies nationales complémentaires sur la base des avantages comparatifs et des potentialités des différentes zones agro écologiques de la région.

4. Fonctionnement de la chaîne de valeur de commercialisation du bétail

4.1. Economie pastorale et commercialisation de bétail

4.1.1. Diversité des systèmes d'élevage et du positionnement économique des ménages

Les animaux (grands et petits ruminants), mis sur les marchés, sont issus de nombreux systèmes de production pastoraux et agropastoraux diversifiés car présentant des grandes disparités régionales. Il convient de mentionner (i) les systèmes de grande mobilité pastorale, qu'on trouve tout au long de la bande sahélienne, mais particulièrement au niveau du couloir Est (Niger/Tchad), (ii) les systèmes agro-pastoraux ou d'agro élevage de la bande sahélo soudanienne d'origine divers, qui résultent soit d'un processus d'adaptation des pasteurs où d'une « pastoralisation » progressive des populations d'origine agricole, qui investissent dans l'élevage, (iii) les systèmes sédentaires, parfois semi intensifs (exploitations agricoles avec animaux de trait, ateliers d'embouche, fermes modernes, etc.).

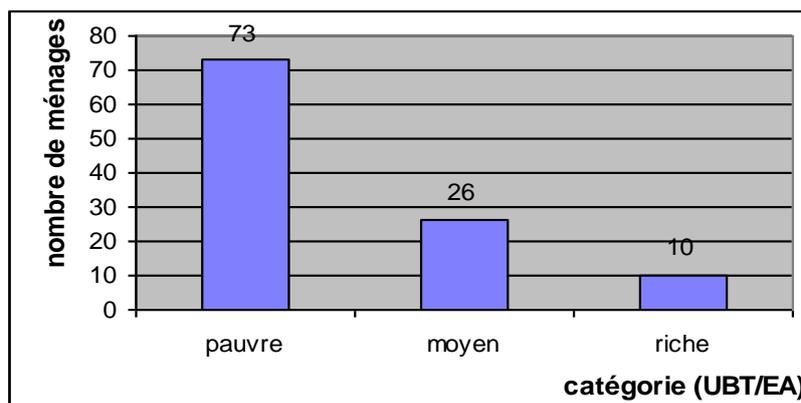
Globalement on peut affirmer que la mobilité maîtrisée permet une meilleure productivité par animal en système transhumant que dans le cas d'un élevage sédentaire (Colin de Verdière, 1998). En outre, cet élevage mobile permet de valoriser au mieux des milieux extrêmes où la production de biomasse est faible (moins de 500kg. de matière sèche/ha.). Mais l'éloignement de ces espaces pastoraux vis-à-vis des marchés de distribution impose une longue chaîne de marchés (collecte, regroupement, transit...) et autant d'intermédiaires. Pour les besoins de cette étude générale, une typologie exhaustive de la diversité des systèmes rencontrés dans la zone d'étude ne paraît pas pertinente car elle est trop diversifiée. Nous nous contenterons plutôt de distinguer les catégories de producteurs de bétail selon leur positionnement économique selon qu'ils soient (i) dans une position précaire ou de régression (en dessous des seuils de viabilité), (ii) dans une position stable (stagnante) ou (iii) dans une situation d'aisance relative (croissance). En fonction de leur positionnement économique, les producteurs ont des comportements différents en matière de commercialisation de bétail.

L'indicateur qui permet le plus aisément de distinguer ces catégories économiques d'éleveurs est le « minimum vital », ou « seuil de viabilité », c'est-à-dire le nombre d'animaux, exprimés en UBT, qui permet à un ménage de satisfaire ses besoins et de survivre. La notion de « survie » inclut la satisfaction des besoins quotidiens, aussi bien que la couverture des risques, constitués par des sécheresses, des épidémies ou des situations d'insécurité. Il s'agit donc de disposer d'un cheptel

suffisant pour une exploitation ordinaire où des mortalités importantes n'affectent pas l'existence d'un noyau de reproduction suffisamment grand pour reconstituer l'équilibre économique initial du troupeau. Plusieurs auteurs ont essayé d'estimer ce minimum vital qui, pour des élevages purs (sans activité agricole) se situe entre 50 à 80 UBT⁴². Dans les systèmes agropastoraux, il est sensiblement moindre, en fonction de la diversité des activités économiques menées par les ménages, mais est souvent estimé à environ 10 UBT par ménage moyen, composé de 6/7 personnes. Ce nombre correspond non seulement au minimum nécessaire qui génère le complément requis pour la survie du ménage ou pour compenser une perte totale de la récolte, mais qui représente également le noyau d'animaux qu'un agro pasteur parvient aisément à entretenir dans des conditions de fixation relative. La proportion d'éleveurs « pauvres », c'est-à-dire les pasteurs et agro pasteurs en dessous du seuil de viabilité, est difficile à estimer. Selon certains travaux existants⁴³, elle concerne plus de 60 % des ménages sahéliens (pasteurs et agro pasteurs confondus). On n'est pas capable actuellement d'affirmer qu'il y a une réduction du seuil de viabilité tant les sources sont disparates et peu comparables. Mais la pauvreté en zone agricole serait particulièrement sévère (voir les conclusion des analyses de l'IRAM sur la crise alimentaire au Niger de 2004 ainsi que les travaux de CARE sur Maradi).

Le tableau ci-après illustre à titre d'exemple pour le Sahel burkinabé la proportion des ménages pauvres. En interaction avec les producteurs (pasteurs et agro pasteurs), trois classes de « richesse » ont été déterminés (ramené en UBT par Equivalent Adulte EA) : pauvre (0-1,5 UBT/EA), moyen (1,5-4 UBT/EA) et riche (plus de 4 UBT/EA)⁴⁴.

Figure 5 : Répartition des ménages selon les catégories de richesse



⁴² Maliki (1982) précise qu'il faut 5 à 10 Unités de Bovins Tropical (UBT) par personne. P. de Fabrègues (1984) mentionne qu'en milieu peul, 28 vaches laitières seraient nécessaires pour subvenir aux besoins d'une famille moyenne de 6 à 7 personnes. Thébaud mentionne 3 UBT par actif. Cette norme fait référence aux expériences et observations de chercheurs et s'appuie sur les travaux d'ajustement réalisés au Niger par le Niger Range et Livestock Project (NRLP) de la région de Tahoua qui a établi que la viabilité du rapport-homme-animal se situerait autour de 3 UBT par personne (NRLP, Pastoral development in Central Niger, Report of the Niger Range and Livestock Project, Edited by Jeremy Swift, Niger, Ministère du Développement rural, 1984, 861 p.) Notons que la surface et la fertilité des terres d'une exploitation agricole correspond à la taille du troupeau chez un éleveur.

⁴³ Travaux de CARE sur la vulnérabilité des ménages en Afrique de l'Ouest, travaux de plusieurs chercheurs dont Zaal, F. *Pastoralism in a global age. Livestock Marketing and Pastoral Commercial Activities in Kenya and Burkina Faso*, Thébaud, Colliot, Rondot.

⁴⁴ Banzhaf M., *Renforcement de la viabilité des ménages agropastoraux dans une perspective du développement durable* (2008).

Sur un échantillonnage de 109 ménages, 73 ménages, donc 67 %, ont été considérés comme pauvres, 26 (24 %) comme moyens et 10 (9 %) comme riches. Nous n'avons pas pu trouver des données chiffrées équivalentes dans les autres pays.

Les sécheresses successives des décennies 70 et 80 ont en effet contribué à une décapitalisation importante du cheptel des ménages. Bon nombre d'éleveurs s'est retrouvé sans bétail et donc sans moyen de survie. Certains se sont relevés mais d'autres ont été réduits à un statut de bouvier des troupeaux qui ne leur appartiennent plus. À ce titre, on peut parler de prolétarianisation des pasteurs démunis. Certains troupeaux ont été achetés⁴⁵ par des non professionnels de divers ordres : commerçants, fonctionnaires, notables. C'est ainsi qu'est née la catégorie d'éleveurs/commerçants/entrepreneurs ayant développé un système de « *ranching* commercial ». Leur capacité financière, acquise grâce à des activités de commerce extra pastoral leur a permis de profiter des périodes critiques pour le reste des pasteurs⁴⁶. Numériquement, ces d'éleveurs/commerçants/entrepreneurs ne sont pas nombreux. Toutefois, leurs activités pèsent lourdement sur certaines infrastructures (puits et forages pastoraux) ainsi que sur les volumes échangés dans certains marchés.

L'illustration faite n'est évidemment pas totalement représentative de l'ensemble de l'espace sahélien ou soudanien. En fonction des zones, notamment dans les grands sous-ensembles pastoraux de l'Est nigérien et du Tchad, la proportion des éleveurs « moyens » et « riches » peut être sensiblement plus élevé.

4.1.2. Cas spécifique des élevages péri urbains

Dans les typologies des systèmes d'élevage, les systèmes périurbains sont souvent oubliés, car considérés non significatifs, vis-à-vis de leur nombre et du volume de leur production. Pourtant, dans les trente dernières années, un nombre important d'éleveurs appauvris s'est installé autour des grandes villes sahéliennes et soudaniennes⁴⁷, à la recherche des nouvelles alternatives économiques. Parmi celles-ci figure la valorisation de leur produits (bétail, lait) selon une logique de « circuits courts », c'est-à-dire, une commercialisation vers les consommateurs finaux, ou via le minimum d'intermédiaires.

Les conditions de production dans l'espace écologique périurbain étant généralement mauvaises (absence de pâturages abondants, morcellement de l'espace, précarité foncière et accès difficile à l'eau), les éleveurs adoptent des stratégies de séparation des cheptels : le cheptel « non productif » au sens de la production (vaches taries, génisses, jeunes taurillons) est envoyé en transhumance, tandis que le cheptel productif (vaches allaitantes, taurillons et petits ruminants d'embouche) est gardé à domicile.

⁴⁵ En 1984, un des grands commerçants actuels du Nord Mali a acheté plusieurs milliers de têtes.

⁴⁶ De nombreux témoignages d'anciens pasteurs soulignent que certaines ventes de bovins en 1973 et 1984 ont été accordé à des prix dérisoires (1.000 à 2.000 Fcfa l'animal sur pied) devant la détresse humaine généralisée causée par ces deux sécheresses mémorables (Ferlo sénégalais, Nord Mali, Niger central, etc.).

⁴⁷ Le phénomène d'urbanité galopante est à prendre en compte ici. Un pays comme le Sénégal vient de passer en 2003 à une proportion supérieure d'urbains (+ de 50 %) par rapport aux ruraux...

Les éleveurs localisés dans le péri urbain sont divers. Nous nous intéresserons aux seules agricultures et élevages familiaux et non à celles des structures d'élevage semi industrielles qui émergent en périphérie de certaines capitales (Bamako, Ouagadougou...).

Les éleveurs péri urbains développent des multiples stratégies de commercialisation, basées sur des relations de fidélité avec des acteurs situés en fin de la chaîne de valeur, proches des laiteries, boucheries, abattoirs, rôtisseries ou ateliers de séchage de viande. Il s'agit donc d'une relation directe entre producteurs (en début de chaîne) et consommateurs (fin de chaîne). De ce fait et compte tenu de leurs relations dynamiques avec les zones rurales (pastorales) lointaines, les éleveurs péri urbains constituent des groupes cibles intéressants par rapport aux innovations en matière de développement des filières courtes.

4.1.3. Interactions entre commercialisation de bétail et approvisionnement en céréales

La liaison entre la vente du bétail et l'approvisionnement en céréales est un facteur critique dans le fonctionnement économique des ménages des éleveurs, qu'ils soient en zone sahélienne ou soudanienne, notamment pour les éleveurs pauvres. L'exemple tiré du marché de Dori (Burkina Faso) en 1999⁴⁸ illustre bien l'enjeu.

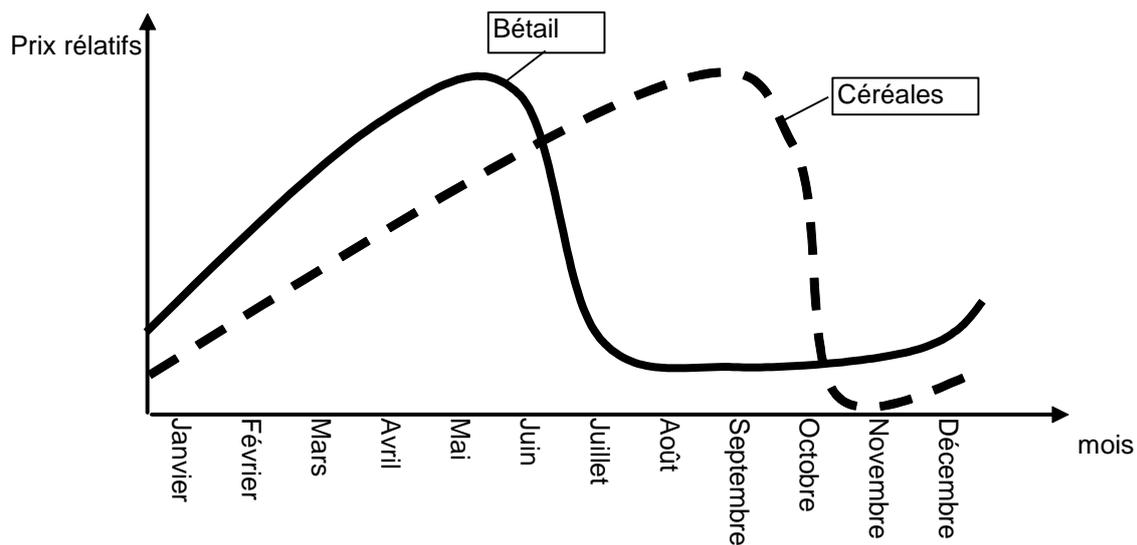
En bonne période de commercialisation, entre les mois de mars et mai, un taureau de 3 ans se vend à 120.000 – 130.000 Fcfa, tandis que dans la période défavorable entre les mois de juin à septembre, le même produit se vend au maximum à 70.000 Fcfa. Pour ce qui est des céréales, les 100kg. de mil coûtent entre 4.500 Fcfa après les récoltes (début novembre) et 15.000 Fcfa, voir plus, au moment de la soudure (mois de mai à juillet). Dans le cas optimal donc (vente de bétail et achat des céréales respectivement au bons moments), les ménages doivent vendre 0,4 taureaux pour se procurer l'équivalent du déficit céréalier moyen (1.131kg. en 1997), mais jusqu'à 1,9 taureaux dans l'autre cas extrême.

L'évolution des prix respectifs est théoriquement fonction de la ressource rare dans chaque période, qui fixe les valeurs d'échange pour chacun des produits (équivalent animal en mil ou équivalent mil en animal) (cf. figure 2).

Figure 6 : Comportements des prix bétail/céréales et choix des producteurs sur les marchés du Sahel Burkinabé⁴⁹

⁴⁸ Banzhaf, ouvrage cité.

⁴⁹ Courbes constituées d'après les dires des producteurs.



Dans la pratique, l'évolution des prix est parfois encore plus complexe et ne suit pas toujours seulement les lois du marché (équation de l'offre et de la demande).

Pour ce qui est des *céréales*, les prix s'accroissent souvent graduellement pendant les moments de pénurie, c'est-à-dire après l'épuisement des stocks et avant la récolte nouvelle, sauf si les organismes d'États interviennent massivement à travers une vente de stocks à prix modéré. Tout juste avant la récolte, le prix baisse souvent en raison de l'écoulement des stocks par les commerçants qui adoptent une posture de spéculateurs. Après la récolte, la formation des prix n'est plus forcément en fonction de l'offre et de la demande. En effet, malgré les stocks dans les greniers, la demande reste souvent forte pendant plusieurs mois en raison de l'approvisionnement des banques de céréales et notamment, à travers des mises en stock des grandes quantités de céréales par les commerçants spéculateurs. Le prix reste cependant souvent bas, ce qui montre la position forte de ce type d'acheteurs sur les marchés.

Au niveau du marché de bétail, les prix augmentent progressivement après la saison pluvieuse, en fonction du niveau d'engraissement des animaux, l'accessibilité des marchés et l'hésitation des éleveurs à mettre sur le marché leurs animaux. Le prix chute alors de manière spectaculaire pendant la période de soudure, malgré la présence des nombreux acheteurs, en fonction des quantités massivement engagées sur le marché, du mauvais engraissement des animaux et de l'inaccessibilité progressive des marchés, au fur et à mesure que la saison pluvieuse s'installe. Là également, la formation des prix ne suit pas tout à fait les lois du marché. Celle-ci est souvent largement influencée par la position plus forte des acheteurs (commerçants de bétail).

Ce phénomène peut être expliqué par le besoin monétaire urgent des vendeurs⁵⁰, qui reste indépendant du prix qu'ils parviennent à obtenir pour leurs produits. Il est également fonction d'un endettement implicite des vendeurs, qui – en réalité – ont anticipé la vente de leur produit à tra-

⁵⁰ Des travaux sur la micro économie familiale démontrent la diversité des besoins fondamentaux des ménages. En plus de la sécurité alimentaire des personnes du ménage, un certain nombre de besoins fondamentaux sociaux s'expriment et imposent des décapitalisations d'animaux prématurées. Des travaux au Sénégal (Thébaud, 1994), au Niger (CARE) soulignent que l'élevage permet de maintenir une reconnaissance sociale de populations vulnérables. Grâce aux animaux ainsi sacrifiés lors des cérémonies (baptême, Tabaski par exemple), l'individu pauvre maintient son insertion dans le groupe.

vers des crédits pris auprès des commerçants. La ressource rare au moment de la vente n'est donc pas le produit en soi, mais plutôt le disponible monétaire en cash. Les banques sont, à ce niveau, des acteurs marginaux et ne peuvent pas peser dans les rapports de force en présence. Ceci met en évidence l'existence d'un marché financier souterrain dont les règles de jeu sont fixées par les commerçants, détenteurs des liquidités.

Donc globalement vu, il ne s'agit pas d'un équilibre « céréale – bétail », mais plutôt d'un équilibre « céréale – bétail – argent ». Grâce à la dernière composante, le commerçant semble être à tout moment dans la bonne position. La forte implication des emprunts transforme le marché bétail – céréale à un système de crédit à un taux usuraire avec comme garantie, les céréales ou le bétail.

4.1.4. Stratégies des pasteurs et lien avec la commercialisation de bétail

La réalité observable sur les marchés est que les éleveurs vendent leurs animaux toujours au moment où se font ressentir des besoins (en céréales ou en argent). Ce moment coïncide quasi toujours avec les taux d'échanges défavorables pour les vendeurs. Ce comportement trouve son explication dans un certain nombre de théories sur la rationalité des producteurs ruraux sur les marchés, dont on peut citer :

- La **théorie du producteur/consommateur**⁵¹ : Ces deux fonctions ne seraient pas menées en tant que deux actes indépendants, chacun selon une logique « rationnelle », mais plutôt comme des activités imbriquées. À la lumière de l'objectif primaire, la subsistance du producteur se laisserait guider par un objectif de consommation, en fonction duquel il offre son produit. Cela explique, pourquoi il peut produire et/ou vendre inversement au prix. Un prix bas des produits peut amener le ménage à produire plus, pour pouvoir couvrir ses dépenses envisagées. Ainsi il peut les vendre à des moments non propices et à des prix, qui ne couvrent parfois même pas leurs coûts de production.
- La **théorie des asymétries informationnelles** : Les producteurs ne disposeraient pas du même niveau d'information et leurs connaissances sur les circuits de commercialisation seraient limitées. Ils pourraient donc n'agir que dans le cadre d'une « rationalité limitée ».
- La **théorie du marché contractualisé** : Le marché en soi est une institution, qui fonctionne selon des conventions explicites ou implicites, auxquelles les acteurs se soumettent volontairement du fait des avantages réciproques qu'ils en tirent. À travers le principe des transactions plus ou moins contractualisées, les producteurs visent à se protéger contre des rapports de force encore plus défavorables pour eux, comme par exemple lors des crises. En fonction de leur statut économique et du degré de leur dépendance, le coût de cette « protection », qui s'exprime à travers des pertes des marges, est plus ou moins élevé.

Pour obtenir un taux d'échange bétail – céréales favorable, les éleveurs devraient anticiper l'évolution des prix, en vendant leurs animaux aux moments les plus favorables, même si la période ne coïncide pas avec un besoin de consommation. Ce type de comportement est plutôt rare. Il exige une marge de manœuvre élevée, c'est-à-dire de posséder un capital bétail se situant

⁵¹ Thiombiano T., op. cité

largement au-delà du minimum vital, ou bien de disposer des capitaux externes non issus de l'exploitation des troupeaux.

