



CENTRE AGRO-ENTREPRISE
Mali Sustainable Economic Growth

Analyse de la Filière Elevage

Submitted by:

Dick Cook

and

Chemonics International Inc.

for

USAID Contract No. 624-C-00-98-00012-00

1998

Analyse de la Filière Elevage

A) Introduction

L'objectif visé par ce document est la priorisation des domaines d'intervention potentielles de SEG/CAE Mali¹ dans le sous-secteur de l'élevage au cours des douze prochains mois et probablement au delà. Ce document présente une large perspective des besoins et opportunités du secteur. Des recommandations ont été faites sur la base des priorités du programme SEG/CAE Mali (renforcement du secteur privé) et la réalisation des objectifs du programme pour la période tel que notifié dans le Premier Programme de Travail Annuel².

En accord avec la stratégie de SEG/CAE Mali, les interventions proposées dans ce document visent à rehausser les capacités des opérateurs du secteur privé à identifier de nouveaux marchés et/ou étendre ceux existants pour les principaux produits transformés de l'élevage. Ceci comprend l'identification et la promotion des produits de l'élevage qui ont un avantage comparatif au niveau des marchés domestiques, régionaux et/ou internationaux. L'hypothèse de base dans cette analyse est que, pour être durable, l'amélioration dans la finition, la transformation et la commercialisation du bétail et des produits d'élevage doivent être **orientés vers la demande du marché**.

La priorisation des interventions potentielles a été pragmatique. Sur la base de l'évaluation des contraintes et opportunités offertes par chacun des sous-secteurs du produit, la question avait été posée, *qu'est ce que le projet SEG/CAE Mali peut réellement faire pour lever les contraintes et/ou capitaliser sur les opportunités dans les douze prochains mois pour atteindre les objectifs de son programme de travail ?* SEG/CAE Mali est obligé, dans le cadre des termes de son contrat avec l'USAID de présenter des résultats concrets au bout de douze mois. En conséquence, certaines contraintes et opportunités qui demandent des efforts à moyen et long termes n'ont pas été priorisées. Ceci ne voudrait pas dire que ces contraintes et opportunités ne sont pas importantes, mais plutôt parce qu'elles n'ont pas offert assez de chance de réussite par rapport au délais accordé au projet dans le cadre de son premier programme de travail.

Ce document n'a pas essayé d'identifier 'les quick fixes' (ennuis rapides), mais plutôt les intérêts gérables. Par exemple, s'il s'avérait techniquement et financièrement faisable pour développer un nouveau produit destiné à l'exportation, mais si sa compétitivité exigeait des changements spécifiques dans l'application des règlements sanitaires existants, une amélioration de l'application des inspections sanitaires serait demandée avant de s'engager dans un programme de développement/d'investissement des produits.

1 SEG (Croissance Economique Durable)/CAE (Centre Agro Entreprises) Mali (SEG/CAE Mali) est le bras de l'assistance technique de l'Equipe des Objectifs Stratégiques de Croissance Economique Durable de l'USAID.

² L'Annexe A du Document du Premier Programme de Travail Annuel énumère les résultats de la période. Les activités du secteur de l'élevage devraient pouvoir contribuer à 'de nouvelles opportunités de produits testés sur le marché', 'techniques améliorées de production/transformation' et 'développement des entreprises'.

La méthodologie utilisée pour cette analyse est tirée d'une approche bien connue pour l'analyse des organisations industrielles. Dans ce cas, les filières sont divisées et analysées par structure, conduite et performance³.

- **La structure** se réfère, non seulement du côté de la demande, mais aussi du côté de l'approvisionnement, et concerne aussi le nombre, la dimension et l'emplacement des acteurs clés de l'industrie, i.e. consommateurs, producteurs, commerçants et fournisseurs d'intrants. La demande est prise en compte en première position pour mettre l'accent sur le fait que **le développement du secteur doit être orienté vers le marché**. Du côté de l'approvisionnement, la structure comprend la considération de toutes barrières entravant la pénétration dans la filière, dans la mesure où elles peuvent affecter la conduite, mais aussi la performance en réduisant la compétition.
- **La conduite** se réfère plus sur le comment les acheteurs et les vendeurs décident des prix et déterminent les produits, ex. le nombre d'animaux à produire, acheter et vendre. Les discussions sur la structure et la conduite sont, en principe, descriptives.
- **La performance** concerne l'efficacité de la filière. Implicitement ou explicitement, les prix et la qualité, et la quantité des produits qui prévaudraient sous des conditions compétitives sont des références contre lesquelles l'efficacité est jugée.