Les éleveurs démunis en dessous du seuil de pauvreté n'ont pas cette marge de manœuvre. À partir d'un certain niveau de paupérisation, ils sont captifs d'un cercle vicieux. Ils se trouvent malgré eux préoccupés par les besoins de liquidité quotidiens, ce qui leur enlève la maîtrise de leurs actes commerciaux. Il n'y a plus d'anticipation de gains mais plutôt un impératif besoin de limiter les dettes. Cela se traduit par une vente anticipée des récoltes entières ou une prise d'hypothèques débloquent un prêt informel sur le bétail, avant que celui-ci soit suffisamment fini pour être commercialisé.

4.1.5. Interactions entre transhumance et commercialisation du bétail

La mobilité saisonnière des troupeaux fait partie des pratiques inhérentes au système pastoral. Les objectifs recherchés des éleveurs à travers la transhumance sont multiples. La valorisation de la diversité des ressources pastorales (eau et pâturage) en fonction des saisons reste cependant le fondement principal de la transhumance. Grâce à la mobilité, les systèmes pastoraux parviennent à tirer le meilleur parti possible des diverses ressources au moment où elles sont abondantes et lorsqu'elles se trouvent être de bonne qualité.

Pour ce qui est des grands transhumants sahéliens, les troupeaux séjournent généralement au niveau de leurs terroirs d'attache au Nord durant la saison des pluies, compte tenu de la qualité avérée des pâturages sahéliens. Au fur et à mesure de l'épuisement des ressources et après la libération des champs, les troupeaux transhument vers les zones soudaniennes. Celles-ci offrent des conditions d'accès à l'eau moins rigoureuses que celles des puits profonds du Nord, notamment grâce aux points d'eau permanents ou aux puisards. Les ressources fourragères, dominées par les graminées pérennes, permettent de prolonger le pâturage vert durant la saison sèche. Une autre ressource recherchée par les éleveurs est constituée par les résidus de récolte (la vaine pâture), auxquels ils accèdent selon diverses modalités. En fonction des spécificités régionales, les mouvements peuvent être de grande ou de petite amplitude. Ils sont fonction des opportunités et des contraintes de déplacement Nord - Sud mais aussi au sens Ouest – Est ou Est – Ouest (cas par exemple des transhumances vers le lac Tchad).

En dehors de la valorisation des contrastes spatiaux et saisonniers, la mobilité pastorale peut avoir d'autres intérêts, dont (i) la gestion sanitaire et de la reproduction des troupeaux (cures salées, etc.), (ii) l'évacuation des troupeaux des zones à activités agricoles denses, (iii) le repli en cas de sécheresse dans les zones sahéliennes, (iv) le contournement des situations de conflit (v) l'entretien des relations socio-économiques.

Il existe également un lien entre la transhumance et la commercialisation de bétail. Une hausse importante des prix des céréales ou des prix faibles du bétail peuvent inciter les pasteurs à quitter les zones septentrionales pour rejoindre les marchés des zones soudaniennes, afin d'obtenir des taux d'échange du bétail contre des céréales plus favorables. Par ailleurs, beaucoup d'éleveurs rythment leurs transhumances saisonnières vers le Sud en fonction des opportunités d'échanges rencontrées lors des déplacements. Des escales parfois prolongées sont effectuées par les éleveurs avec leurs troupeaux en périphérie de certains grands marchés à bétail. Cette pratique a été obser-

vée, par exemple, au Sud Est tchadien, dans certaines régions du Niger et au Nord Bénin. Les éleveurs peuvent en profiter pour se transformer temporairement en petits commerçants de bétail, en achetant des animaux auprès des éleveurs de passage et en les revendant avant leur entrée dans les marchés. Comme pour toute autre forme de diversification, l'activité vise de diminuer le déstockage de leur propre cheptel.

Certains marchés à bétail de la zone soudanienne n'existent que grâce aux mouvements saisonniers des éleveurs. En dehors des périodes de transhumance, ces marchés sont quasiment inexistantes (cas par exemple du marché d'Am Timan au Tchad et certains marchés dans la zone de Ménaka au Mali).

Transhumance versus le convoyage de bétail

Dans les différentes études disponibles sur la commercialisation du bétail, un amalgame est malheureusement fréquent entre la transhumance, fonction inhérente du système pastoral, et le convoyage à pied des animaux dans le cadre d'une commercialisation forcément ponctuelle du bétail. La question est souvent traitée de manière très globale, en terme de « problématique de circulation régionale du bétail » ou de « problématique de transhumance transfrontalière ». Il faut signaler que dans les itinéraires, les pistes de convoyage et les pistes de transhumance ne sont généralement pas les mêmes, dans la mesure où les logiques, voire les objectifs de déplacement ne sont pas non plus les mêmes. Sur les deux itinéraires, les problèmes rencontrés ne sont pas non plus forcément équivalents.

Le convoyage des animaux poursuivant un but commercial s'opère généralement sur la voie la plus directe possible. Souvent, les pistes de convoyage se localisent le long des routes nationales, ce qui ne va pas sans poser des problèmes de sécurité publique. La destination visée reste les marchés terminaux des grands centres de consommation.

Rappelons qu'a priori, les transhumants ne sont pas intéressés par des déplacements rapides. La logique voudrait que les troupeaux puissent profiter au maximum des ressources pastorales itinérantes dans le but d'éviter des pertes de poids ou des mortalités du fait d'un rythme trop élevé des mouvements.

4.2. Les autres acteurs de la filière

Le commerce régional du bétail reste complexe. Il repose sur une organisation particulièrement adaptée qui permet la succession d'un ensemble d'opérations technico-économiques nécessaire au transfert d'animaux des zones d'élevage sahéliennes et soudanaises vers les bassins de consommation du Sud afin de répondre à la demande des consommateurs. Cette organisation implique la mobilisation d'une multitude d'acteurs dont l'organisation a souvent été étudiée. Nous rappelons ci-après brièvement qui sont ces principaux acteurs, leurs rôles et les relations qu'ils entretiennent dans les circuits d'approvisionnement, depuis les marchés de collecte jusqu'aux marchés terminaux de consommation sans toutefois aller dans tous les détails.

4.2.1. Les commerçants (acheteurs)

Dans le lot des acheteurs, on peut distinguer les catégories suivantes :

- **Les collecteurs et petits commerçants :** Les agents « collecteurs » parcourent les différents marchés à bétail (collecte, regroupement, consommation...) pour acheter les animaux aux éleveurs. Ils peuvent également se rendre directement dans les campements en brousse. Les transactions se font sur la base du paiement au comptant (cas des transactions sur les marchés), plus rarement sur la base du crédit (cas des transactions dans les campements mais aussi sur les marchés). Le crédit impose une connaissance réciproque avec une antériorité suffisante pour permettre la confiance d'un paiement différé au vendeur. Toutefois, il semble parfois que les collecteurs ou les petits commerçants abusent volontiers d'une hypothétique difficulté de marché pour imposer un paiement différé sans intérêt, pénalisant pour le vendeur⁵². Les avances et autres prêts relais informels entre petits et grands commerçants imposent eux un intérêt...

Les collecteurs peuvent travailler à titre individuel ou pour le compte des commerçants patentés et non patentés. Dans ce dernier cas, les grands commerçants fournissent des avances aux collecteurs afin que ces derniers constituent progressivement les troupeaux qui seront exportés. Ces collecteurs peuvent devenir les hommes de confiance des grands commerçants et de ce fait, peuvent gérer toutes les opérations de l'achat des animaux aux éleveurs à leur convoyage jusqu'aux marchés de consommation. Il arrive que certains commerçants collecteurs soient des gros commerçants ruinés qui se reconvertissent dans ce métier.

- **Les grands commerçants ou grossistes :** Les grands commerçants disposent d'importants moyens financiers et d'un réseau relationnel sur l'ensemble des grands marchés au bétail. Ces réseaux reposent essentiellement sur les liens sociaux, religieux ou familiaux établis parfois depuis plusieurs générations. Grâce à la dynamique de ces réseaux et à la disponibilité de moyens de communication modernes, la plupart des grands commerçants ne se déplacent plus pour suivre leurs affaires. Ils peuvent déléguer leurs agents pour se rendre dans des pays voisins avec des fonds qui ensuite sont confiés à des collecteurs pour acheter des animaux.
- **Les commerçants patentés :** Les commerçants patentés sont ceux qui remplissent toutes les conditions légales d'exercice du commerce d'importation ou d'exportation de bétail. Ils sont très peu nombreux. Sur le couloir Est par exemple, on dénombre une dizaine de commerçants patentés à N'Djamena, dont 6 seulement sont actuellement en activité. Ils sont au nombre de 21 entre Maïduguri, Ibadan et Lagos. Dans beaucoup de cas, on assiste à la pratique de "prête-nom" entre les commerçants patentés et non patentés pour les formalités d'exportation. En outre, les commerçants ordinaires peuvent ne pas recourir aux commerçants patentés, s'ils bénéficient de la « compréhension » de certains agents de l'État (douaniers, agents de services d'élevage, des finances, ...).

⁵² Source : entretien sur les marchés du Bénin, confirmé par le Président de l'ANOPER (faitière d'organisation d'éleveurs).

Le tableau ci-après propose, à titre d'exemple, une estimation du nombre de type d'agents en activité sur les marchés tchadiens et nigériens.

Tableau 2 : Estimation du nombre de type d'agents en activité sur les marchés tchadiens et nigériens

Type d'acteurs	Tchad	Nigeria - Circuit sud-ouest			Nigeria - Circuit sud-est	
	Ndjamena	Lagos	Ibadan	Maiduguri	Mubi	Port Harcourt
Grossistes	20-30	35	30	20	15	25
Garants	50-100	-	-	-	-	-
Courtiers	150-200	500	380	350	198	310
Bouchers	-	1 000	700	600	200	620
Commerçants et collecteurs	50-60	600	500	400	350	400
Commerçants tchadiens		25	20	38	18	18
Commerçants Nigérien		10	7	2	0	5
Autres		6	4	8	10	6

Source : Liagre et al, 2003

4.2.2. Les fournisseurs des services

- Les garants :** Ces sont des agents connus au niveau du couloir Est, notamment au Tchad. Il s'agit des représentants des chefs traditionnels des différents groupes d'éleveurs transhumants, issus de leurs terroirs d'origine, une sorte d'*ambassadeurs*, qui travaillent en collaboration avec les autorités du marché. Le rôle des garants est d'accueillir les éleveurs⁵³ du groupe social duquel ils sont issus, et ainsi de certifier l'origine et la santé de l'animal acheté ainsi que d'assurer le paiement des taxes de marché. Pour ce service rendu, le garant reçoit une commission par tête de bétail vendue sur le marché, commission qu'il partage avec son chef traditionnel. Par ailleurs, il se charge de loger les éleveurs de passage sur le marché et de les mettre en contact avec les éventuels acheteurs. En cas de problème se révélant sur l'origine ou la santé d'un animal, la responsabilité du garant est alors engagée. Le nombre des garants sur un marché varie selon la présence des éleveurs dans la localité.
- Les intermédiaires :** Appelés aussi « courtiers », ou « *dillali* » dans certaines langues régionales, les intermédiaires facilitent les transactions entre vendeurs et acheteurs, sans jamais acquérir les animaux à titre personnel, en cherchant l'établissement d'un prix acceptable entre deux acteurs ne parlant pas forcément la même langue. Pour ce service, le courtier perçoit une commission forfaitaire, soit de l'acheteur seulement, soit à la fois du vendeur et de l'acheteur, soit plus rarement de l'acheteur seul⁵⁴. En défaut de logeur d'un même groupe social, les courtiers sont parfois en charge de l'organisation du logement des vendeurs et de l'alimentation des animaux le temps de la réalisation des ventes. Tenus d'être irréprochables, ils jouent un rôle également dans la garantie de l'origine des animaux.

⁵³ Au Nord Bénin on distingue les témoins des logeurs (même groupe que le vendeur).

⁵⁴ Au marché de Fada N'Gourma au Burkina Faso, par exemple.

Les taux de leurs services sont variés et dépendent de l'espèce animale, des zones et de leur importance personnelle.

- **Bergers ou convoyeurs** : Les bergers ou convoyeurs travaillent pour le compte des commerçants sous la supervision des commerçants collecteurs. Ils ont pour rôle le convoyage d'animaux achetés et destinés à l'exportation depuis les bassins de production jusqu'aux marchés de regroupement et de relais à la frontière. Ce convoyage se fait à pied et peut être jalonné par des arrêts dans les zones où le pâturage est suffisant.

L'acheminement des animaux des zones de collecte vers les marchés relais frontaliers⁵⁵ peut prendre 2 à 4 mois. Ensuite, les animaux y sont chargés dans des camions pour être expédiés vers les marchés terminaux de consommation. Les mêmes bergers accompagnent les animaux durant le voyage, en montant directement sur les toits des camions. Le voyage peut prendre plusieurs journées. Durant les transits, aucune transaction de bétail n'est normalement autorisée.

Le travail de bergers est ardu, mais également risqué, tant en terme de rencontre de voleurs ou autres racketteurs lors des parcours à pied que d'accidents lors des transports en camion. Ces jeunes hommes sont souvent issus de familles d'éleveurs ayant perdu tout ou partie du troupeau familial. Ce travail exige le savoir-faire du déplacement à pied et donc convient à ces type d'éleveurs, contraints à la prolétarianisation par le salariat.

- **Transitaires** : Les transitaires facilitent les formalités d'exportation aux commerçants exportateurs. La pratique de leur fonction est autorisée par la législation en vigueur. Pour le service rendu, le transitaire perçoit une somme forfaitaire variant par pays (20.000 et 25.000 F CFA/troupeau pour le couloir Est). Ils sont présents sur tous les axes de sortie/entrée de tous les circuits.

4.3. Le mécanismes de négociation et de règlement des prix

En règle générale, l'acteur déterminant dans la négociation du prix du bétail entre vendeur et acheteur reste le courtier. Dès l'introduction des animaux sur le marché, le propriétaire est accueilli et pris en charge par ce dernier à son domicile où il attendra parfois la fin des transactions sur le marché pour rentrer en possession de son argent. La transaction se passe sur une base orale, plus ou moins certifiée par les lois coraniques, selon la référence culturelle. Elle a valeur de contrat⁵⁶.

Sur le marché, le courtier se charge de la vente des animaux en attirant les éventuels preneurs avec lesquels il négocie les prix. Sur certains marchés, les courtiers tiennent des concertations

⁵⁵ Le passage des frontières avec les animaux se fait rarement en camion. Par exemple, entre le Bénin et le Nigeria, le déchargement s'effectue à Parakou pour faire traverser les troupeaux de l'autre côté de la frontière en brousse puis éventuellement reprendre un camion s'il n'y a pas d'opportunité de revente dans un marché relais nigérian (Lessa) vers le terminal de Lagos (marché ultime des commerçants burkinabé).

⁵⁶ Certaines formes de salutations ou de gestuelles spécifiques avalisent l'accord commercial.

avant que les transactions ne démarrent afin de s'entendre sur le niveau des prix à pratiquer. Les prix se basent sur la connaissance de certains déterminants caractérisant l'offre et la demande du jour (présence des commerçants sur le marché, nombre estimatif et qualité des animaux présentés, information provenant du cours des autres marchés).

Les rapports de force entre les courtiers et les vendeurs varient d'un marché à l'autre. Le vendeur peut être entièrement soumis au courtier, sans qu'il ait la possibilité d'influer sur l'objectif du prix et sans connaître la marge du courtier (cas par exemple du marché à bétail de Maradi).

Dans d'autres cas (marchés transfrontaliers Tchad – Nigeria), le propriétaire/vendeur peut déterminer un prix objectif. Le courtier n'est alors pas sensé vendre l'animal tant que le niveau du prix de vente fixé par le propriétaire n'est pas atteint. Si le marché n'est pas porteur, le courtier repart généralement vers le propriétaire, pour l'en informer afin que celui-ci reçoive sa proposition de prix à la baisse. Lorsque le courtier réussit à vendre l'animal à un prix supérieur au prix fixé par le propriétaire, la différence revient à ce dernier.

On distingue quatre types de règlement des transactions sur les marchés à bétail :

- **Règlement au comptant** : Le paiement au comptant se rencontre sur les marchés de collecte mais ce n'est pas systématique. Cela reste une condition hautement recherchée⁵⁷. Pour le vendeur, l'avantage est de disposer des liquidités immédiates recherchées pour effectuer des approvisionnements ou d'autres dépenses urgentes (vêtements, santé, scolarité, etc.). En effet, la décision de vendre un animal reste très souvent conditionnée à une perspective immédiate d'achat de biens (alimentaire) ou de service (social, sanitaire).

Pour l'acheteur, l'avantage du règlement au comptant se situe au niveau d'un prix moins élevé en comparaison des autres types de règlement. Globalement vue, la fluidité des approvisionnements est accélérée. Mais sachant que les acteurs ne collectent les animaux que par rapport à leur disponibilité financière, ce type de règlement limite les capacités de réaction des acheteurs face à la demande sur les marchés régionaux. Comme expliqué précédemment on perçoit bien l'importance de la disponibilité de trésorerie et des rouages qu'elle implique (prêts et cautions informels, tontines), tant au niveau financier que social.

Faute de confiance suffisante, le système *cash and carry* est également le mode privilégié sur les marchés de consommation au Sud. Si les clients locaux ne sont pas solvables, ce qui est généralement le cas des petits bouchers, ils peuvent parfois obtenir des crédits formels. Une diversité de situations existent mais il faut considérer que la faiblesse de l'offre de crédit formel (banques commerciales, institutions de micro finance) décourage les nombreuses demandes potentielles. L'exigence de garanties palpables ainsi que le temps de réactivité des institutions formelles marginalisent les cas de prêts aux bouchers permettant le paiement cash.

Des solutions alternatives doivent donc être trouvées par les acheteurs s'ils veulent percer sur les marchés. Ici aussi la téléphonie mobile apporte des changements fondamentaux. Ainsi, la profession peut mobiliser des sommes conséquentes pour les transactions en quelques mi-

⁵⁷ L'absence d'un paiement cash a pesé lourd dans la naissance des marchés autogérés du Nord Bénin.

nutes. L'espace relationnel se trouve fonctionnel à distance et ce dans l'immédiateté du marché. Il permet d'étendre les ramifications relationnelles susceptibles de mobiliser des fonds, si l'affaire semble juteuse et si l'obstacle majeur en est la possession d'une trésorerie pour la transaction souhaitée. Connaissances et confiances réciproques, informations précises et trésorerie mobilisable activent en temps réel les affaires commerciales.

Du fait du risque de dépréciation rapide du produit dans le temps, le commerce du bétail et de la viande tire tous les intérêts des NTIC⁵⁸. Sur le marché de Pouytenga, deux commerçants nous ont fait part d'une dizaine de communications téléphoniques dans trois pays différents (Nigeria, Bénin et Ghana) en une seule matinée de marché (source : entretiens).

- **Règlement à crédit :** Cette pratique semble la plus couramment utilisée par les réseaux de commerçants sur les marchés de regroupement et de relais frontaliers. Elle est basée sur la confiance mutuelle, bâtie sur l'antériorité et/ou sur la proximité sociale (lignages communs ou alliances amicales) ou corporatiste (ce qui se traduit parfois par une appartenance à la même tontine).

L'avantage incontestable de ce mode de paiement en est sa flexibilité face à la demande et à sa rapidité d'exécution. L'inconvénient reste la prise de risque, qui consiste au non respect des engagements pris par la partie adverse. C'est à ce titre que ce mode est de moins en moins souhaité, notamment à cause de l'entrée de nouveaux acteurs dans la filière et de l'effritement de la cohésion de certains pans des corporations (commerçants).

- **Règlement au comptant partiel :** L'acheteur effectue un paiement au comptant partiel, souvent plus de 50% du prix total. Les deux parties s'entendent, en présence des témoins, sur les modalités de remboursement du restant dû. Dans la plupart des cas, ce reliquat est restitué au vendeur lors de la prochaine opération de collecte (plusieurs semaines après).

À la différence du règlement à crédit, cette modalité a l'avantage de permettre au vendeur de disposer immédiatement de liquidité pour continuer la collecte des animaux⁵⁹. En outre, elle permet de minimiser le risque en cas de non respect des engagements. Elle ouvre également la possibilité à l'acheteur de mieux adapter ses achats par rapport à la demande, malgré ses limites financières. Grâce au comptant partiel, le champ du possible s'ouvre vers des affaires inaccessibles en volume⁶⁰.

⁵⁸ Nouvelles technologies de l'information et de la communication. Face à cette évolution, après la disponibilité de téléphones portables et de recharges adéquates sur les marchés, la présence de terminaux internet sur les lieux de commerce devient de plus en plus d'actualité ; changement inimaginable il y a seulement quelques années.

⁵⁹ Notamment la couverture de l'essentiel des frais et des diverses dépenses prévisibles.

⁶⁰ N'oublions pas que les retraits déplacés par les banques sont des opérations marginales, malgré l'agglomération de certains réseaux qui se consolident (EcoBank qui absorbe BACD, par exemple). La lourdeur des procédures formelles et la faible confiance au système bancaire classique pèsent dans les mémoires. Or, l'insécurité représente un facteur de risque dans le transport de fonds conséquents. La diffusion d'armes à feu se généralise depuis plusieurs décennies et ce, au-delà du Nigeria. Ce fait constitue incontestablement un handicap au transport de fonds et donc une entrave à l'exercice de la profession de commerçant grossiste. Celle-ci doit imaginer de nouveaux espaces relationnels activant des montages financiers parcellisés (une partie au comptant et un ou même plusieurs prêts relais informels, avec des garanties sur stock d'autres produits (formes de warrantage en

En cas de non respect des engagements, les acteurs de la filière utilisent un certain nombre de voies de recours. Le choix de telle ou telle voie de recours dépend surtout de la gravité du litige :

- **Règlement direct à l'amiable entre les acteurs :** Elle est notamment utilisée en cas de litige entre les acteurs appartenant au même groupe social ou à la même région, en faisant recours à l'arbitrage par exemple du garant⁶¹ de leur région d'origine.
- **Règlement par arbitrage du président du marché :** La deuxième voie de retour est l'arbitrage du président du marché. Les acteurs ont recours à cette voie lorsque les parties en présence appartiennent à différents groupes, voire même de différentes nationalités. Le président tente d'abord de persuader les parties d'une résolution à l'amiable en fixant par exemple plusieurs échéances successives au fautif pour que ce dernier puisse honorer ses engagements. Lorsque ces tentatives échouent, plusieurs options sont alors possibles :
 - L'atteinte à la réputation avec, à l'extrême, le bannissement collectif. L'information faite sur le mauvais comportement d'un commerçant est utilisée pour les cas de récidive, afin qu'il soit exclu des activités de commerce. Cette mise à l'écart sociale peut soulever des désaccords tenaces entre des communautés, sources de nouvelles tensions.
 - La transfert de l'affaire à la police (cadre civil) mais sans aller à la justice (cadre pénal). Il n'est pas rare de constater que le pénal est activé par la police (pratique illégale) se traduisant par une garde à vue prolongée⁶² dans l'attente du paiement d'une « caution arbitraire».
- **Règlement par arbitrage des autorités publiques (justice) :** Cette voie constitue l'ultime recours utilisé par les acteurs de marché si les autres voies susmentionnées sont épuisées ou lorsque les enjeux financiers sont importants. La procédure peut s'avérer très longue (plusieurs années) et forcément coûteuse. Elle implique généralement la disqualification allant jusqu'à la faillite de l'acteur pénalisé.

4.4. La finition des animaux pour préparer la transaction

Parmi les critères de choix recherchés par les commerçants, le bon état d'engraissement reste un des plus significatifs. Sachant que cette qualité n'est souvent pas obtenue, notamment durant certaines saisons, les commerçants ont tendance à intercaler entre l'achat et la revente de l'animal, une phase de finition afin d'obtenir des meilleurs prix. Ils exercent pour un temps la double fonction de producteurs et de commerçants. La filière se complexifie donc à l'avantage des acteurs

céréales, par exemple). Les gros commerçants à bétail, devant ces contraintes, élargissent les interactions et diffusent le risque pris sur une gamme plus large de produits simultanément (source : entretiens).

⁶¹ Il y a parfois recours à des médiateurs, sortes de facilitateurs comprenant les différentes langues/cultures usuelles. Ces médiateurs représentent des têtes de pont pour la conquête de nouveaux marchés dans des régions plus éloignées ou auprès de campements. Ils sont parfois à l'origine de nouveaux petits marchés de brousse, fonctionnant temporairement (Tabaski), par ex. le cas des marchés près de Ménaka cité à l'atelier.

⁶² Six bergers burkinabés sont ainsi retenus sans jugement depuis plusieurs mois à Abomey auprès des services de l'ordre, d'après les dires de l'association des commerçants de Fada N'Gourma.

intermédiaires. Pour les commerçants, il s'agit d'une étape de valeur ajoutée conséquente. En outre, elle leur offre la possibilité d'une spéculation sur les prix, en cas d'évolution défavorable des cours ou des taux de change sur les marchés terminaux.

La constitution de lots pour l'engraissement est pratiquée tout au long des circuits, c'est-à-dire à la fois au Nord, dans les zones intermédiaires et près de marchés terminaux. Nous avons ici une extension de la pratique de l'embouche. Elle s'exerce tant en brousse qu'en ville. L'urbanité n'exclut pas les pratiques d'élevage, elle les spécialise en fonction des demandes de proximité (voir paragraphe sur l'élevage péri urbain).

Sont concernés à la fois les animaux en trop mauvais état ou les jeunes animaux jugés trop maigres. Généralement, les commerçants profitent de l'opportunité d'un accès avantageux à des résidus de récolte ou à des aliments de bétail tels que les tourteaux de coton et les sous produits de transformation. La phase de finition, qui peut durer trois mois, s'effectue pour cela de manière privilégiée, soit dans les zones agro-pastorales, soit à proximité des lieux où des opportunités d'approvisionnement en d'aliments de bétail existent (sous produits des huileries...).

L'engraissement peut se pratiquer sur des effectifs d'animaux allant de 3 à 30 têtes selon le type d'acteur et la trésorerie mobilisable. À ce titre, les animaux sont généralement confiés à des éleveurs résidents. Les périodes de vente sont essentiellement en août et en septembre. Cette période correspond à une rupture de l'offre causée par les perturbations liées à la saison des pluies. Ces perturbations sont de divers ordres : baisse de fréquentation générale des marchés par les agro éleveurs (mise en place et sarclage des cultures), période favorable à l'engraissement des animaux grâce à une nourriture abondante et à un abreuvement facilité, problèmes d'accessibilité aux marchés pour les camions ou aux commerçants (marchés de collecte saisonniers) induisant une plus faible offre...

Pour l'engraissement/embouche également le système bancaire n'est pas vraiment au rendez-vous des acteurs. De multiples demandes s'expriment mais le risque n'est pas assumé, tant pour les banques commerciales que pour les institutions de micro finance. À l'origine de cette réticence, deux points sont soulevés.

- Le niveau de protection sanitaire relativement faible ne sécurise pas l'institution par rapport à un capital sur pied évidemment fragilisé en cas d'épizooties. La rareté, la non fiabilité des produits de prévention (vaccins, antiparasitaires...) et la faible couverture vétérinaire en milieu rural expliquent en partie cette première réticence.
- Le deuxième point de blocage semble plus subtil. Dans les mentalités courantes, l'élevage ne représente pas un exercice de production moderne. Il n'est pas attractif et même apparaît comme un concurrent caricatural vis-à-vis des acteurs financiers car il symboliserait la forme suprême de capitalisation non financière⁶³. Le modernisme serait donc aux antipodes de la pratique de l'élevage globalement, et même de la transformation de ces pro-

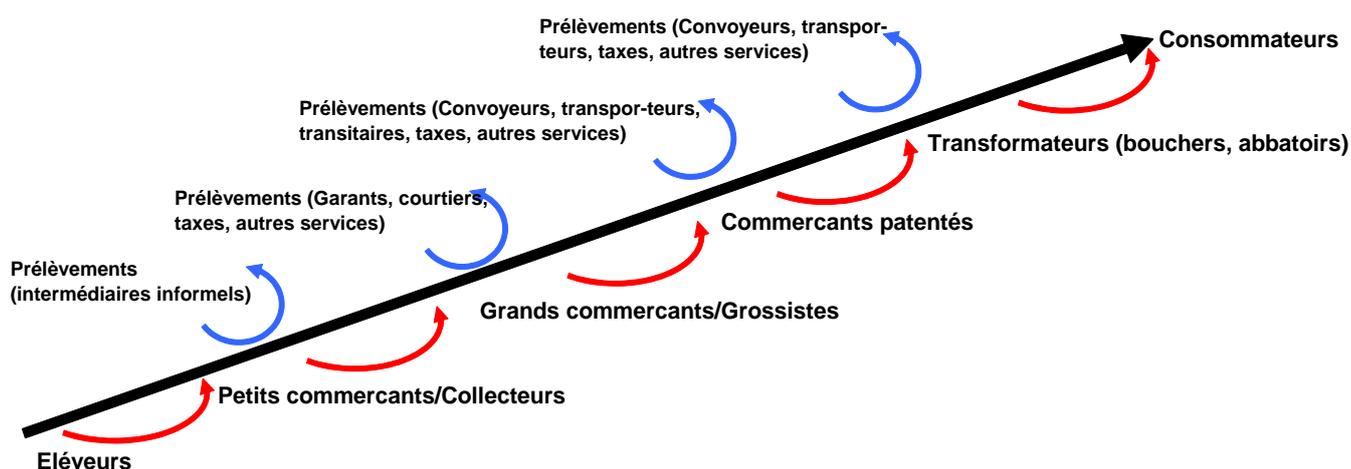
⁶³ Le qualificatif d'élevage contemplatif reste encore évoqué fréquemment par les cadres et les intellectuels de certains services/institutions.

duits⁶⁴. Sans aller jusqu'à l'indexation du secteur, il est tout de même surprenant que des structures s'intéressant à la micro entreprise⁶⁵ négligent un tel secteur, d'autant plus qu'elles se localisent également en ville.

4.5. Répartition des bénéfices de la chaîne de valeur ajoutée

De manière simplifiée, la chaîne de valeur ajoutée de la commercialisation de bétail peut être schématisée comme suit, tout en occultant les transactions parallèles visant à satisfaire la demande locale à chaque échelon de la chaîne de valeur ajoutée.

Figure 7 : Chaîne de valeur de la commercialisation de bétail



Le système d'information des prix (SIM-bétail) étant non opérationnel, nous ne disposons pas d'une base statistique suffisante sur les prix qui pourraient nous permettre d'établir une situation moyenne par couloir de la valeur ajoutée créée à chaque maillon de la chaîne.

L'étude de l'IRAM-LARES de 2002⁶⁶ a étudié la question pour le couloir Est, en choisissant à titre d'exemple ou d'illustration un circuit de commercialisation avec comme départ la zone de Moshodi au Tchad et comme terminal une boucherie à Lagos au Nigeria.

Description du circuit :

- Vente par un éleveur la zone de Moshodi d'un taureau adulte de 380 kg à un collecteur tchadien au prix de 185.000 Fcfa, soit 36.634 Naira⁶⁷.

⁶⁴ Le corporatisme des bouchers et leur fonctionnement en relatif microcosme leur fait véhiculer une image peu favorable vis-à-vis des institutions de micro finance, au-delà des premières déclarations d'intention...

⁶⁵ Cas de PADME au Bénin mais aussi de certaines IMF pourtant à l'origine plus portées vers le milieu rural (Caisse Populaire au Burkina, FECECAM au Bénin...).

⁶⁶ IRAM/LARES, *Le commerce du bétail entre le Nigeria et le Tchad, évolution de la demande nigériane et impact sur l'organisation des circuits de commercialisation tchadiens.*

- Acheminement à pied à Maïduguri pour une revendre immédiate à un commerçant nigérian à hauteur de 58.000 Naira, soit 292.900 Fcfa.
- Acheminement en camion à Lagos pour une revente immédiate à un boucher au prix de 73.000 Naira, soit 368.650 Fcfa.
- Le boucher procède à l'abattage, la découpe et la mise en vente au détail de l'animal. La valorisation finale de l'animal (vente de la viande au détail + cinquième quartier et abats) est de 381.699 Fcfa soit 75.584 Naira.

La répartition de la valeur ajoutée a été calculée sur la base d'une consolidation des comptes d'exploitation de chaque agent intervenant sur la chaîne. Tous les coûts et marges ont été ramenés à une base unitaire, bien que l'achat puisse se faire en lot ou individuellement et que l'acheminement à pied se fasse en troupeau et que le transport en groupe (camion).

Le tableau ci-après présente les détails de la répartition calculée de la valeur ajoutée obtenue par ce circuit.

Tableau 3 : Répartition des revenus par type d'acteurs entre les stades collecte et boucherie sur le circuit Moshodi (Tchad) – Lagos (Nigeria)

	FCFA	Naira	% valeur finale
Valorisation de l'animal stade boucherie à Lagos	381 699	75 584	100%
Prix achat animal stade éleveur	185 000	36 634	48%
Revenus autres acteurs	90 288	17 879	24%
<i>Etat : Taxes officielles</i>	21 912	4 339	6%
<i>Agents de l'Etat : Taxes informelles</i>	16 519	3 271	4%
<i>Salaires et rémunérations</i>	32 369	6 410	8%
Charges directes	19 489	3 859	5%
<i>Achat aliments, transport</i>			
Marge commerçants	106 411	21 071	28%
<i>Collecte - Maïduguri</i>	49 931	9 887	13%
<i>Maïduguri - Lagos</i>	48 632	9 630	13%
<i>Boucherie</i>	7 848	1 554	2%

Ainsi, on constate que :

- 48% du prix final de l'animal revient à l'éleveur ;
- 47% du prix aval, comprenant les marges, salaires, taxes officielles et informelles ;
- 5% sont constitués des consommations intermédiaires (aliments fourragers pour les animaux en transit et sur les marchés) et les services (transport en camion).

Les marges consolidées se montent à 28%, dont :

- une très faible part (2 %) étant détenue par les détaillants bouchers ;
- 13 % reviennent au collecteur initial ;

⁶⁷ À cette période, le taux de change était de 5,05 Fcfa pour 1 Naira sur le marché de Maïduguri ;

- 13 % sont obtenus par le commerçant ayant acheminé l'animal à Lagos ;
- Les taxes officielles et informelles représentent 10% de la valeur finale de l'animal à Lagos.

5. Les pratiques « alternatives » de la commercialisation du bétail

Le marché en Afrique de l'Ouest est un lieu privilégié où de nombreux acteurs se mettent en scène, à l'image d'un théâtre. Sur un même lieu, la convergence entre une volonté d'effectuer une transaction commerciale permise par des rencontres humaines, plus ou moins anticipées, structure ce haut lieu d'expression sociale et commerciale.

Le positionnement des différents acteurs et leurs interrelations qualifient le marché et sa performance commerciale. Les pouvoirs s'observent, se côtoient et s'affrontent. L'enjeu commercial se double d'un enjeu social. En effet, même s'il répond aux influences de l'environnement externe, le marché est un tout avec sa logique interne⁶⁸. Dans les grandes diversités observées, plusieurs dimensions sont à considérer.

L'histoire de chaque marché éclaire la situation actuelle et le positionnement de chaque acteur. Par exemple, la prépondérance du rôle des intermédiaires dans certains marchés s'explique par l'accumulation d'acquis antérieurs⁶⁹. Des corporations telles que celles des bouchers se sont progressivement mises en place et affirment clairement une domination en matière de gestion publique (par ex. marché de Parakou). Par ailleurs et plus récemment, l'avènement de la décentralisation superpose la présence et l'influence d'un nouvel acteur de taille que représente la collectivité décentralisée sur ces logiques historiques. La lecture d'un marché doit donc être résolument chronologique⁷⁰.

Les grands ensembles sociaux doivent pour s'exprimer aller à la rencontre des autres groupes afin de rechercher la complémentarité dans l'échange marchand. Le marché reste le lieu de prédilection pour cette rencontre. Chaque groupe met en scène ses valeurs et les codes sociaux qui le

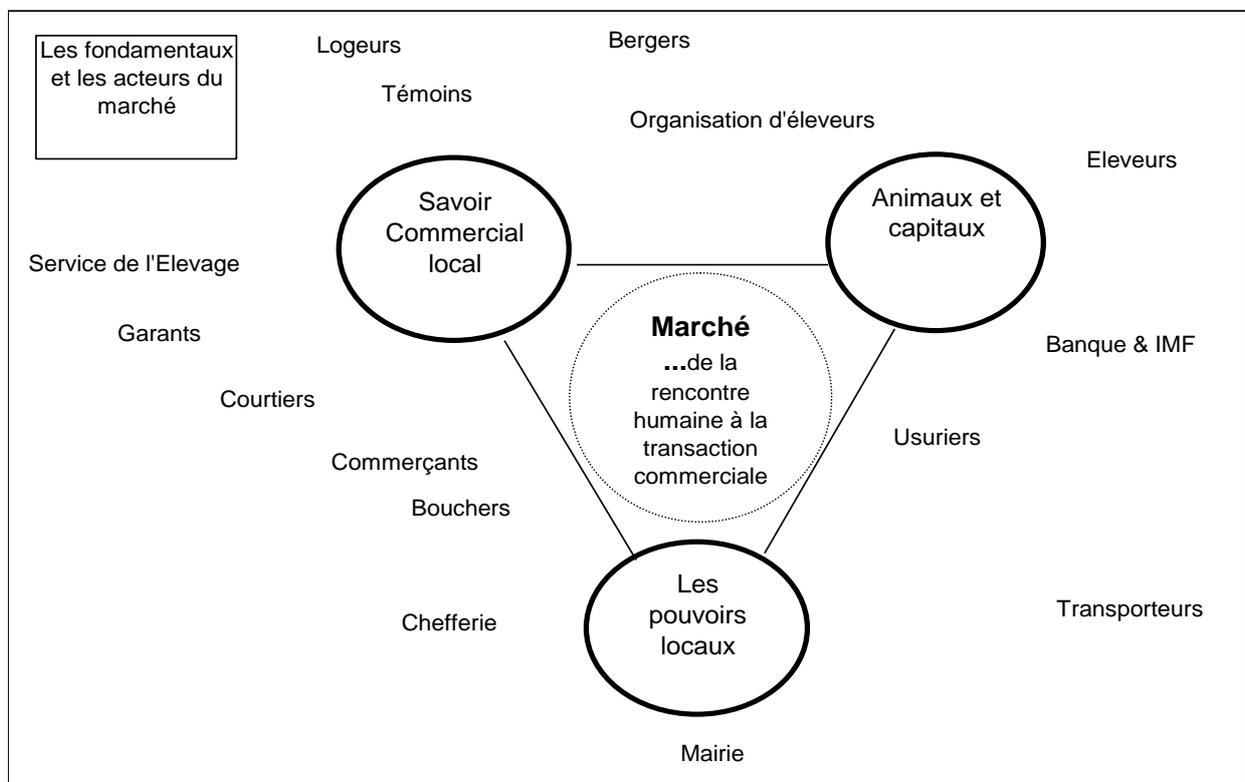
⁶⁸ Notamment dans le cadre de l'approche théorique du marché contractualisé (voir infra).

⁶⁹ Le président d'une faïtière béninoise d'éleveur souligne que dès la mise en place des marchés d'État, les *dillali* ont su progressivement établir leur domination et leur légitimité. Au Burkina, le commerce de la cola a fait émerger durant l'époque coloniale certains marchés avec des acteurs capables de converser avec plusieurs groupes sociaux de sphères linguistiques éloignées. Certains de ces *dillali* ont investi le commerce d'animaux. Leur lignage a légitimé puis maintenu cet acquis. Certains affirment posséder une partie du territoire du marché (affirmation soulignée à Fada N'Gourma).

⁷⁰ En résumé quatre grandes époques historiques peuvent se retrouver dans les différents pays francophones : (1) les marchés anciens d'avant la colonisation situés à la croisée des axes de transhumance et des chemins de pèlerinage, (2) les marchés activés lors de l'époque coloniale sur les comptoirs et les marchés de la cola, (3) les marchés stimulés par les nouveaux États (routes goudronnées, usines de transformation...) et (4) les marchés récents plus ou moins stimulés par la mise en œuvre de la décentralisation et la recherche de recettes locales. L'*indirect rule* colonial a induit au Nigeria une autre différenciation.

différencient des autres. Au Nord Bénin, le groupe Bariba en mettant en avant le fait que les représentants éleveurs du groupe peul ne doivent pas, selon leur code social, directement vendre leurs animaux ont fait le jeu des *dillali*. Chaque acteur utilise les arguments identitaires pour imposer sa légitimité sur la gestion du marché. La symbolique des codes sociaux reste encore utilisée pour affirmer un positionnement économique et commercial. Il y a lieu d'investir ce pan de connaissances pour comprendre les marchés d'aujourd'hui. Par ailleurs, nous devons préciser que le commerce du bétail reste un monde fortement masculin. Hormis quelques cas marginaux⁷¹, les femmes ne sont pas présentes dans cette activité. Il s'agit là d'un paradoxe d'autant plus que la femme chez certains groupes d'éleveurs (peul en particulier), transmet la propriété de l'essentiel du troupeau.