B) Aperçu du sous-secteur élevage : Structure et Tendances

Le secteur de l'élevage dans son ensemble contribue pour 10% à 12% du Produit Intérieur Brut (PIB). Cette proportion est entrain de chuter. En F CFA, la valeur ajoutée totale du secteur connaît actuellement une légère croissance en terme absolue (voir Tableau 1), et l'importance du secteur pour le PIB est entrain de s'effondrer seulement parce que les secteurs non liés à l'élevage connaissent une croissance plus rapide, situation normale pour un pays en développement. Les trois filières les plus importantes au sein du secteur sont, en premier lieu, les bovins, les petits ruminants et le lait. Ensemble, elles comptent pour 88% de la production de l'élevage, et les 12% restants sont divisés entre quatre autres filières : volaille, œufs, ânes/chameaux/chevaux et cuirs et peaux (Wyeth, 1997). Ces proportions ont très légèrement varié au cours des dernières années.

La place que l'élevage occupe dans les exportations Maliennes est même plus importante (voir Tableau 2) que celle qu'il occupe dans le PIB. Les deux principales catégories sont les animaux sur pieds, qui ont constitué pour plus de 20% des exportations, à l'exception de l'année 1996 quand la proportion était de 16% ; et les cuirs et peaux, qui ont contribué entre 1% et 2%. Ces parts ont été autant dépendantes de la croissance du coton et des exportations d'or que ce qui s'est passé au niveau des exportations de bétail elles-mêmes.

Au Mali, le secteur de l'élevage n'est pas composé de filières bien intégrées. Quoique le secteur est dominé par des systèmes de transactions traditionnels et informels, il représente l'un des trois principaux secteurs générateurs de revenus de l'économie.

³ Dr. Peter Wyeth a peaufiné cette méthodologie en collaboration avec l'équipe technique de Washington State University et du Projet APEX. Pour d'amples informations, se référer à l'analyse du Dr. Wyeth, 'Evaluation du Sous-secteur Elevage/Viande au Mali', Juillet 1997, Projet APEX – Washington State University.

Sur le plan organisationnel, le secteur peut être caractérisé comme fondamentalement informel, avec des infrastructures commerciales limitées, particulièrement pour la transformation, soit des intrants de production ou des produits animaux. Ceci est en grande partie dû à un accent historique mis sur le convoyage à pied d'animaux en direction des marchés côtiers et au manque d'un marché domestique structuré pour les produits animaux.

La principale contrainte au développement du secteur et empêchant le Mali de capitaliser sur les opportunités du marché domestique et régional est le manque de groupes professionnels organisés. Au sein des filières, les acteurs ont une capacité limitée de satisfaire les demandes des marchés régionaux et internationaux. En effet, la notion d'un marché régional (ne pas mentionner un marché global) est récemment devenue une réalité pour une minorité d'acteurs du secteur. Comme la discussion qui aura lieu plus tard dans ce document, la période post-dévaluation a clairement démontré ce fait et le besoin d'avoir une infrastructure de base professionnelle capable de créer des liens efficaces entre les fonctions de production, de transformation, de commercialisation et de distribution pour des filières spécifiques.

C) Filières Bétail, Ovins & Caprins et Viande Rouge⁴

1) Aperçu/Structure

L'environnement économique de cette filière est différent de celui d'il y a deux années ou même une année, un fait qui a un rapport important avec les stratégies appropriées de développement futur du secteur. Quand la dévaluation du F CFA est intervenue le 12 Janvier 1994, l'espoir était qu'elle puisse rehausser de manière permanente le niveau des exportations de bétail. Les exportations officielles de bétail ont augmenté en 1994 et celles des ovins et caprins ont continué à croître jusqu'en 1995. Ensuite, les exportations officielles de bétail ont chuté en 1995 et 1996. Pourquoi ceci devrait se passer, et quelles sont les implications pour l'appui au développement futur de cette filière ?

En bref, l'explication est que l'avantage de prix que la dévaluation a offert au Mali en 1994 a été largement ou complètement épuisé. Sans aucun doute, tout comme avant la dévaluation, les exportations peuvent être rentables, mais elles ne sont plus autant faciles, comme elles l'étaient immédiatement après la dévaluation, et le marché domestique a relativement reconquis sa part de marché. Les actions menées, non seulement par les exportateurs mais aussi par les producteurs (opérations d'embouche) doivent être mieux gérées qu'auparavant.