En regard de l'approche théorique du marché contractualisé, les fondamentaux de chaque marché apparaissent autour de trois pôles que sont la somme **des savoirs sur l'exercice du commerce local**, la réunion des **avoirs** indispensables à l'échange marchand correspondant aux animaux et aux capitaux⁷² et l'expression des différentes facettes du **pouvoir**, mis en scène publiquement sur le marché à bétail. Les différents acteurs, chacun avec leurs atouts et les rôles qui leur sont assignés par le code social s'activent sur un ou plusieurs de ces pôles afin de concrétiser la ou les rencontre(s) en transaction commerciale.



Sources : Guibert (IRAM) Interprétation personnelle de la théorie du marché contractualisé en Afrique de l'Ouest

⁷¹ Une femme *dillali* est mentionnée au marché de Baleyara au Niger, (Guibert, 2006).

⁷² Hormis le cas du troc qui reste toutefois courant avec notamment les céréales.

5.1. Remarques sur les différents types de marchés

5.1.1. Le marché traditionnel

Il y a une forte tendance à opposer les qualificatifs de marché traditionnel et de marché moderne notamment dans le vocabulaire employé par des agents des projets de développement. Le marché traditionnel ne présente pas, ou peu, d'équipements et n'est généralement pas clôturé. Ce point reflète la difficulté qu'éprouvent les nouvelles collectivités décentralisées à percevoir les taxes auprès de récalcitrants. On parle également d'absence de règles dans les marchés traditionnels, ce qui est totalement faux. Les règles sur ces marchés laissent la place légitime à l'oralité traditionnelle et à la connaissance qu'ont certains individus de l'ensemble des acteurs. Les marchés traditionnels apparaissent également non sécurisés à cause de l'usage exclusif de cette oralité. Nous conviendrons donc que certains marchés visités lors de notre mission (Pouytenga, Gabi par exemple) sont des marchés traditionnels (voir annexes). Ils présentent très peu d'équipements et ont que très peu de supports écrits dans les transactions effectuées. La gestion est encore exprimée par une forme ancienne avec un conseil de sages, proche ou même partie prenante de la chefferie.

5.1.2. Les marchés dits modernes ou sécurisés

5.1.2.1. Le marché en gestion privatisée

La collectivité décentralisée délègue une partie de la gestion à un prestataire. Cette délégation est normalement officialisée sur la base d'un contrat écrit de prestation de service avec un professionnel. En outre, la délégation peut être plus ou moins globale. Toutefois, le prestataire n'est pas sensé représenter les usagers mais doit plutôt fournir une compétence professionnelle pour la collecte des recettes et l'entretien de l'infrastructure. En contre partie, il est tenu de payer un bail à la collectivité décentralisée qui l'emploie. Le surplus dégagé représente un bénéfice pour la prestation de service qui est rendue.

5.1.2.2. Les marchés en gestion collective

En préambule, nous soulignons que la terminologie de marché en co-gestion ou en autogestion ne revêt pas toujours la même signification selon l'acteur questionné. La collectivité territoriale rétrocède la gestion du marché à une institution créée pour l'occasion. Cette institution est sensée représenter une partie ou la totalité des acteurs courants du marché. En outre, elle poursuit une action d'intérêt collectif.

Mais plutôt qu'une typologie délicate sur un si faible échantillon (n=9 marchés situés dans 3 pays), nous nous sommes attachés à qualifier le positionnement des différents acteurs et les dynamiques en présence. Pour cela en annexe est présentée une fiche pour chacun des neuf marchés analysés. Elle met en exergue d'une façon symbolique les interrelations⁷³ et les jeux d'acteurs que nous avons pu identifier en premier analyse avec les partenaires rencontrés (projets, organisations paysannes, collectivités, associations corporatistes et acteurs financiers).

⁷³ L'épaisseur des traits dénote l'intensité des relations.

5.2. Les marchés autogérés ou cogérés

Ces marchés, à la base desquelles souvent⁷⁴ un investissement dans les infrastructures est préalablement effectué, sont gérées par une organisation des producteurs ou un comité de gestion. L'organisation, avec adhésion annuelle, regroupe l'ensemble des acteurs principaux concernés (éleveurs et agro pasteurs, bouchers, commerçants, témoins, chargeurs...). Les transactions s'opèrent directement entre les acheteurs et les vendeurs. Les prix pratiqués sont donc sensés être plus transparents du fait de cette relation directe affichée. Les intermédiaires ne sont pas complètement supprimés, mais se cantonnent à la fonction de témoins. Ils authentifient les transactions pour les deux parties. À ce titre, ils reçoivent une petite rémunération fixe par transaction authentifiée. Ce n'est donc pas la suppression d'un maillon de la chaîne mais plutôt la restriction du rôle⁷⁵ que l'ancien intermédiaire assumait.

Les marchés autogérés disposent d'un statut légal et d'un certain nombre de documents (tickets de transaction, reçus...). Les acquis en la matière sont significatifs. Pour le technicien, les comptes sont plus transparents. Nous n'avons toutefois pas vu d'outils qui s'adaptent aux vendeurs, qui sont pour la plupart des analphabètes⁷⁶. Sur chaque transaction, une taxe est prélevée, permettant le développement du marché (infrastructures, services)⁷⁷.

Il y a lieu de souligner que certains marchés deviennent incontestablement des pôles de développement local. En effet, ils ne se limitent plus à l'amélioration du seul secteur de l'élevage dans la proximité du marché. Au Bénin, l'existence d'une dizaine de marchés autogérés a permis la construction de douze écoles reconnues (et de cinq communautaires). Nous ne sommes plus là au stade de l'expérimentation mais plutôt à celui de la consolidation et de l'élargissement. Au niveau national, les directives de la politique rurale prônent même ces types de marchés comme exemple de modernisation de marchés ruraux et donc de fiscalité locale offensive et assainie.

Sans être systématique, ces marchés davantage participatifs en terme de gestion sont influencés, voire clairement créés par des organisations de producteurs avec l'appui de financements externes. Dans les cas d'école visités au Nord Bénin, il s'agit davantage de création de marchés que de transformations de marchés anciens. La gestion de ces derniers se révèle souvent verrouillée et

⁷⁴ Souvent mais pas toujours ! Une majorité de marchés autogérés du Nord Bénin ne situent pas l'investissement comme un préalable. C'est un point fondamental qui explique peut être en partie leur réussite. L'objectif premier est d'augmenter durablement le revenu du producteur. Par la suite, les bénéfices induits par la croissance commerciale et l'assainissement de la gestion du marché doivent permettre le financement d'infrastructures (clôtures, parcs, puits, quai de chargement, ombrage, logements de passage, boutique vétérinaire). Par contre, seul le marché de Fada N'gourma offre le service financier formel sur le lieu même du marché (guichet journalier de Ecobank).

⁷⁵ Le président de l'ANOPER au Bénin, à l'origine des marchés autogérés, estime que *les intermédiaires ne doivent pas changer de peau mais plutôt troquer leurs habits de prestige contre de habillements de gens ordinaires*.

⁷⁶ C'est peut être une limite des marchés autogérés dont les gestionnaires doivent envisager des efforts pour faire vivre davantage la collégialité lors des assemblées annuelles. Le recours à un outil d'explication des comptes de manière à mutualiser les décisions reste le seul véritable moyen de traduire en pratique l'autogestion envisagée. Cette dernière garantira la durabilité en cas de crise majeure du système mis en place (retrait de l'encadrement, crise économique, malversations, corruptions, politisation...). L'autogestion est un cheminement de longue haleine par son caractère formateur et non une recette méthodologique...

⁷⁷ Djegga Demmon, *Les marchés de bétail autogérés : le cas de l'UDOPER au Bénin*.

donc les gestionnaires actuels sont réfractaire à tout changement. Selon les tenants des marchés autogérés, leur évolution sera plus longue en subissant par effet collatéral la concurrence des marchés émergents de collecte et de regroupement.

Parfois, le changement de lieu même du marché, imposé par l'urbanisation rendant incompatible la forte présence d'animaux en son centre, induit des évolutions et redistribue les cartes de la gestion avec l'arrivée des collectivités territoriales. Toutefois, les enjeux financiers de certains marchés sont si importants que tout est fait pour bloquer des évolutions allant dans le sens d'une meilleure gouvernance (transparence des comptes et affichage des résultats réels).

L'analyse bibliographique et les entretiens de terrain soulignent que le prix d'achat aux producteurs est incontestablement majoré dans ces types de marchés. L'essai de quantification du gain reste imprécis mais oscillerait de 15 à environ 70% en sus. Des cas encore plus généreux sont cités dans les interviews (+ 120%). En tout état de cause, personne n'affirme que les prix aux producteurs sont minorés dans ces marchés, bien au contraire. Il y a lieu de considérer donc que les marchés bien gérés influencent positivement la part du revenu que perçoit l'éleveur lors des transactions. Il est donc intéressant de souligner que l'investissement d'un conseil sur les marchés influence plus en amont les prix dans la chaîne.

En guise de réponse à ces changements, il a été observé au Bénin que certains couples d'intermédiaires/commerçants de proximité s'opposent à cette autogestion en écartant ces marchés innovants de leur circuits et même en induisant des campagnes de contre information⁷⁸. Certains monopôles/oligopoles sont donc ébranlés par les changements induits. C'est un indicateur de taille.

Mais parallèlement, quatorze commerçants de Cotonou ont pris contact avec le réseau des marchés autogérés du Nord Bénin pour obtenir des groupages significatifs de produits homogènes. Ces marchés alternatifs captent donc à la longue des nouveaux opérateurs grâce à la transparence des affaires mais aussi aux facilités de service qu'offrent les infrastructures (chargement et déchargement, accès camions, abreuvement, logement, entre autre).

5.3. La vente groupée testée par les structures faîtières des organisations paysannes

Cette forme d'organisation de la commercialisation de bétail passe par le regroupement d'animaux prêt pour être commercialisés par un groupe d'éleveurs dans les zones de départ, à l'occurrence la zone sahélienne ou soudanienne. Ce regroupement d'animaux appartient à une seule structure faîtière qui vise à un acheminement conjoint et direct vers les marchés terminaux, sans passer par une structure de marché intermédiaire quelconque. Cette forme d'organisation nécessite des négociations préalables avec des grossistes dans les marchés terminaux, à la fois sur la quantité, la date de livraison et le prix.

⁷⁸ Information notamment recueillie à Kokibouri mais rencontrée sur d'autres lieux auparavant.

Des tests ont été menés au Niger. Cette expérience a été par exemple conduite en 2002 par un GIE mis en place par plusieurs groupements d'AREN du département de Dakoro. L'objectif principal visé par les promoteurs était de contourner toute la chaîne d'intermédiaires qui les empêchent de vendre directement leurs animaux sur les marchés du Nigeria. Ainsi, après avoir formalisé leur structure (avec l'appui de l'AREN), ils ont sollicité l'appui de deux structures coopératives sœurs du Nigeria (*Farmers cooperative consult* et *Mieti Allah*). Les deux tests réalisés n'ont pas été probants. Les éleveurs ont eu beaucoup de difficultés à négocier des prix acceptables. Il apparaît difficile à un collectif d'être suffisamment réactif face au marché. L'exercice du commerce exige un savoir-faire dans l'estimation, de l'anticipation et de la finesse de jugement. Il s'agit d'enseignements relevés lors d'entretiens⁷⁹.

Au Mali et sur d'autres terrains, des formes alternatives d'échange ont été testés notamment dans le cadre du troc entre du riz de Niono (coopérative de producteurs) contre des animaux de la région de Kidal (association d'éleveurs). Le programme Afrique Verte a œuvré dans ce sens durant de longues années. Il y a lieu de reconnaître que l'émancipation des organisations paysannes en matière commerciale n'a pas été au rendez-vous, même si des succès ponctuels ont permis d'espérer.

Au Burkina Faso, les rares opérations dont nous avons eu témoignage (cas de l'UGVO et du CRUS) se sont également plutôt soldées par des échecs, du fait d'une connaissance trop peu complète des rouages et la non sincérité des négociations préalablement menées.

En terme de bilan et d'enseignements, les idées forces qui se dégagent de ces expérimentations résident principalement dans le fait que si l'initiative est séduisante, sa mise en œuvre reste délicate. Chaque acteur de la scène du marché correspond à un métier. Il requiert un savoir spécifique qui reste difficilement transférable auprès d'un autre acteur. Les producteurs regroupés ont souvent un temps d'étude et de réaction sur un achat trop long par rapport au commerçant. Le commerce reste une opération solitaire, pragmatique, presque instinctive notamment dans la spontanéité d'acheter ou pas et surtout dans l'estimation du prix en deçà duquel il devient opportun d'acheter immédiatement. De plus, pour percer dans le milieu du commerce, les producteurs organisés sont souvent confrontés à des entraves issues de la corporation des commerçants qui voient d'un mauvais œil la remise en cause de leur existence professionnelle par de nouveaux rouages.

5.4. La transformation locale des produits carnés sur les lieux de regroupement

Plusieurs pratiques de filières courtes s'observent dans le cadre de la transformation en viande séchée (kilitchi). Les marges obtenues par les transformateurs sont significatives (100 à 150% par rapport à une vente classique). Pour le producteur vendeur, la demande reste faible et donc n'induit pas une augmentation de la valeur ajoutée. Il ne se livre pas lui-même à l'exercice de cette

⁷⁹ Ganda Ousseini, 2009, rapport de mission de terrain de la présente étude.

transformation. Celle-ci concerne généralement des animaux non transportables ainsi que des surplus d'abattage liés au marché local de distribution. Cette transformation mériterait toutefois d'être investie.

5.5. L'abattage et la vente de carcasse sur les lieux de regroupement.

Au Burkina Faso, il s'agit d'une orientation de la politique du secteur. La création d'infrastructures (abattoir, chambre froide de maturation et chaîne du froid) est envisagé auprès de certains grands marchés. Les arguments avancés soulignent la rétention au niveau national d'un pan de la marge globale ainsi que la valorisation locale du 5^e quartier que cela impliquerait. Toutefois, ces perspectives sont encore à l'état embryonnaire. Les difficultés de valorisation de l'abattoir de Ouagadougou soulignent les défis d'une telle politique. De plus, les filières traditionnelles montrent que le passage des frontières (CEDEAO) est problématique. Dans le cas des carcasses, il faudrait vraiment qu'un certain nombre de contraintes soient levées pour attirer les investisseurs dans ce type de perspective.

6. Résumé : Les grands enjeux dans la commercialisation du bétail

6.1. Sécuriser le commerce du bétail régional dans un contexte mondial imprévisible

Il ressort des investigations que le marché mondial des produits animaux est dans une tourmente dont il est difficile de prévoir l'évolution dans le court et le moyen terme. La dérégulation successive des marchés, puis la succession à la fois des périodes de croissance spectaculaire, mais aussi de chute libre à l'instar de la crise financière du moment, rend la situation des prix, de l'offre et de la demande extrêmement imprévisible et donc volatile.

Pour le commerce régional de bétail, l'enjeu consiste à sécuriser la place des productions intérieures par une véritable politique de protection. Avec une moyenne de 5 % de droit de douane seulement, les dispositions du Tarif Extérieur Commun de l'UEMOA/CEDEAO en vigueur sont peu propices à la protection de la production régionale. La forte poussée des importations de produits animaux, notamment de la viande de volaille, est largement imputée à la faiblesse de cette politique de protection tarifaire.

Les processus politiques d'intégration au niveau de l'UEMOA et la CEDEAO, ainsi qu'au niveau de la CEMAC, devant permettre de créer des conditions favorables pour le commerce intérieur, paraissent lourds, d'autant plus que les mesures adoptées ne se traduisent généralement pas en une réalité perceptible pour les producteurs et les commerçants. Sur ce plan, les acteurs de la société civile devront multiplier les efforts de plaidoyer dans le but de promouvoir un libre échange régional (tant pour les intrants que pour les extrants en matière de production et de commercialisation du bétail). L'enjeu est donc de mener à bout les négociations autour de la création d'une cinquième bande tarifaire à 35 % et d'y loger les produits animaux susceptibles d'être concurrencés par les importations d'origine européenne ou américaine.

6.2. Satisfaire la dynamique de la demande régionale par la production domestique

La demande régionale en bétail tirée par les pays côtiers comme le Nigeria, la Côte d'Ivoire et le Ghana, se présente en dynamique constante, compte tenu de la démographie et de l'urbanisation galopante ainsi que de l'amélioration du pouvoir d'achat. En dépit d'une croissance incontestable, la production domestique ne semble pas parvenir à satisfaire cette demande en augmentation. De ce fait, des parts de marché sont progressivement perdues et se traduisent par des importations croissantes de produits animaux (volailles, abats, produits halieutiques, en provenance de l'Amérique du Sud et de l'Europe).

Cette conquête est d'autant plus menaçante que sur le plan des prix, la production intérieure ne peut pas concurrencer ces produits d'importation, qui, ramenés au kg, ne se situent parfois qu'à 50 % du prix de vente des produits intérieurs.

La politique régionale ne doit donc pas se limiter aux mesures protectrices vis-à-vis des produits d'importation seulement. Elle doit également être incitatrice vis-à-vis de la production intérieure. Afin de maintenir, voire reconquérir des parts de marché perdus dans le commerce régional, la production intérieure doit devenir plus performante, aussi bien en termes de qualité des produits commercialisés, qu'en termes de réactivité et de flexibilité de l'offre. À ce titre, les conditions cadres pour la production et la commercialisation du bétail doivent être favorables : accès aux ressources pastorales, conditions de circulation des troupeaux, disponibilité/accessibilité des aliments de bétail, fluidité des transactions et des opérations administratives, etc.

6.3. Réduire les tracasseries administratives persistantes malgré les avancés en matière d'intégration régionale

En dépit de l'amorce de la construction de la zone de libre échange au niveau de la région de l'étude (CEMAC, CEDEAO, UMEOA), les échanges de produits agro-alimentaires sont sujets à de multiples obstacles aussi bien tarifaires que techniques. Les défaillances, cristallisées notamment par la corruption des corps de contrôle techniques et sécuritaires, limitent la transparence du marché. Elles grèvent également les coûts de transaction.

Du côté des commerçants, la réaction n'est pas non plus de nature à assainir les pratiques : passage frauduleux des frontières, minoration de la déclaration des effectifs, relations ambiguës avec les agents administratifs, etc.

L'enjeu pour les acteurs d'appui est donc d'œuvrer dans le sens d'une application réelle du principe de libre échange, pour lequel toutes les dispositions institutionnelles ont été pourtant prises, couplée à la suppression des pratiques de prélèvement « parasite » illicite.

6.4. Améliorer l'organisation du commerce régional du bétail tout en valorisant les atouts de l'organisation traditionnelle

L'organisation de la filière de commercialisation du bétail relève d'une coordination complexe et ancienne, dans laquelle des réseaux sociaux, familiaux et religieux jouent un rôle fondamental. Organisés de cette manière, les commerçants parviennent à imposer un certain nombre de règles au travers desquels ils contrôlent le fonctionnement de la filière mais ils garantissent également son efficacité⁸⁰.

La vitalité des réseaux permet une maîtrise plus ou moins parfaite de l'information. La connaissance porte à la fois sur l'ampleur et les caractéristiques de la demande dans les différents marchés, mais aussi sur la connaissance des stocks d'animaux disponibles (et leur état corporel) dans les différentes aires de stationnement tout au long des circuits d'approvisionnement.

Les nouvelles technologies jouent un rôle majeur dans le phénomène. L'avènement de la téléphonie mobile permet par exemple de connaître dorénavant de manière instantanée les caractéristiques de la demande sur les marchés de consommation. De la même façon, il permet de mieux y répondre en termes d'organisation des approvisionnements et des prêts relais informels.

Pour s'impliquer dans le commerce du bétail, le système traditionnel en place impose comme préalable l'appartenance à un des réseaux commerçants existants ainsi que l'adhésion à leurs règles communes. Les réseaux disposent des multiples tactiques contre l'irruption de nouveaux acteurs importants ou l'introduction de nouvelles pratiques commerciales sont considérées comme autant de sources de perturbation dans le fonctionnement des marchés. On a vu comment l'organisation des éleveurs et la mise en place de marchés autogérés au Bénin a bousculé le fonctionnement ancien. Des résistances ont vu le jour dans ce qui est perçu comme une remise en cause de la main mise d'une corporation⁸¹ sur les prix pratiqués.