Bien que la plus part des obstacles aux ventes dans les marchés d'exportation n'aient pas beaucoup changé au cours des années passées, leurs effets dissuasifs est beaucoup plus grand qu'auparavant,

⁴ La plus part des informations collectées ici ont été présentées par le Dr. Peter Wyeth, Washington State, 'Evaluation du Sous-secteur Bétail-Vainde, Juillet, 1997

parce que les marges les couvrant sont beaucoup plus modestes. La balance entre coûts et bénéfices a toujours été prise en compte, mais la marge d'erreur est moins grande qu'auparavant. Dans les conditions actuelles, beaucoup d'attention doit être accordée à la rentabilité de chaque segment de la chaîne de production-commercialisation.

Au fond, les stratégies traditionnelles de production et de commercialisation ne sont plus autant efficaces qu'elles l'étaient auparavant à cause de la marge en constante diminution. Le Mali a atteint un niveau où les solutions générales, telles que l'amélioration de l'alimentation du bétail, la santé animale, et les infrastructures de marchés et l'efficacité, ou les réductions des taxes sauvages et des coûts administratifs à l'exportation, ne sont plus suffisantes pour accomplir des résultats durables. Ce dont on a besoin ce sont des solutions spécifiques, taillées à la mesure des besoins techniques et économiques des entrepreneurs et entreprises individuels. Pour que le secteur élevage du Mali puisse sécuriser sa part actuelle du marché à l'exportation et pénétrer de nouveaux marchés d'exportation, beaucoup plus d'attention doit être accordée au détail économique au sein de chaque segment de la filière.

Diverses données montrent l'importance de l'élevage dans l'économie Malienne. En 1997, le cheptel Malien était estimé à 6 millions de bovins, 5,9 millions d'ovins et 8,5 millions de caprins. Ces estimations ont été faites sur la base des projections du dernier recensement du cheptel effectué en 1991/92, avec un taux de croissance annuelle de 3% pour les bovins, et de 5% pour les ovins et caprins (Source DNE). Au milieu des années 1980, le cheptel a été sérieusement atteint par la sécheresse. Les vrais chiffres ne peuvent être que ceux de la période d'avant sécheresse.

Les taux de croissance du cheptel pourraient être deux fois supérieurs à la croissance des exportations et de l'abattage dans la mesure où les chiffres officiels d'exportation et d'abattage combinés sont respectivement près de 3% et 5% la population d'ovins et de caprins. Les exportations et les abattages clandestins sont tellement importants qu'il est virtuellement impossible d'enregistrer le volume des activités clandestines.

Le gouvernement Malien estime généralement les chiffres des exportations clandestines à deux ou trois fois les chiffres officiels. Toutefois, la proportion varie considérablement dans la mesure où les exportations clandestines se font de telle manière que l'ensemble des exportations varient moins que les exportations officielles. L'évolution de l'abattage est montrée au Tableau 3. Il montre la chute des abattages en 1995, mais un rattrapage timide est perceptible en 1996. Le tableau montre clairement que le marché le plus important est de loin celui de Bamako. Le nombre d'animaux abattus clandestinement, par ex. en dehors des aires d'abattage contrôlées et des aires d'abattage officiellement reconnues, n'est pas montré ici, mais on suppose qu'il vaut deux fois le nombre officiel.

Pour les besoins de cette analyse, les principaux éléments de la filière bétail/viande comprennent : les animaux sur pieds et la viande rouge ; les fournisseurs d'intrants et de services auxiliaires, en particulier l'aliment bétail, les services vétérinaires ; les services financiers et le transport ; et abattoirs et les bouchers.

2) La demande

La demande de viande rouge dépend du prix, du revenu du consommateur, et de la force des préférences pour et de la disponibilité des substituts. Les principaux produits de substitution à la viande rouge sont le poisson et la volaille. Les chiffres de l'Enquête Budget Consommation effectuée en 1988/89 montrent que pour le Mali dans son ensemble, le bœuf, le mouton et la chèvre sont les principales sources de viande (7,68 kg par tête par année). Ceci est aussi vrai pour chacune des régions du pays, à l'exception de Mopti et de Tombouctou où le poisson est la source la plus importante. Dans l'ensemble, le poisson vient en seconde position (6,00 kg). La volaille, même si 'd'autre volaille' (tels que les pintades et les canards) font partie (0,42 kg), est beaucoup moins importante que le poisson ou la viande rouge dans le régime alimentaire du Malien moyen.