Il faut toutefois avouer que le commerce du bétail à l'échelle régionale reste une opération à haut risque, qui rend difficile l'immixtion de nouveaux acteurs. La profession témoigne d'un grand nombre de faillites face à la réussite spectaculaire de quelques uns⁸². Ces opérations comportent des risques de nature variable, qui affectent la rentabilité économique du commerce de bétail, tels que (i) la grande volatilité des prix dans le temps et entre les marchés, (ii) les coûts de transport imprévisibles, causes liées aux pratiques frauduleuses de taxation (iii) l'insécurité persistante sur tous les circuits (vols d'animaux, attaque de commerçants, accidents), etc.

⁸⁰ Il ne faut pas tomber dans une diabolisation des commerçants qui se rencontre parfois dans les projets de développement préoccupés par la lutte contre la pauvreté. Les commerçants sont indispensables au processus marchand. Par contre, une certaine concurrence entre eux doit garantir l'établissement d'un prix d'achat justement rémunérateur pour le producteur.

⁸¹ Parfois des commerçants grossistes à forte assise financière, également des bouchers (importance des lignages et de la symbolique que représente la profession dans le corps social) mais aussi des commerçants patentés à l'export.

⁸² Certains sont maintenant à la tête de véritables multinationales alors qu'ils ont parfois commencé dans leur prime jeunesse comme simples bergers convoyeurs de troupeaux (M. Kanassi, par exemple entre le Mali et la Côte d'Ivoire).

Cependant, malgré leur savoir-faire, les réseaux des commerçants existants ne sont pas non plus à l'abri des risques. Les cas sont fréquents où des commerçants, ayant perdu leurs capitaux, ont enregistré des pertes importantes ou accumulés des dettes et ont été amenés à la faillite.

L'entrée dans le commerce du bétail s'avère donc un choix risqué pour les nouveaux acteurs, dans la mesure où ceux-ci ont peu d'expériences en la matière et ne bénéficient pas d'un savoir-faire suffisant. Les expériences peu concluantes de négociation directe entre les producteurs organisés et les bouchers terminaux sont là pour nous le rappeler. Le risque que leurs opérations commerciales ne soient pas rentables reste très élevé.

L'organisation traditionnelle de la filière de commercialisation qui s'est affirmée dans l'histoire récente n'est toutefois pas sans faille. Les mécanismes de transaction tels que décrits ne se révèlent pas toujours opérants, lors de la transmission notamment des animaux entre des personnes n'appartenant pas aux mêmes réseaux (par ex. entre grossistes du Nord et bouchers du Sud). En outre, le système doit faire face à des nombreuses évolutions qui tendent à les déstabiliser, telles que celle de l'entrée progressive de nouveaux acteurs dans la scène commerciale. Ceux-ci utilisent des pratiques différentes créant des états concurrentiels et posant comme principe la prédominance progressive des paiements au comptant.

S'il faut alors parler d'enjeu, il s'agira d'accompagner la transformation progressive du système de coordination actuelle afin que la filière reste performante, tout en valorisant au maximum les mécanismes du système traditionnel ayant fait preuve d'efficacité.

6.5. Améliorer la gouvernance des échanges au niveau local

On ne peut pas faire fi de l'émergence des organisations d'éleveurs et leur volonté de s'impliquer dans la commercialisation du bétail. Cela traduit une préoccupation d'augmentation de revenus des producteurs. Cela dénote également que les organisations veulent conquérir la place qu'elles méritent dans la gestion des affaires collectives (collectivités décentralisées). Fortes de leur légitimité grâce au poids fiscal des éleveurs, leurs représentants prétendent influencer davantage les organes issus de la décentralisation. Les exigences du pastoralisme chevauchant sur plusieurs collectivités et l'échelle des flux d'animaux sur deux ou trois pays ont écarté les éleveurs de la gestion des villes. Il faut donc trouver un savant dosage entre une assistance en conseils auprès des organisations professionnelles et un appui-conseil auprès des collectivités décentralisées, situées dans la sphère commerciale du commerce de bétail.

L'intervention devra donc apparaître comme un appui cherchant à favoriser des instances périodiques de rencontres entre les différents acteurs du marché, y compris les organisations professionnelles faitières. L'espace de concertation à stimuler doit démocratiser davantage les débats citoyens (gestion du marché, choix des investissements sur budget propre, représentativités des acteurs, performances économique, recherche de partenaires externes).

6.6. Renforcer le positionnement économique des petits éleveurs dans la chaîne de valeur

Il a été démontré que les élevages extensifs, notamment les élevages majoritaires de petite et moyenne taille, sont très faiblement orientés vers une logique de marché, dans le sens où ils ne vendent des animaux généralement que pour pouvoir acheter les denrées de première nécessité. Les animaux sont souvent vendus dans de mauvaises conditions et ne font rarement l'objet d'un prix élevé. Ce sont donc plutôt les commerçants qui font les gains de valeur ajoutée en remettant en état sur une courte période ces animaux faibles acquis à bas prix.

Le problème se situe au niveau des marges de manœuvre réduites des éleveurs pauvres, ce qui rend difficile tout comportement d'anticipation afin d'obtenir des taux d'échange « bétail – céréales » plus favorable. C'est ainsi que les éleveurs se transforment constamment en victimes d'un système de marché, contrôlé par les détenteurs des capitaux que sont les commerçants, qui parviennent par là à exercer un contrôle sur les prix négociables.

L'enjeu principal pour les éleveurs est alors de freiner, à leur niveau, le processus de paupérisation, qui consiste au déstockage progressif de leur capital bétail afin de regagner une certaine prospérité minimale. Cette posture leur permet, à travers des comportements d'anticipation, l'acquisition d'une certaine maîtrise de leurs actes commerciaux.

7. Quelques pistes possibles d'intervention pour la SNV

7.1. Appuyer les petits et moyens éleveurs dans la mise en œuvre des stratégies de viabilisation de leur économie domestique

Tel que démontré à travers l'étude, il existe une forte corrélation entre la situation socio économique des ménages d'éleveurs et leur capacité de vendre leurs animaux dans des bonnes conditions. Le renforcement du positionnement des éleveurs dans la chaîne de valeur passe donc nécessairement par un travail en amont de la filière, c'est-à-dire au niveau du fonctionnement interne de l'économie domestique, notamment en ce qui concerne les mécanismes d'approvisionnement et de commercialisation.

Les possibilités de renforcement se situent à deux niveaux :

- (i) Développement des stratégies de diversification de revenus, afin de minimiser la mainmise sur les noyaux reproductifs des troupeaux ;
- (ii) Développement des mécanismes d'anticipation dans les échanges, afin d'obtenir des meilleurs taux d'échange et de minimiser ainsi le déstockage prématuré.

L'anticipation de l'évolution des prix peut être dans les deux sens :

- (i) De vendre le bétail en un moment où les montants obtenus ne peuvent pas être immédiatement réinvestis dans l'achat des céréales. Le problème de « stockage intermédiaire » des fonds se pose alors ;
- (ii) De rechercher un financement intermédiaire pour financer les approvisionnements en céréales au moment des prix favorables, en attendant le moment opportun pour la commercialisation du bétail ;

L'exemple dans l'encadré ci-après, tiré de la zone de Gorom Gorom de Burkina Faso, relevant de l'initiative propre des éleveurs concernés, permet de montrer que le développement de tels mécanismes n'est pas complètement irréaliste.

Un groupe d'éleveurs, gravitant autour de la ville de Gorom Gorom/Burkina Faso, met sur le marché un grand nombre de taureaux vers le mois d'avril, au pic du prix, et achète avec les recettes des greniers entiers ou des camions entiers de mil au mois de novembre, donc après les récoltes. Entre les deux périodes, l'argent est, d'une part, placé dans les circuits monétaires informels auprès des grands commerçants de la ville de Gorom Gorom, pour procurer un certain intérêt. Il est, d'autre part, réinvesti dans des génisses ou des veaux au début de la saison pluvieuse, au moment où ceux-ci sont massivement mises sur le marché. Ces animaux sont, soit revendus en octobre, avant l'achat des céréales, mais parfois aussi gardés pendant deux ans, avant d'être revendus.

Les systèmes de financement formels existants (banques, etc.) n'interviennent généralement pas dans les opérations de commercialisation ou d'approvisionnement des ménages. Rares sont également les IMF qui proposent des produits financiers adaptés aux besoins ci-dessus décrits par les éleveurs.

Les mécanismes développés par les projets, ONG ou organisations paysannes, sont souvent focalisés sur la partie céréalière uniquement, à travers des instruments comme les « banques de céréales » ou le « warrantage ». Les expériences ont montré que, dès lors où des capitaux d'une logique de subvention rentrent en jeu pour servir de fonds de roulement permettant d'opérationnaliser ces instruments, les activités sont souvent vouées à l'échec. Les mécanismes ont plus de chances pour être viables, lorsqu'ils relèvent de l'initiative propre des éleveurs, de préférence sur la base des liens familiaux, et moins sur la base d'organisations « modernes » de type coopérative ou associative.

Les expériences dans ce domaine sont plutôt rares. De ce fait, le développement des actions doit nécessairement passer par l'innovation et la recherche d'actions autour des mécanismes opérationnels permettant de relever le défi.

Développer des outils d'analyse du fonctionnement de l'économie domestique des éleveurs afin de démontrer l'enjeu des taux d'échange « bétail - céréales ».

Mener des recherches et des applications avec des groupes d'éleveurs intéressés sur les stratégies d'anticipation de l'évolution des prix.

Appuyer les structures de micro finance dans le développement des produits adaptés aux unités familiales pastorales agro-pastorales petites et moyennes.

7.2. Accompagnement des filières courtes

Ces filières ont tendance à se développer et méritent pour cela une attention particulière, soutenue par une recherche-action innovante.

L'urbanité, la croissance démographique et les changements alimentaires en cours ouvrent de plus en plus d'opportunité pour l'élevage péri urbain. Celui-ci regroupe plusieurs filières qui offrent

des possibilités d'intervention avec une influence forte sur la pauvreté urbaine, située en périphérie des villes de la sous région. Les transformations de viandes locales (séchées, rôties, autres préparations culinaires) sont attendues car elles satisfont de plus en plus des habitudes alimentaires en mutation.

Comprendre et activer l'accompagnement des filières courtes péri urbaines dont la transformation finale des viandes.

En milieu rural à dominante agricole, la pratique de l'élevage par un nombre croissant d'agriculteurs est généralisée dans la bande soudanienne. La recherche de diversification de revenu, afin d'amenuiser les risques et de nouvelles sources de protéines, stimule un élevage intégré aux exploitations (embouches, par exemple). Il préfigure peut être un agro pastoralisme en devenir, présentant des assolements qui intègrent davantage la dimension élevage (plus d'association céréales/légumineuses avec une vaine pâture intéressante et moins de coton). Cette initiative populaire d'intégration de l'élevage favorise aussi des filières courtes hors des marchés classiques. Nous touchons ici une des possibilités d'intervention sur l'économie familiale dans son ensemble par le biais de filières courtes. Le problème d'accompagnement du financement rural s'est certes atténué ces dernières décennies (introduction des institutions de micro finance sur la place) mais l'appui financier à l'élevage est malgré tout rare et inadapté en terme de produit financier. Il n'est globalement pas au rendez-vous.

Stimuler en milieu rural la capitalisation des expériences d'embouche groupée (lots assez homogènes) en lien avec les demandes du marché.

Accompagner des actions de plaidoyer auprès du secteur bancaire décentralisé ce qui permettrait de rapprocher les producteurs des possibilités de financement local.

7.3. Renforcement de la capacité des éleveurs à s'impliquer dans la gouvernance des marchés

Le nombre d'acteurs intervenant sur les marchés est grandissant. Les modes de fonctionnement des marchés sont diversifiés mais généralement la chaîne de valeur ne laisse qu'une marge minoritaire au producteur. Elle ne reflète pas toujours une valorisation décente du savoir-faire et du travail en amont que cela représente. Des corporatismes, d'abord émergents, puis dominants, imposent les prix aux producteurs. D'une seule mise en relation entre vendeur et acheteur, certains intermédiaires ont progressivement conquis et concentrés une part conséquente de la marge à leur seul profit.

Dans certains cas et fort des expériences concluantes en terme d'organisation des marchés, la tendance peut être inversée (marchés autogérés ou cogérés) afin de rétablir les conditions d'une transaction plus équitable. Des progrès ont été acquis dans la production de certains supports écrits rendant plus transparentes les transactions. La recherche-action doit se poursuivre afin de consolider les acquis, notamment en visant à renforcer l'expression de la démocratie locale à la base. Il ne faut pas imposer ou calquer un système qui semblerait réussir mais plutôt permettre l'instauration d'un débat sur le fonctionnement des marchés avec le plus d'acteurs possibles. Les éleveurs doivent être au centre du processus de décision, même si parallèlement leurs organisations professionnelles interviennent à d'autres échelles. Par ailleurs, l'action dans les marchés émergents semble plus aisée que dans ceux des marchés institués, tant les corporatismes imposent leurs diktats.

C'est donc par une conjonction d'actions de renforcement à des échelles d'intervention diverses que de réels changements durables peuvent s'envisager. Mais la nécessité suprême reste d'impliquer durablement l'éleveur (organisé ou pas en groupement) sur le moyen terme par l'attrait d'une augmentation de son revenu grâce à la transparence des transactions. La représentation des éleveurs dans les instances de gestion des marchés doit donc être proportionnelle au poids numérique de la profession. Il s'agit donc bien d'activer le renforcement de la capacité des acteurs de la base.

La SNV doit poursuivre et développer son action sur les marchés en renforçant la place des éleveurs dans la gestion des marchés.

Concevoir des outils d'explication des comptes des marchés autogérés ou co-gérés en direction de la base (lors des assemblées générales) lors de l'accompagnement des concertations annuelles afin de faire vivre la démocratie à la base.

Favoriser des voyages d'échanges sur les marchés les plus intéressants et appuyer une capitalisation plus approfondie et plus lisible des marchés alternatifs.

7.4. Appuis spécifiques aux collectivités décentralisées

La gestion des marchés reste complexe pour les collectivités décentralisées. Dans certains cas, des manques flagrants de compétences au niveau communal pénalisent directement les éleveurs. Certains individus investissent les rouages de la gestion à leur profit direct, sous couvert de prestations de services dont la gestion reste volontairement opaque. Les collectivités décentralisées exercent avec difficulté cette maîtrise d'ouvrage. L'exigence de professionnalisme (débat entre acteurs, contrats de service, cahiers de charges du prestataire ou des comités de gestion, mise en place d'outils de suivi contrôle des activités, etc.) reste absente. Il n'est pas suffisamment pris en compte le fait qu'un marché à bétail demeure un des pôles d'activités les plus efficaces pour le développement local.

Accompagner les collectivités en gestion des affaires commerciales pour les villes présentant des marchés anciens et où l'intervention directe sur l'organisation de gestion du marché est rejetée ou exclue par les acteurs.

Les dysfonctionnements classiques des marchés à bétail présentent la difficulté d'avoir des causes et des situations diversifiées. La décision d'intervention doit donc se baser sur une analyse correcte de la situation afin d'orienter l'action vers tel ou tel acteur. Il nous semble que bien des points de blocage de la filière se trouvent dans ces marchés anciens offrant peu de transparence (par ex. Parakou, Pouytenga) et où l'action de conseil SNV par le biais de la collectivité territoriale correspondante serait opportune et efficiente. De plus, bien des collectivités sont à la recherche de tels appuis face à la multitude de partenaires divers qu'elles ont dorénavant mandat de côtoyer. En effet, cet appui devrait viser en parallèle l'objectif d'attirer des investisseurs publics ou des bailleurs de fonds sur la longue durée (coopération décentralisée, par exemple).

Appuyer à la planification, à la maîtrise d'ouvrage et au lobbying des affaires commerciales du bétail et de la viande pour les communes réputées stratégiques dans le commerce du bétail et qui seraient intéressées par l'amélioration de la gestion du marché.

7.5. Accompagner le plaidoyer de l'interprofession et des réseaux

Le plaidoyer en faveur des revenus du secteur de l'élevage reste de la plus haute importance face aux difficultés ambiantes (entraves à la gestion des ressources pastorales, marginalisation d'un pastoralisme qualifié d'archaïque, dysfonctionnement des marchés, tracasserie administrative grandissante de la filière, faible protectionnisme tarifaire en défaveur des produits régionaux, non reconnaissance des filières courtes, etc.).

Des actions aux échelles nationales (par ex. Anoper au Bénin, Aren et Fn Daddo au Niger, Feb au Burkina) et internationales (Billital Marobe) deviennent prioritaires car elles représentent le ferment tant attendu de l'expression de voix du Sud qui s'élèvent pour instaurer un dialogue avec les politiques et les acteurs internationaux.

Notre analyse macro économique du secteur souligne bien que les prochaines décennies offrent des perspectives commerciales attractives à l'élevage ouest africain. La condition impérative demeure que cet élevage soit compétitif par rapport au marché mondial. Pour de tels défis, les structures de représentation de la profession doivent être présentes au rendez-vous de l'histoire. Pour cela, elles seront amenées à fournir un plaidoyer clair et déterminé en direction des politiques et des instances commerciales internationales (ensembles CEDEAO, OMC).

Accompagner le plaidoyer des organisations professionnelles d'éleveurs.

Renforcer les capacités des organisations faitières afin qu'elles appuient les éleveurs et les communes dans le sens d'une commercialisation plus efficace (faciliter les liens relationnels entre acteurs) et plus équitable (casser les monopoles corporatistes).

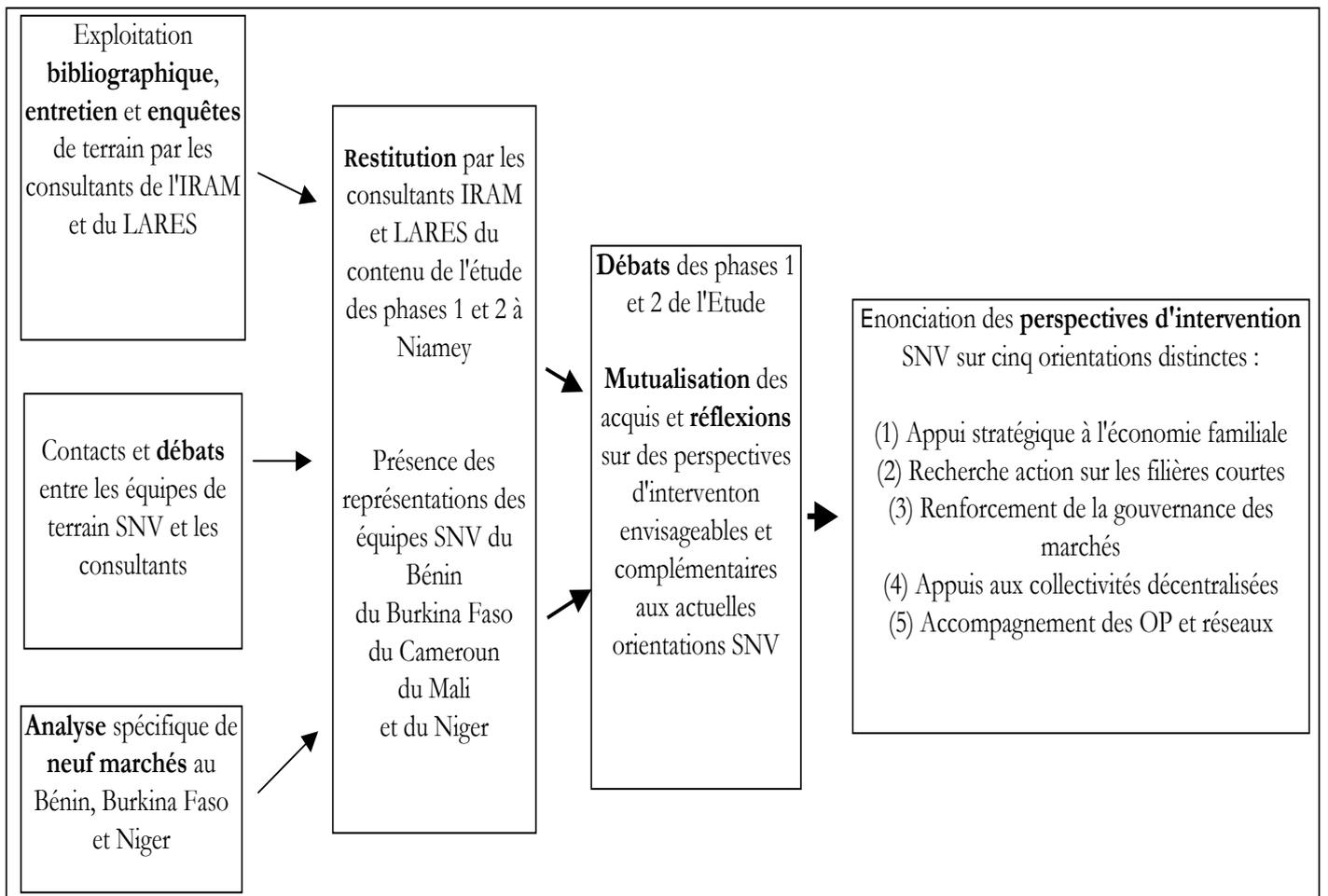
Apporter un conseil en défense des droits éleveurs quand il y a des abus (appui juridique, information sur les textes juridiques, mise en œuvre d'actions collectives).

Le choix de telle ou telle organisation à appuyer relève d'une importance certaine. Il y a lieu de faire un état des lieux des accompagnements fournis (ou envisagés dans les années futures) et de choisir les structures les plus dans le besoin en appuis externes. Des disparités à cette échelle sont en effet insupportables car elles découragent et pénalisent directement les producteurs à la base. En terme d'efficience, une assistance en conseil à cette échelle d'intervention serait pertinente. De plus, dans sa forme elle n'apparaît pas interventionniste car elle se positionne résolument dans l'accompagnement technique d'une dynamique professionnelle endogène et émergente.

8. Réflexions collectives sur les perspectives SNV

8.1. Cadre de la réflexion collective et production de l'atelier

La restitution de la deuxième phase de la mission auprès des équipes SNV – AOC s'est déroulée à Niamey les 20 et 21 mars. Le schéma explique le cheminement global de la démarche avec l'insertion de l'atelier final. Cinq orientations distinctes d'intervention ont été définies par le travail collectif inter équipes et sont énoncées par la suite.



8.2. À propos des appuis en direction des petits et moyens éleveurs dans la mise en œuvre des stratégies de viabilisation de leur économie domestique

En direction des éleveurs, la SNV intervient dans la sécurisation des facteurs de production (accès aux intrants, aux ressources naturelles et aux produits ou soins vétérinaires). Elle favorise également l'accès au marché autour de deux filières que sont le bétail et le lait. Durant l'atelier, il a été reconnu prioritaire que les trois points proposés par l'étude soient maintenus, à savoir :

- Développer des outils d'analyse du fonctionnement de l'économie domestique des éleveurs afin de démonter l'enjeu des taux d'échange « bétail - céréales » ;
- Mener des recherches et des applications avec des groupes d'éleveurs intéressés sur les stratégies d'anticipation de l'évolution des prix ;
- Appuyer les structures de micro finance dans le développement des produits adaptés aux unités familiales pastorales agro-pastorales petites et moyennes.

L'atelier a reformulé les six perspectives d'actions suivantes :

- 1- Développer des outils simples de gestion du troupeau (mais aussi de l'exploitation globalement) de manière à fournir un appui-conseil à l'exploitant afin d'activer une commercialisation optimale (période et prix de vente favorable).**
- 2- Trouver des mécanismes de financement pour palier aux problèmes (courants et exceptionnels) de trésorerie des pasteurs afin d'éviter des ventes au rabais (mauvais moments, prix peu rémunérateurs).**
- 3- Chercher des pistes de diversification à l'intérieur, comme à l'extérieur de la chaîne de valeur. Il s'agit d'identifier les activités porteuses en cours au sein des communautés d'éleveurs/pasteurs et les appuyer.**
- 4- Renforcer les activités d'approvisionnement en intrants.**
- 5- Faciliter la mise en relation des fournisseurs d'aliments complémentaires du bétail et les producteurs intéressés (par entremise des organisations de producteurs) pour une meilleure conduite du troupeau.**
- 6- Renforcer le système d'information sur les marchés.**

8.3. À propos de l'accompagnement des filières courtes

La SNV mène des recherches actions dans ce domaine (embouche et part commercialisable du troupeau). La filière courte poursuit l'objectif de rapprocher le producteur du consommateur,

c'est-à-dire de minimiser l'influence de certains intermédiaires qui ont eu progressivement à imposer une domination sur la fixation des prix.

L'évolution de la demande des consommateurs de viande en ville commence à offrir des perspectives de valorisations de filières courtes (au Nigeria avec les chaînes de *fast food* et dans certaines grandes villes de la sous région avec des plats cuisinés). Ce dernier point permettrait de toucher également les femmes dans un secteur trop polarisé sur le genre masculin.

L'atelier a retenu deux propositions de la mission concernant les filières courtes :

- Comprendre et activer l'accompagnement des filières courtes péri urbaines dont la transformation finale des viandes.
- Stimuler en milieu rural la capitalisation des expériences d'embouche groupée (lots assez homogènes) en lien avec les demandes du marché.

Pour cela trois perspectives opérationnelles ont été formulées en faveur des filières courtes :

- 1- Amorcer une recherche action pour identifier des actions afin de raccourcir la chaîne de valeur (prospection Nigeria et grandes villes de la sous région).**
- 2- Favoriser la contractualisation entre les organisations d'éleveurs/pasteurs et des opérateurs privés (bouchers, etc.) innovants dans ces filières courtes en contact direct avec le consommateur.**
- 3- Stimuler en milieu pastoral l'approvisionnement des intrants notamment la complémentation alimentaire ainsi que la vente groupée du bétail.**

8.4. À propos du renforcement de la capacité des éleveurs à s'impliquer dans la gouvernance des marchés

La SNV a accumulé un savoir-faire dans la sous région. Elle a d'abord soutenu la création de marchés à bétail. Elle a ensuite conçu et vulgarisé des outils d'aide à la décision en terme de gestion des marchés. Les premiers outils de gestion ont été progressivement simplifiés de manière à devenir opérationnels pour les dirigeants des marchés. L'acquis est indéniable et doit donc faire l'objet de capitalisation et de compléments en vue de pérenniser la bonne gestion par une démocratie vivante à la base (assemblée générale). L'atelier a arrêté les perspectives opérationnelles suivantes :

- 1- Promouvoir des expériences de marchés à bétail favorisant la transparence et la participation des différents acteurs selon les contextes socio économiques et les types de marchés par la production d'émission radio, de plaquettes, de publications...**
- 2- Faciliter l'implication de tous les acteurs notamment les éleveurs dans la définition des règles de gestion des marchés.**

- 3- Concevoir des outils d'explication des comptes des marchés autogérés ou co-gérés en direction de la base la plus souvent analphabète lors des concertations annuelles afin de faire vivre la démocratie à la base (transparence des prix et de la gestion des recettes, responsabilités des comités de gestion, participation des pasteurs aux grandes orientations : choix des dépenses, des tarifs, des investissements).**
- 4- Favoriser des voyages d'échanges sur les marchés les plus intéressants et appuyer une capitalisation plus approfondie et plus lisible des marchés alternatifs.**

8.5. À propos de l'appui aux collectivités décentralisées

La SNV a appuyé par le passé les collectivités décentralisées au travers du soutien au jumelage transfrontalier, à l'appui à la planification pour la commercialisation des produits de l'élevage et à la mise en relation des organisations paysannes avec les représentants de collectivités décentralisées. La gestion des infrastructures des marchés à bétail fait souvent défaut au détriment du prix à la production. Dans certaines villes stratégiques pour le commerce du bétail un appui-conseil auprès des collectivités décentralisées doit être envisagé. Des orientations formulées par la mission ont été retenues. Il s'agira :

- D'accompagner les collectivités en gestion des affaires commerciales pour les villes présentant des marchés anciens et où l'intervention directe sur l'organisation de gestion du marché est rejetée ou exclue par les acteurs.
- D'appuyer à la planification, à la maîtrise d'ouvrage et au lobbying des affaires commerciales du bétail et de la viande pour les communes réputées stratégiques dans le commerce du bétail et qui seraient intéressées par l'amélioration de la gestion du marché.

Sur le plan opérationnel, l'atelier a jugé bon de préciser les actions à entreprendre de la manière suivante :

- 1- Accompagner les collectivités locales dans le processus de délégation de la gestion concertée et multi acteurs des marchés à bétail positionnées sur les axes stratégiques de commerce du bétail.**
- 2- Appuyer à la planification, à la maîtrise d'ouvrage et au lobbying afin d'obtenir un environnement favorable au développement de l'économie pastorale, tant au niveau communal qu'à celui de l'intercommunalité.**

8.6. À propos de l'accompagnement de l'action de plaidoyer de l'interprofession et des réseaux d'éleveurs

La SNV a déjà fourni un certain nombre d'appuis en direction des organisations d'éleveurs et à leur réseau par l'entremise des cadres de concertations. L'atelier entérine ces directions opéra-

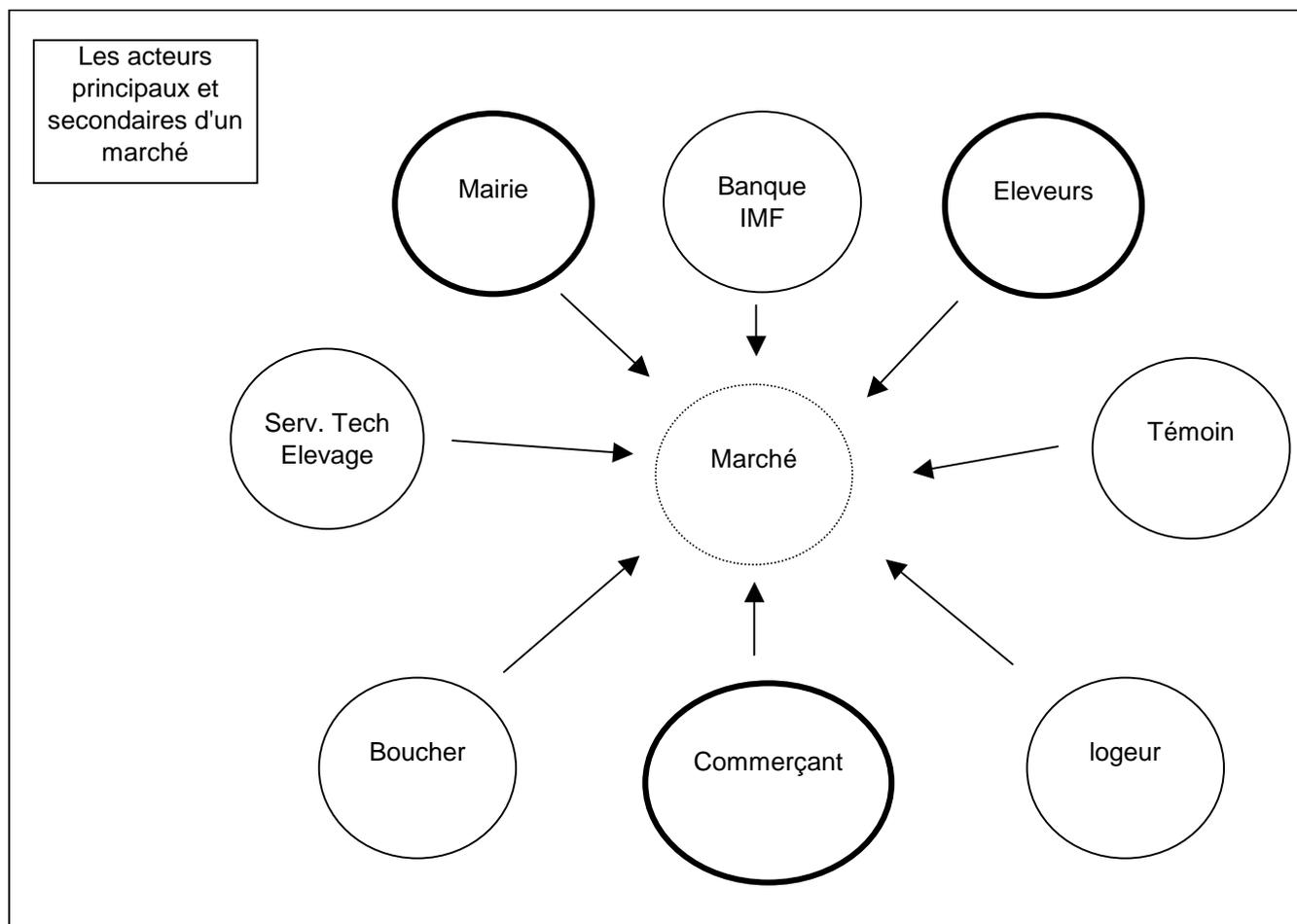
tionnelles et reconnaît qu'il s'agit d'un travail de longue haleine et que des progrès significatifs sont en vue. L'atelier approuve des trois perspectives opérationnelles soulignées par la mission. Il s'agit :

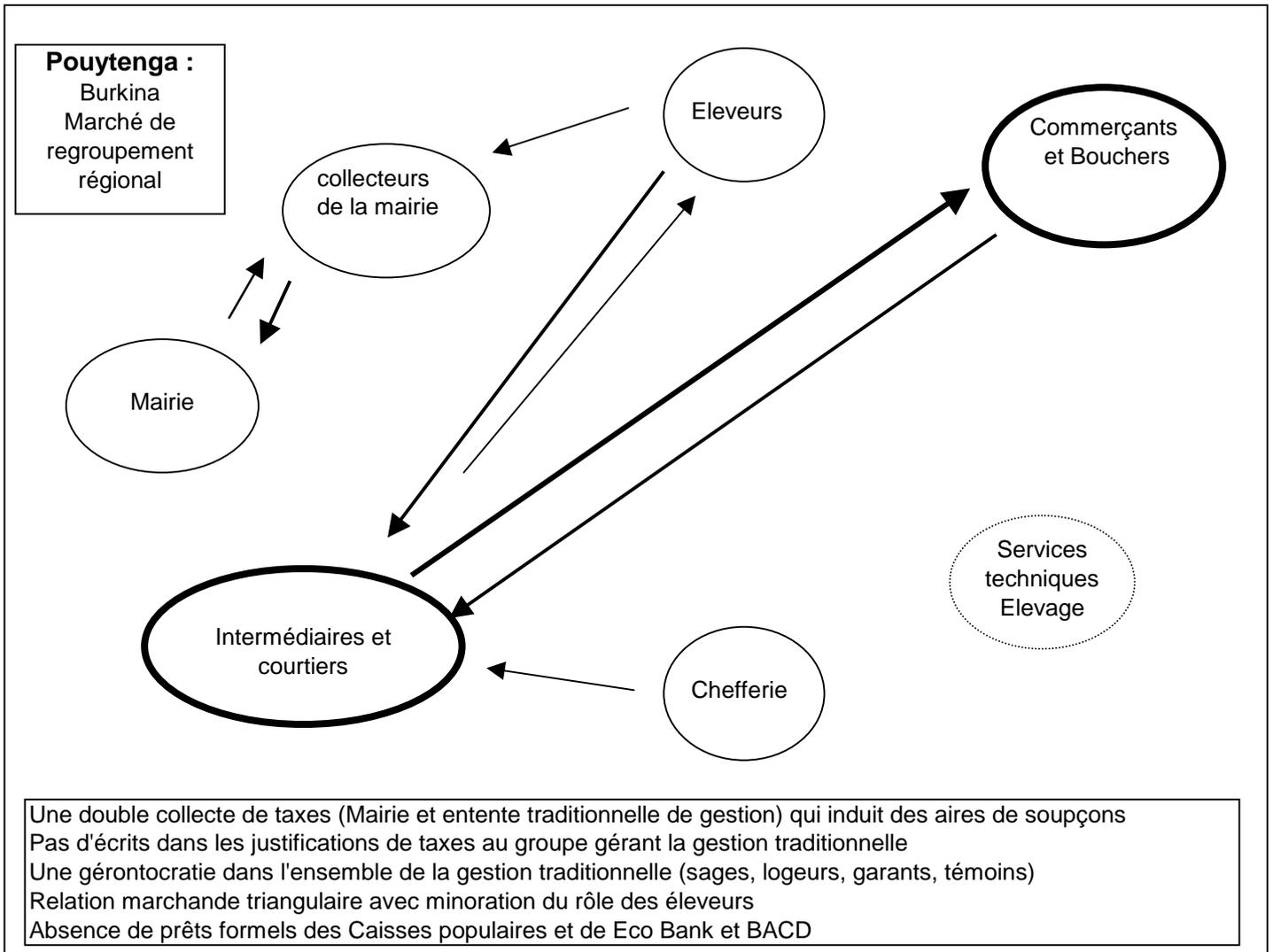
- 1- D'accompagner les organisations professionnelles des filières et les réseaux d'éleveurs/pasteurs dans les actions de plaidoyer, tant au niveau national que sous régional.**
- 2- De renforcer les capacités des organisations faîtières afin qu'elles appuient les éleveurs et les communes dans le sens d'une commercialisation du bétail plus efficace (faciliter les liens relationnels entre acteurs) et plus équitable (casser les monopoles corporatistes).**
- 3- D'apporter un conseil en défense des droits éleveurs lorsqu'il y a des abus flagrants (appui juridique, information sur les textes juridiques, mise en œuvre d'actions collectives).**

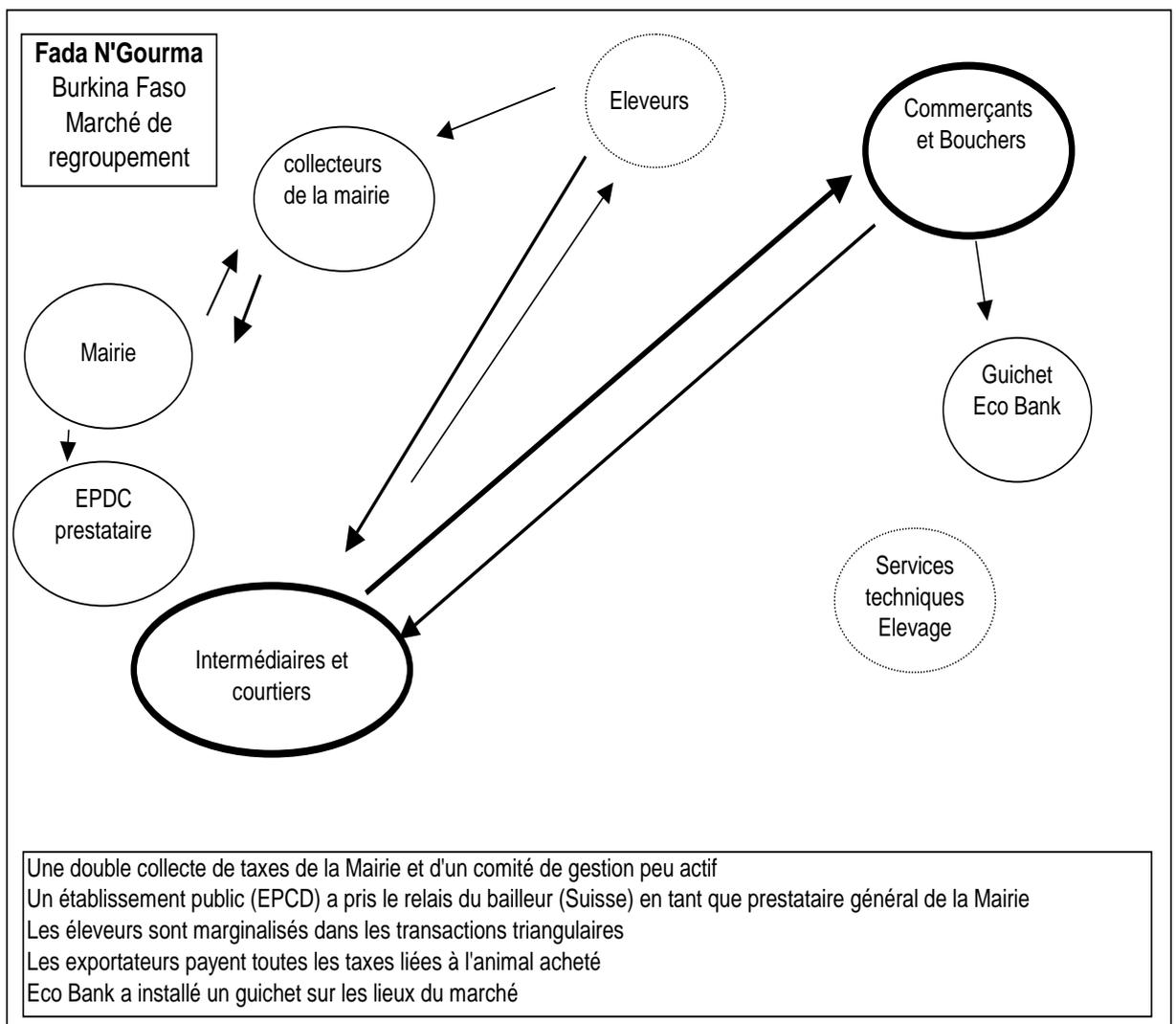
L'énonciation des cinq perspectives d'intervention de la SNV dans la commercialisation du bétail en vue d'améliorer les conditions de vie des éleveurs et des pasteurs de la zone d'intervention considérée ont donc clôturé la présente Étude.