D'autres points intéressants émergent aussi de l'Enquête Budget Consommation. Comme dans beaucoup de pays, la consommation de viande par tête est considérablement plus élevée en milieu urbain qu'en milieu rural (12,63 contre 5,81). En dépit de ceci, une population largement rurale signifie que les ruraux en tant que groupe consomment plus de viande rouge que la population urbaine (32 977 contre 27 140 tonnes). Bamako a à la fois une grande population et une consommation de viande par tête élevée. Ce qui fait de la capitale le plus grand marché urbain au Mali (9 697 tonnes), bien que la consommation totale dans les régions de Kayes et de Ségou soit assez élevée (13 074 et 10 976 tonnes).

Si l'Enquête Budget Consommation est correcte, la demande de viande est exprimée à travers le marché et n'est pas une question de subsistance. Beaucoup plus de viande est achetée qu'elle n'est produite à partir d'animaux élevés en familles (5, 085 contre 1, 085 kg). Ceci est vrai non seulement pour les populations urbaines, mais aussi rurales qui sont traditionnellement reconnues comme éleveurs, ont acheté 3,6 kg et produit elles-mêmes seulement 1,2 kg de leur consommation de viande.

En se tournant du côté de l'influence du revenu, l'Enquête Budget Consommation a fait une estimation de l'élasticité de la demande par rapport au revenu pour les principaux produits alimentaires. Parmi les principales sources de viande, la viande rouge a clairement la plus grande élasticité de la demande par rapport au revenu (1,36 dans les zones urbaines), la volaille vient en seconde position (0,98), et le poisson qui vient très loin (0,25). Ainsi, pour chaque augmentation du revenu de 10%, la demande de viande rouge augmentera de 13,6%, de volaille, 9,8% et de poisson 2,5%.

L'implication future est que, au fur et à mesure que le revenu augmente, la viande rouge deviendra un produit beaucoup plus important qu'il ne l'est actuellement dans le régime alimentaire des Maliens. Ce qui pourrait demeurer égal, et qui ne pourrait réduire le taux auquel la prédominance de la viande rouge croît, est le *prix et la production de volaille*. Si les mêmes habitudes sont constatées dans d'autres pays, et il n'y a aucune raison de supposer le contraire, la production avicole connaîtra une croissance, et le prix de la volaille deviendra plus intéressant comparativement à celui de la viande rouge, simplement parce que l'efficacité de la production est beaucoup plus favorable à l'aviculture. Ceci découragerait, mais n'éliminerait probablement pas la croissance de la demande de viande rouge.

Récemment au Mali, l'évolution du revenu a été positive. Le Tableau 1 montre les chiffres. La performance économique dans ce pays est largement dépendante de la production alimentaire

(spécialement le riz), du coton, du bétail et du commerce. (l'or est aussi un élément important au PIB, mais le bien-être du public Malien dépend beaucoup plus d'autres secteurs). Les années 1995 et 1996 ont particulièrement connu une bonne croissance économique (respectivement 7,0% et 4,3%, en termes réels). Avec la hausse de l'élasticité de la demande de viande au Mali par rapport au revenu, ceci veut dire que la demande totale de viande rouge au niveau du marché domestique a été forte.

Actuellement, le type de viande rouge demandée est presque entièrement la viande non transformée, non réfrigérée et fraîche. Il y a une ou deux très petites entreprises produisant de la viande séchée. Elles sont considérées comme des industries, mais sont en réalité loin de l'être. Le goût des Maliens pour la viande transformée est très limitée ; la même remarque est valable pour les Ivoiriens et Sénégalais. Les exportations vers l'Europe (Suisse), où les consommateurs achètent de la viande transformée en grandes quantités, ont fait l'objet d'essais, mais ont connu des problèmes de législations sanitaires.