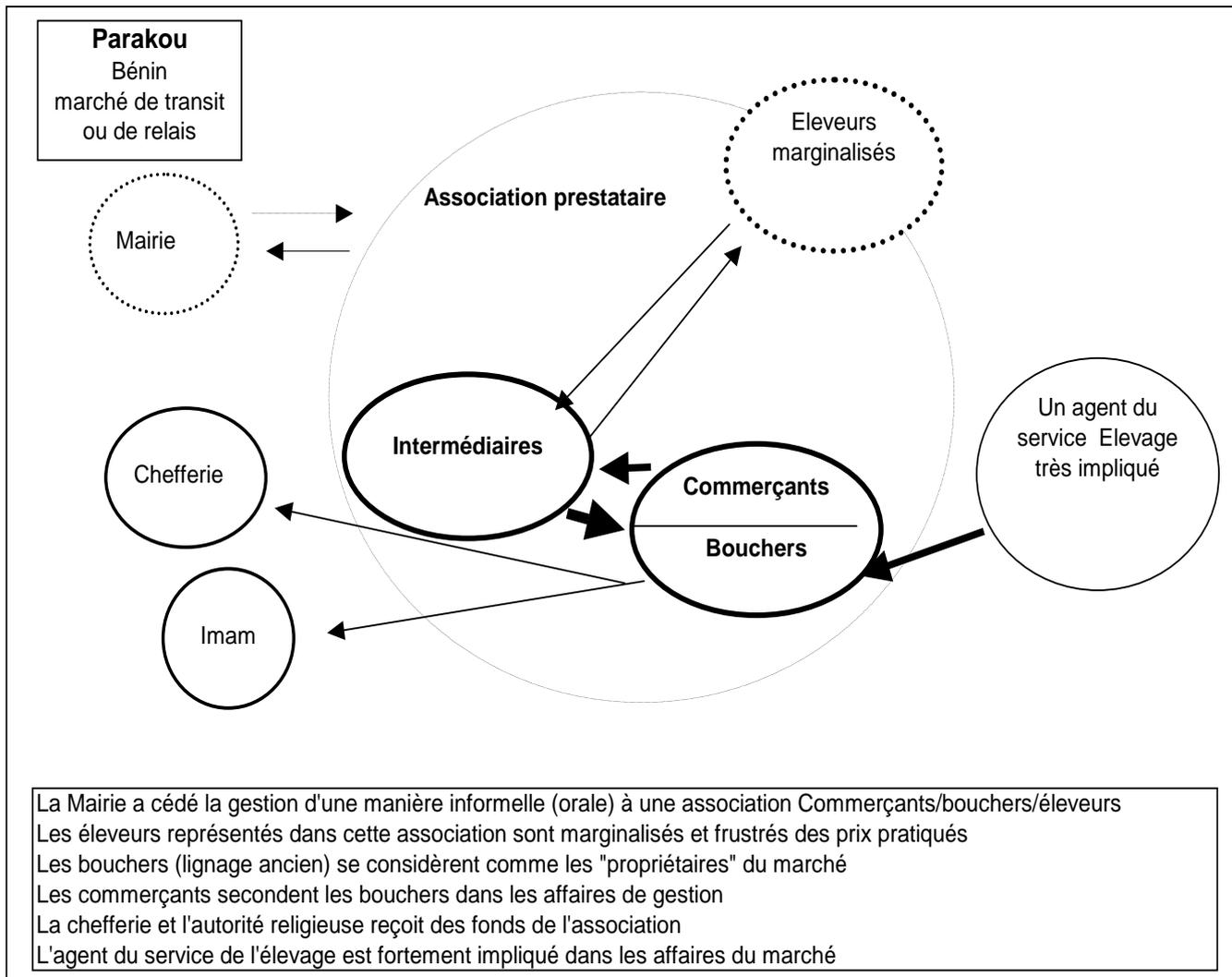
9. Annexes

9.1. Diagrammes d'analyse détaillée des marchés visités

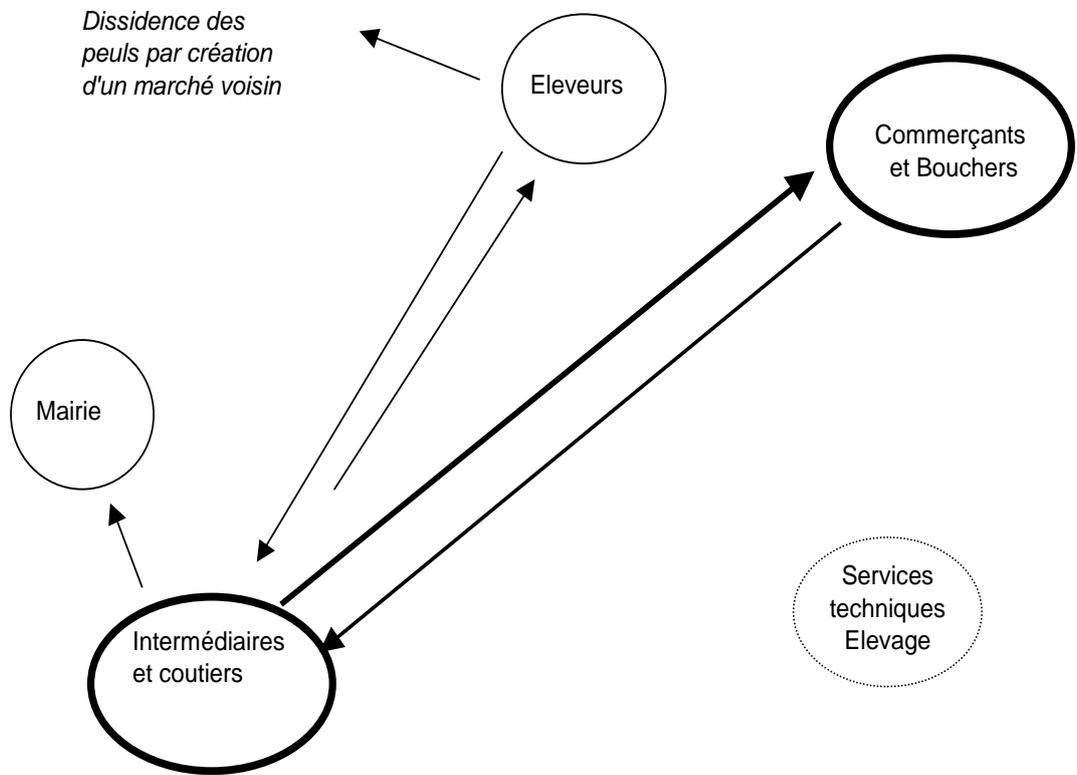






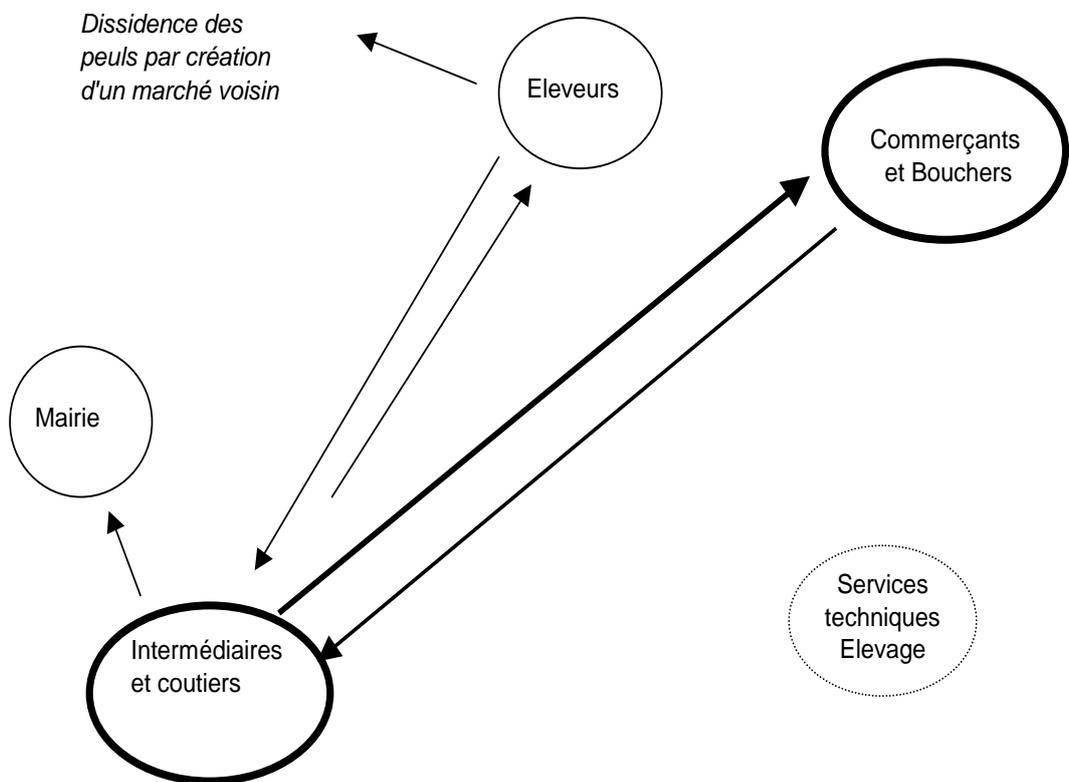


Gomouri
Bénin
Marché de
collecte et
regroupement



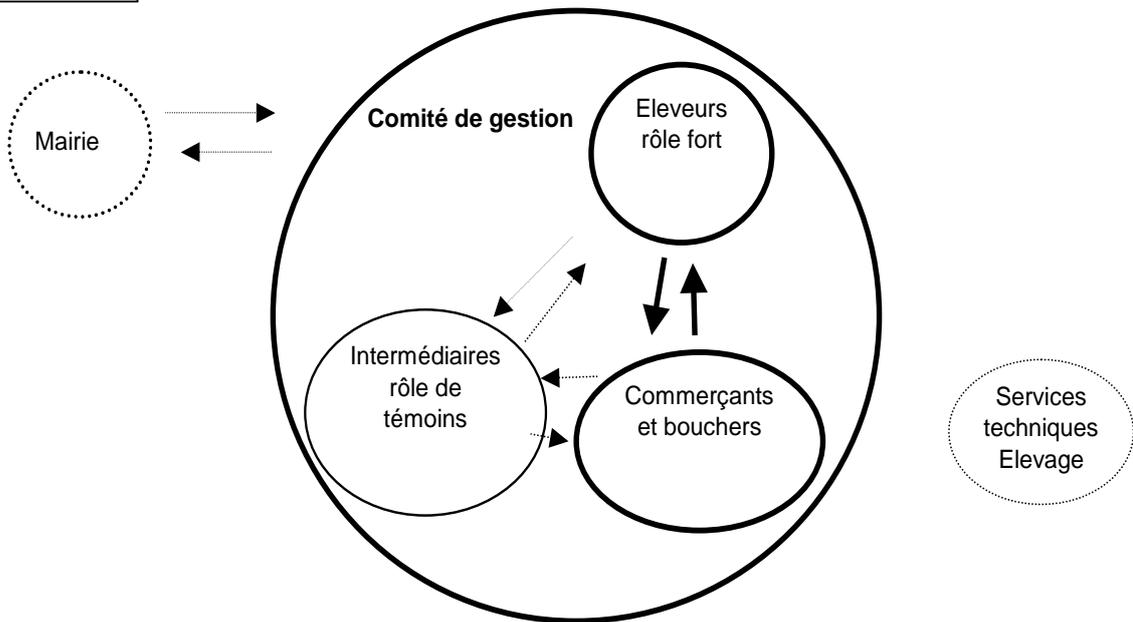
La Mairie est peu impliquée dans la gestion mais prélève des taxes
Il y a une structure élus mais peu formelle
Les transactions sont triangulaires au détriment des éleveurs. Les peuls ont fait cission avec ce marché
Le service technique de l'Elevage reste peu présent et les partenaires financiers ne s'intègrent pas au marché
Il n'y a pas de performance économique ni de plan d'investissement

Gomouri
Bénin
Marché de
collecte et
regroupement



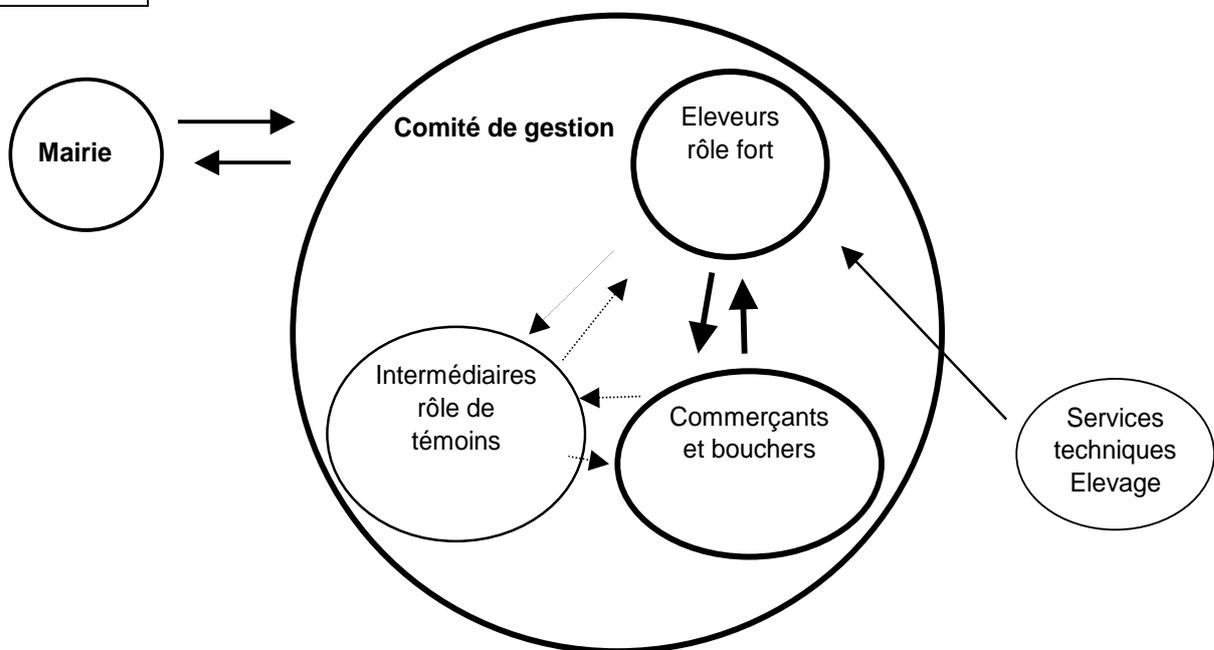
La Mairie est peu impliquée dans la gestion mais prélève des taxes
Il y a une structure élus mais peu formelle
Les transactions sont triangulaires au détriment des éleveurs. Les peuls ont fait cission avec ce marché
Le service technique de l'Elevage reste peu présent et les partenaires financiers ne s'intègrent pas au marché
Il n'y a pas de performance économique ni de plan d'investissement

Kokibouri
Bénin
Marché de
collecte et de
regroupement

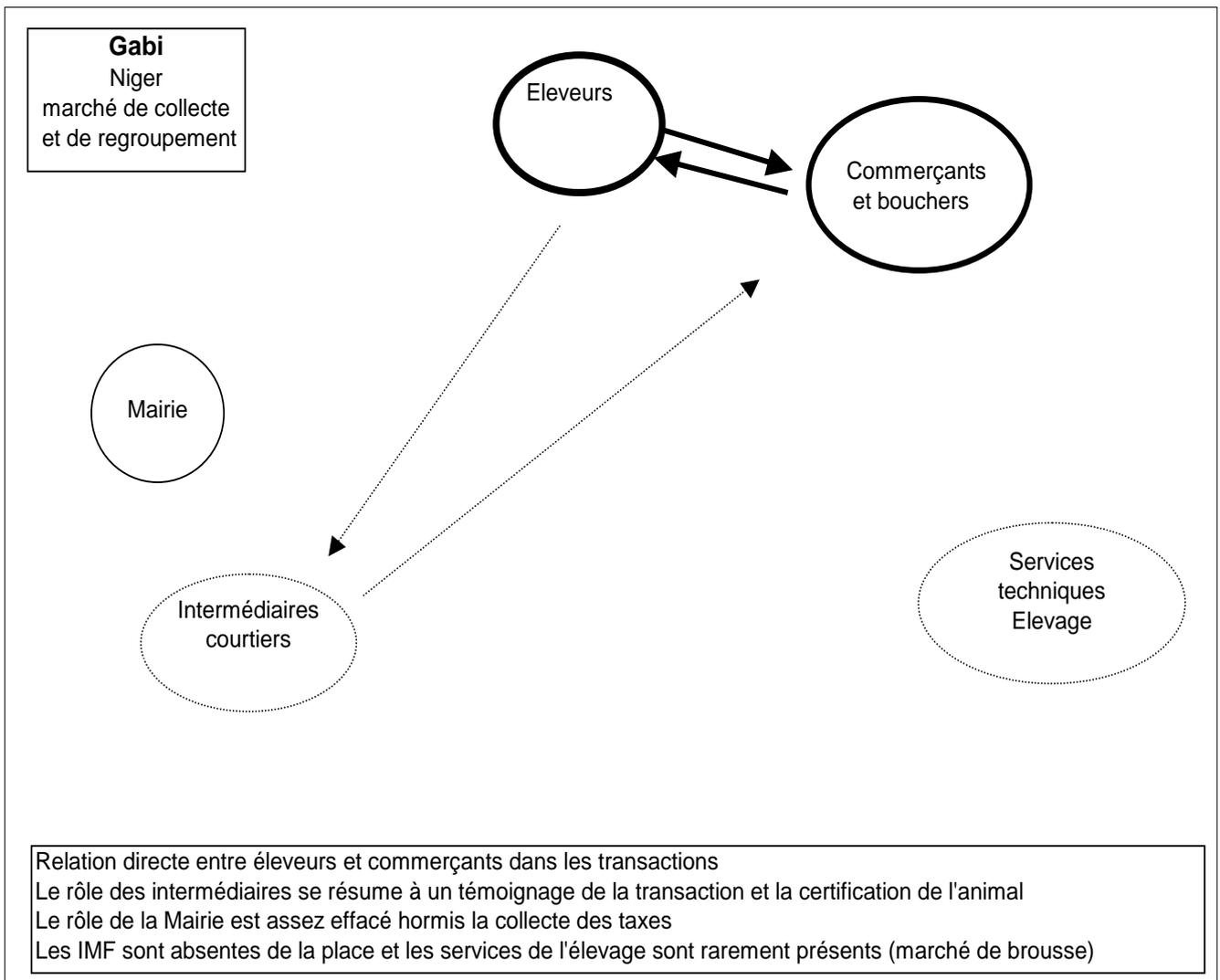


Un marché dissident créé par la communauté peule très soudée
Le rôle de l'organisation des éleveurs est prépondérante dans cette construction (début d'investissement)
Recherche de complicité et d'instauration de liens commerciaux avec des grossistes
Récemment marché en émergence
Pas de service dans ce marché résolument identitaire créé en réponse à une frustration sur le marché voisin (4 km)