Les deux principaux marchés d'exportations du Mali sont la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Parmi les autres voisins du Mali, le Burkina Faso est aussi un exportateur de bétail et un concurrent sérieux. La Mauritanie achète au Mali quelques petits ruminants, ce qui est une bonne chose pour les éleveurs de la région de Kayes et les Algériens dans la région de Kidal. Au cours des années passées, le Ghana était un marché important pour le Mali. L'espoir suscité par la dévaluation du F CFA intervenue en Janvier 1994 était que le marché Ghanéen devrait être un marché important, tel ne fut pas le cas. Une des raisons est l'insistance des Ghanéens à ce que leurs nationaux prennent les animaux aussitôt que ceux-ci traversent la frontière, ce qui ne supprime pas, mais réduit tous profits potentiels devant être enregistrés suite aux ventes à Accra. L'autre raison, plus fondamentale, est que depuis la dévaluation du F CFA, la valeur du Cédi a beaucoup chuté. Qui plus est, le Ghana, comme la Côte d'Ivoire, peut importer directement et moins cher de l'Europe, où la production de la viande est subventionnée. De temps en temps, les Maliens exportent de la viande vers les pays arabes, aucun marché consistant n'y a été développé ; ou vers le Gabon, où des possibilités ont été aussi recherchées.

A l'heure actuelle, les meilleurs marchés pour le Mali sont la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Chose surprenante, les chiffres d'exportation par pays de destination ne sont pas faciles à trouver. Les données disponibles montrent qu'en 1990, la presque totalité des bovins et près de 90% des ovins et caprins exportés étaient en direction de la Côte d'Ivoire. En 1992, plus de 60% de bovins sont partis vers la Côte d'Ivoire et 27% vers le Sénégal.

A moins que les destinations relatives ne changent radicalement, la Côte d'Ivoire est actuellement le principal marché d'exportation, et ses caractéristiques méritent qu'on y prête attention. Les statistiques de consommation de viande en Côte d'Ivoire (SODESI 1997) montrent que la viande rouge est le choix préféré parmi les autres alternatives qui se composent du porc et du poulet (voir Tableau 4). Cependant, la consommation de viande rouge par tête est en chute remarquable, de 9,1 kg en 1980 à 7,2 kg à 1990 et 4,9 kg en 1995. La consommation Malienne par tête pourrait avoir chuté selon l'enquête de 1988/89, mais même si c'était le cas, il est clair que la consommation de viande par tête en Côte d'Ivoire ne serait pas plus grande que celle du Mali, et pourrait être beaucoup moins, en dépit du revenu élevé des Ivoiriens.

L'élasticité de la demande de viande par rapport au revenu en Côte d'Ivoire est entre 0,3 et 0,7 (Wyeth 1997), considérablement en dessous du chiffre cité plus haut pour le Mali⁵. Si précis, l'interprétation de ces chiffres veut dire que pour chaque croissance du revenu personnel de 10%, la demande de viande augmenterait de 3 à 7%. Comme au Mali, l'accroissement de l'approvisionnement en volaille, et la chute du prix de la volaille, réduiraient le taux d'accroissement de la demande de viande rouge.

Les indications⁶ sont que le poisson représente un substitut commun pour la viande rouge, plus en Côte d'Ivoire qu'au Mali, et récemment des données indiquent que la consommation de poisson connaît une croissance générale dans le milieu urbain ivoirien. L'implication pour le Mali est que, si ses revenus domestiques et ceux de la Côte d'Ivoire croissaient au même rythme et si, encore, l'élasticité des estimations étaient à peu près justes, la demande domestique de viande rouge croîtrait plus rapidement que celle de la Côte d'Ivoire.

En termes de demande domestique future, Wyeth (1997) a conclu qu'avec un revenu réel par tête augmentant à un rythme de 0,5% à 1,0% après avoir corrigé l'inflation, la croissance de la demande de viande rouge peut être prévue entre 0,7% à 1,4% par tête. Cependant, avec une population qui croît à près de 3,0%, la demande totale connaîtra une croissance de 2,1% à 4,2% par an dans les régions. Metzger et al (1998) ont conclu que si l'évolution de la production et de la consommation continuait, dans dix ans, le Mali dépasserait sa capacité d'exportation de viande rouge ou d'animaux sur pied. Il serait seulement capable de satisfaire sa demande domestique⁷. L'abattage accru d'animaux au niveau domestique pour répondre à cette demande permettrait aussi l'augmentation de la production et de l'exportation des cuirs et peaux.

3) L'offre

Le " problème de terrain communal" est bien connu. La manière dont un éleveur tire le maximum de profit du pâturage public est d'augmenter le nombre d'animaux qu'il ou qu'elle possède. Le producteur ne peut pas améliorer la valeur du troupeau en rehaussant la qualité individuelle des animaux seulement sur le pâturage public.