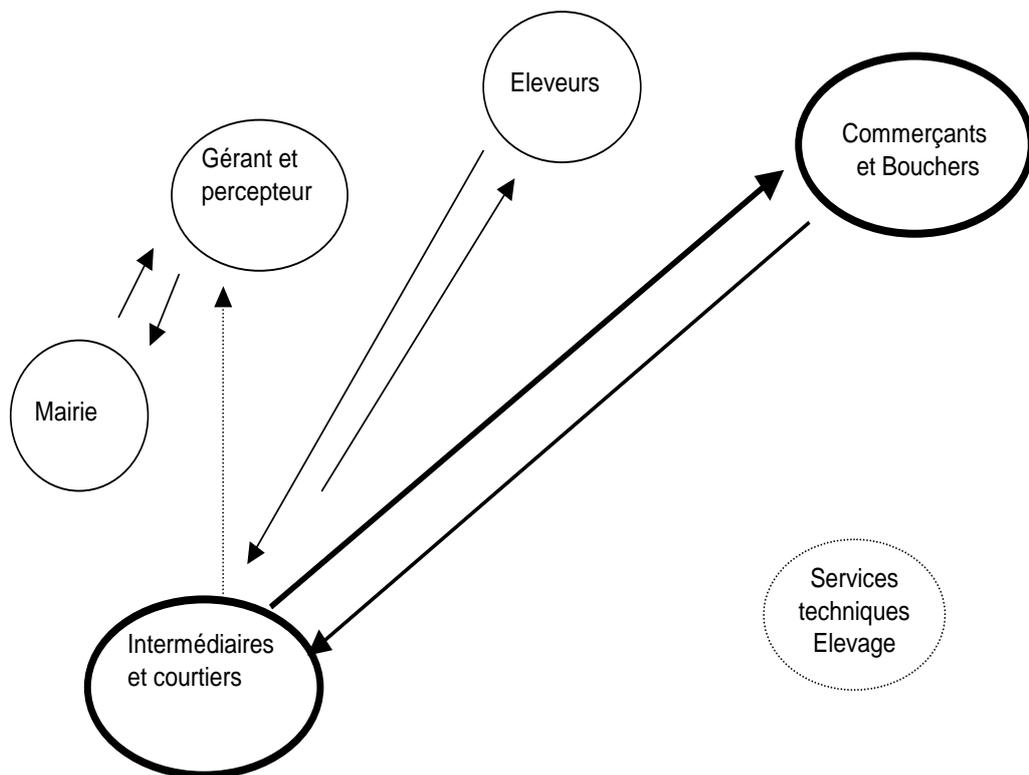
Gogounou
Bénin
marché de
regroupement
et de transit



Un marché autogéré depuis 10 ans avec une assemblée générale solide d'adhérents (250 environ)
Le rôle de l'organisation des éleveurs a été majeur la réussite
40 employés du marché tout travailleurs confondus et un budget de 20 millions dont 3 en investissement
Une boutique de produits vétérinaires fonctionnelle, une case de passage pour les éleveurs, un puits, garde vélo
Une relation contractuelle construite dans le temps et claire dans sa formulation et sa compréhension



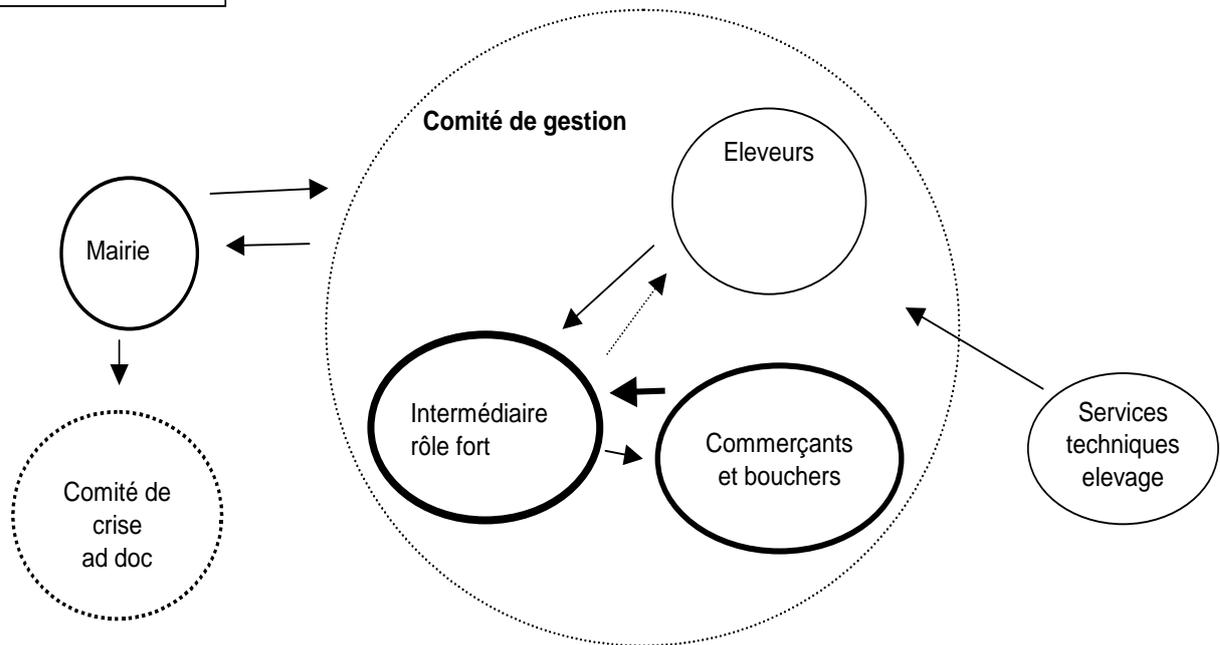
Maradi
Niger
Marché de
regroupement
et de transit



La Mairie n'est pas satisfaite du contrat de gérance privée. Elle y a mis une suspension provisoire
Les transactions sont (re) devenues triangulaires au détriment des éleveurs
Le service technique de l'Elevage reste peu présent et les partenaires financiers ne s'intègrent pas au marché
On est dans un statu quo fonctionnel. Chacun se renvoie la responsabilité de l'échec
Les acteurs du marché ont demandé le départ de la présence permanente de la police sur le marché

Guidam Roudji

Niger
Marché de
regroupement



La co-gestion est en contestation par un grand nombre d'acteurs (dysfonctionnement et divergence financières)

La Mairie a demandé un travail d'évaluation à un comité ad hoc

La relation commerciale est triangulaire au détriment des éleveurs

Le service de l'Elevage agit ponctuellement à la demande

Le secteur bancaire est absent. L'ensemble des acteurs constate la carence aigüe du service

9.2. Bibliographie consultée

AGIER M., Commerce et sociabilité. Les commerçants soudanais du quartier Zongo de Lomé (Togo), 317 pages, Mémoire n°99. ORSTOM. Paris, 1983.

AREN, Programme d'Appui aux Associations Pastorales de Bermo, Rapport Final de réalisation, période 1° janvier 1998 – 31 décembre 2000, 2001, 46 p.

BANZHAF, M., Renforcement de la viabilité des ménages agropastoraux dans une perspective du développement durable. Montpellier : CIHEAM, 2000.

BAYARD I., BONNET B., DANGUIOUA A., LAMBERT A., OGUNWALE S.A., Commercialisation des produits et sous-produits de l'élevage en zone pastorale – IRAM, édition, rapport définitif, décembre 2001.

BEIDOU H., les organisations pastorales, 2000, 14 p. + annexes.

BETTINA HAASEN, Eléments de réflexion sur les modes d'exploitation des ressources naturelles par les populations d'éleveurs du milieu Azawak, GTZ, DED, octobre 2002, 33 p. + annexes.

BLEIN R, FAIVRE DUPAIGRE B, SOULE B.G., Les potentialités agricoles de l'Afrique de l'Ouest, (CEDEAO), Farm , 2008.

BONNET, B., Identification d'un programme d'appui à l'organisation des éleveurs de la zone pastorale nigérienne. Etude sur la commercialisation des produits de l'élevage de la zone pastorale (Tahoua-Agadez). Financement Commission Européenne Février 1999.

BOUKARY Y., Les organisations paysannes nigériennes en mouvement, rapport du diagnostic participatif rapide de 20 organisations paysannes, volume I, répertoire, volume II, vers un regroupement national, août 2002, 111 p.

CARE DANEMARK, étude qualitative de la pauvreté en milieu pastoral Toubou Daza et arabe Mohamid de l'Est Nigériens, janvier 2001, 8p.

COLIN DE VERDIERE P., Etude comparée de trois systèmes agro-pastoraux dans la région de Filingué – Niger, les conséquences de la sédentarisation de l'élevage pastoral au Sahel, , juin 1995, thèse INA-PG, juillet 1998, 162 p.

Collectif, Diagnostic des filières bétail-viande et petits ruminants du Burkina faso, Rapport final, MRA/AGER-STATISTICKA, janvier 2007, 144 p.

Coopération régionale : commerce et politiques agricoles en Afrique de l'Ouest. Synthèse réalisée à partir des travaux INRA/ESR-IRAM-UNB conduits sous l'égide du CILSS et du Club du Sahel/OCDE avec l'appui du Ministère de la Coopération et du Développement. RESEAU STRATEGIES ALIMENTAIRES, Paris : SOLAGRAL, septembre 1991.

CSAO/CEDEAO/OCDE : Elevage et marché régional au sahel et en Afrique de l'Ouest : Potentialités et défis, Editions du Club de Sahel et de l'Afrique de l'Ouest/OCDE, Paris, 2008.

CTB, Projet d'appui à l'élevage des bovins de race Azawak au Niger, NI NER/00/001, rapport Final, 2001, 49 p.

DANGUIOUA A. ET NDIAYE, T. : Problématique des filières agro-alimentaires au Sahel (CILSS) 1997, 32 Pages + annexes.

DUCRET G., situation des organisations professionnelles agricoles au Niger, mars 2001, 5 p.

DUTEURTRE, G., KOUSSOU M.O., Les politiques d'intégration régionale face aux réalités de terrain : le cas des exportations tchadiennes de bétail. Communication au colloque international "Tchad, 40 ans d'indépendance : bilan et perspective de la gouvernance et du développement". CEFOD, N'Djamena, 25-28 février 2002.

Espaces régionaux d'échanges et politiques agricoles en Afrique de l'Ouest.- Communication au séminaire du CIRAD - Club du Sahel/OCDE "L'avenir de l'agriculture des pays du Sahel", Montpellier, 12-14 septembre 1990.-J. Septembre 1990, 13p.

Etude diagnostique sur l'intégration commerciale au Niger : Le secteur Elevage : Potentiel et perspectives d'accroissement de l'exportation des produits de l'élevage. Mars 2007 (Banque mondiale)

FAIVRE DUPAIGRE, B., BARIS, P., LIAGRE, L., Politique Agricole de l'UEMOA : Etude sur la compétitivité des grandes filières agricoles (financement : UEMOA). IRAM - Juin – Novembre 2004.

FAIVRE DUPAIGRE, B., BLEIN R., ALARY P., SOULE, B.G., Améliorer le fonctionnement des marchés, FARM, 2008

FAIVRE-DUPAIGRE, B., ALBY-FLORES, V., VOURCH, A., YERIMA, B., Accords de Partenariat Economique et dynamique des flux commerciaux régionaux : le cas de la CE-DEAO ; IRAM-AFD, 2006

FAO, rapport sur l'élevage 2006

GREGOIRE E., Les Alhazaï de Maradi, histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens. 228 pages. Collection Travaux et Documents N°187. ORSTOM .Paris, 1986

GTZ, Division 45, Agriculture, Fisheries and FOOD, Value Links. Stratégie de Promotion des Chaînes de Valeur.

GUIBERT, B., LIAGRE, L., Commercialisation des produits d'élevage : construction des orientations stratégiques et formation des agents de terrain - Formation des Groupements Féminins au Niger – Projet CARE Niger 68, février 2005

Initiative de chaînes de valeur du Québec : La gestion des chaînes de valeur : Un nouveau mode de gestion axé sur le partenariat et l'échange d'information

Initiative pour les politiques d'élevage en faveur des pauvres (PPLPI), Elevage et moyens d'existence : Priorités et défis des politiques d'élevage en faveur des pauvres. Information sur les politiques. Fondé sur: Livestock and Livelihoods: Development Goals and Indicators

Applied to Senegal. PPLPI Rapport de recherche, novembre 2006, David Roland-Holst et Joachim Otte, janvier 2007

LIAGRE, L., BALAMI, D.H., NGARADOUM, D., LIENOU, F., "Récentes évolutions et enjeux futurs du commerce du bétail entre le Tchad et le Nigeria". Paris, Lares-Iram: 72-103. 2004.

LIAGRE, L., et al, Etude sur l'approvisionnement du Nigeria en bétail bovin par le Tchad (dans le cadre du programme "Suivi des échanges commerciaux entre le Nigeria et les pays voisins" – financement : Ministère français des Affaires Etrangères). IRAM - LARES, octobre 2002 et juin 2003.

MALIKI, A.B, Ngaynaaka, L'élevage selon les Wodaabe. Version réduite, Projet de Gestion des Pâturages et Elevage, Niger Range and Livestock Projet, USAID-Niger, 1982, 163 p.

MARTY A., BEIDOU H., Etude socio-économique, entretiens avec les pasteurs et les agro-pasteurs, novembre 1988.

MARTY A., BONNET B., BEIDOU H., KEITA M., étude socio-économique, rapport de synthèse, Programme Spécial National, FIDA, mai 1989.

MARTY A. : Département de Tahoua - Animation Nomade : Rapport sur la commercialisation du bétail en zone nomade, avril 1971, 24 p.

NRLP, Pastoral development in Central Niger, Report of the Niger Range and Livestock Project, Edited by Jeremy Swift, Niger, Ministère du Développement rural, 1984, 861 p

PAOPAS, Opérateurs du secteur associatif et privé, octobre 2002, 2 p.

Politique Agricole de la CEDEAO, document de référence, Abuja, 2004.

Réseau Billital Maroobé, Plan stratégique de Développement. Société Africaine d'Etudes et Conseil, Décembre 2008.

SALEY, M, BADAMASSI, D, Etude sur l'approvisionnement du Nigeria en bétail bovin par le Niger (dans le cadre du programme "Suivi des échanges commerciaux entre le Nigeria et les pays voisins", juillet 2003.

SOULE, B. G. L'impact de la crise ivoirienne sur le commerce régional, in *La Côte-d'Ivoire en guerre, Dynamiques du dedans, dynamiques du dehors*, Politique Africaine, Avril 2003, n° 89, pp 102- 111

SOULE, B. G., Le rôle de l'agriculture dans la compétitivité ouest africaine, in l'Afrique de l'Ouest dans la compétition mondiale : quels atouts possibles, Karthala, club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest – OCDE, 2002

SHAEFFER J., *Economie pastorale dans le Ferlo des forages, Bouteyni et Widou Thiengoly en 1994, Rapport de recherche*, Dakar, DSAV-Projet PSA, 1994 ,67 p.

SOULE, B. G: Perspectives des échanges entre le Nigeria et ses voisins – club du Sahel et de l’Afrique de l’Ouest l’OCDE- Ed du club du Sahel, Paris 43 pages + annexes, 2000

THEBAUT B., *Bilan et identification d’un nouveau projet*, GTZ, 1994, 42 p. + annexes.

THEBAUT B., la notion de viabilité en milieu pastoral : éléments de réflexion pour la définition des indicateurs de pauvreté, 5 p.

USAID/ATP, Evaluation sous régionale de la chaîne de valeurs bétail/viande, rapport technique ATP n°3, Version provisoire, sept 2008.

WALTP, club du sahel, 1998, Pour préparer l’avenir de l’Afrique de l’Ouest : une vision à l’horizon 2020, sous la direction de Jean Marie Cour et de Serge Snrech.

Documents de la SNV

Collectif, Rapport pour l’évaluation de la mise en œuvre de la stratégie de mobilisation des ressources fiscales de la commune urbaine de Guidan Roundji, Commune de Guidam Roundji/SNV-ERUFOR, décembre 2008, 31 p. + annexes.

De Grip, K., La commercialisation du bétail et l’accès au marché. SNV Gao, Février 2008

Etude sur la commercialisation du bétail dans les marchés de Telemces et Badaguichiri. Cabinet Vétérinaire Agri-Bilan, Titre exact et date inconnus.

Etat des lieux de la commercialisation du bétail sur pieds et de l’approvisionnement en aliment bétail dans le cercle d’Ansongo, Le Côme Catherine, Mahamadou Doumma, août 2008.

Rapport de la visite d’échange au Niger et Bénin. Novembre 2006

En cours : Etude sur les Contextes de la production pastorale dans la zone frontière Mali/Niger (Aderamboukan/Tillia), Accès aux ressources fourragères et halieutiques, commercialisation du bétail sur pied et sécurité

YAHOUZA, A., Etude de conception d’un trajet d’appui au Développement des filières pastorales : bétail sur pied et lait dans la région de Tillabéry et Niamey, Septembre 2008

9.3. Programmes des consultants de la 2^e mission

Programme du chef de mission (**Burkina Faso, Nord Bénin**) : Bertrand Guibert

Jour	Date	Lieu	Activités
Lundi	02/03/09	Rodez – Paris - Ouagadougou	Arrivé du consultant inter.
Mardi	03/03/09	Ouagadougou	Travail d'organisation pratique du terrain et bibliographie avec SNV Ouagadougou
Mercredi	04/03/09	Trajet Ouagadougou – Pouytenga - Fada N'gourma	Rencontre du Maire de Pouytenga Rencontre de l'agent de l'Elevage de Pouytenga Réunion avec le comité de gestion du marché à bétail Rencontre de la responsable de la Caisse Populaire Rencontre du Chef d'agence BACD Pouytenga
Jeudi	05/03/09	Fada N'Gourma	Réunion avec l'Association des exportateurs de bétail Réunion avec le Comité de gestion du marché à bétail Réunion avec la Chambre régionale d'agriculture Rencontre du chef d'agence de Eco Bank Rencontre du responsable de la Caisse Populaire Rencontre du responsable de l'EPCD de la Mairie
Vendredi	06/03/09	Trajet Fada N'Gourma – Nattitingou- Parakou	Visite de la laiterie de Fada N'Gourma Réunion avec l'Union départementale des éleveurs Organisation du terrain : A Houedassou (SNV)
Samedi	07/03/09	Parakou – Kandi	Réunion avec équipe SNV Parakou Réunion avec le comité du marché (ASELCOB) Rencontre avec le représentant de l'Elevage
Dimanche	08 /03/09	Kandi- Banikoara - Kandi	Réunion avec le comité du marché de Gomouri Réunion avec le comité du marché de Kokibouri Rencontre des autorités élus et CA
Lundi	09 /03/09	Kandi – Gogounou - Kandi	Rencontre de Alice Palmatier, en thèse sur le coton Réunion avec le comité de marché de Gogounou Rencontre du Maire de Gogounou Rencontre du Président ANOPER et Coordonnateur Débriefing avec Lisette Baba Boton (SNV)
Mardi	10 /03/09	Kandi – Niamey	Rencontre du CECPA Rencontre du responsable PADME Rencontre du responsable URCLAM
Mercredi	11 /03/09	Niamey	Travail bibliographique Synthèse de données Bénin et rédaction
Jeudi	12 /03/09	Niamey	Travail bibliographique Synthèse de données Niger et rédaction
Vendredi	13 /03/09	Niamey	Travail bibliographique Synthèse de données Nigeria et rédaction
Samedi	14 /03/09	Niamey	Travail bibliographique Rédaction globale
Dimanche	15 /03/09	Niamey	Travail bibliographique Finalisation de la rédaction
Lundi	16 /03/09	Niamey	Transmission du rapport définitif Préparation de la restitution

Vendredi	20 /03/09	Niamey	Début de l'atelier de restitution finale
Samedi	21 /03/09	Niamey	Fin de l'atelier de restitution finale

Voyage retour du consultant le lundi 23 mars à 0H 30 (AF)

Programme du consultant national au **Niger** : Ousseïni Ganda

Jour	Date	Lieu	Activités
Mercredi	25/02/09	Trajet Niamey – Maradi	Rencontre de Théophile Djédjébi, conseiller pastoralisme SNV, point focal de l'étude Rencontre du Coodonnateur SNV Maradi
Jeudi	26/02/09	Maradi	Entretien avec Théophile Djédjébi Réunion avec le staff technique du projet commercialisation du bétail de Dakoro Rencontre avec le Directeur régional de l'Elevage
Vendredi	27/02/09	Maradi	Réunion avec le Vice maire et le SG de Maradi Rencontre du Secrétaire municipal de la commune Visite et entretiens sur le marché de Maradi Rencontre de l'ex. gérant du marché
Samedi	28/02/09	Maradi – Madarounfa – Gabi - Maradi	Rencontre du Maire de Gabi Entretiens avec certains acteurs du marché
Dimanche	08 /03/09	Maradi – Guidam Roudji – Maradi	Rencontre du SG de la Mairie Rencontre du Secrétaire municipal Visite et entretiens sur le marché Réunion avec quelques membres de l'ex. comité de gestion

Retour de Maradi à Niamey le lendemain matin.