C'est parce que la réduction volontaire et unilatérale du nombre du troupeau n'aura aucun impact sur le lieu de pâture des animaux et donc sur leur qualité. Ainsi, le nombre d'animaux aura toujours

⁵ Bernard Kouassi, "Analyse Multidimensionnelle de la consommation urbaine de boeuf en Côte d'Ivoire", publication non connue. Cette étude, qui a donné des estimations de 0,27 et 0,71, cite une autre (page 79) qui arrive à une élasticité de 0,55; Kenneth H. Shapiro, "The Livestock Economies of Central West Africa : Un Aperçu" (Les Economies d'Élevage en Afrique du Centre Ouest : Un Aperçu), dans *Production et Commercialisation du Bétail dans les Pays du Conseil de l'Entente de l'Afrique de l'Ouest*. Résumé, CRED, Ann Arbor 1979, p. 56. Comme le souligne Kouassi, il devait omettre les prix des viandes de substitut (des variables indépendantes). Ceci aurait pu résulter en des estimations de variables biaisées, dont le revenu. Fidèle Sarassoro, Economiste USAID/WCA REDSO a trouvé une élasticité par rapport au revenu de 0,68 ("Rapport sur l'Exportation de Bétail Malien vers la Côte d'Ivoire", mémo de Vic Duarte, USAID, 25 Juin 1990) bien qu'il y avait des difficultés ici aussi avec l'économétrie.

⁶ Source : Direction de la Production Animale, RCI. Citée dans de Troyes et al. Evaluation des Possibilités de mise en place d'une filière de la viande malienne en Côte d'Ivoire, SODESI, Mars 1997.

⁷ Ce scénario souligne l'importance de l'amélioration de la production. Les paramètres actuels de production des troupeaux sont bien en deçà des caractéristiques normales des systèmes de production en Amérique du Nord et en Europe. Les opportunités existent pour l'amélioration de la production locale sur la base de la disponibilité et de l'application de rations alimentaires de moindre coût et de services de santé animale prophylactiques.

tendance à dépasser la superficie du pâturage. Ceci a pour conséquence inévitable la mauvaise qualité des animaux quel que soit l'intérêt de leurs propriétaires pour la bonne qualité.

Le bétail est produit selon une grande variété de systèmes comme indiqué dans le Tableau 5. La valeur d'une telle classification est qu'elle permet de distinguer les systèmes de production. Les systèmes selon lesquels les propriétaires de bétail mettent l'accent sur le nombre d'animaux et leur survie (surtout pastoral) et ceux où les producteurs fournissent des suppléments alimentaires au pâturage commun ou résidus de récoltes dans l'intention d'augmenter le poids avant l'abattage (surtout agro-pastoral). Les anciens systèmes sont un élément essentiel du sous-secteur bétail/viande car c'est une source d'approvisionnement de presque tous les animaux embouchés par les derniers. Mais les systèmes agro-pastoraux offrent une opportunité pour l'obtention d'une valeur ajoutée.

Le Mali a vécu des sécheresses périodiques, la dernière datant de 1984-85. L'une des conséquences de ces sécheresses fut le déplacement du bétail vers le sud dans les zones à forte pluviométrie, donnant ainsi à la région de Sikasso le deuxième grand nombre d'animaux par région après Mopti. Les petits ruminants qui supportent mieux la sécheresse se trouvent toujours dans les régions plus sèches du nord, y compris Tombouctou. Ce déplacement du cheptel au Sud a encouragé l'expansion des systèmes agro-pastoraux, particulièrement les systèmes de pâturage hivernal basés sur les productions cotonnière et céréalière⁸. Ces systèmes offrent l'occasion d'améliorer la productivité grâce à leur plus grande ressource de base alimentaire et services vétérinaires opérationnels sur le terrain. Présentement ces systèmes fournissent 15 000 bovins et plus par an aux marchés domestique et d'exportation à la suite de leur programme de rotation de bœufs de labour financé par un programme de crédit de la CMDT (communication personnelle, Dr. M. Traoré, CMDT).

TABLEAU 5: Distribution Nationale des Bovins, Ovins et Caprins par Système de Production, 1994

Système	Localisation	Bovins	Ovins	Caprins
Pastoral pur	Nord-Est, Gourma, Tilmesi	610 000	1 603 000	2 509 000
Pastoral associé aux cultures pluviales	Sahel occidental, Centre-Nord, Séno-Mango	720 000	672 000	1 255 000
Pastoral associé aux pâturage et cultures de décrue	Delta, zone lacustre, Nord-Ouest	776 000	724 000	738 000
Agro-pastoral associé aux cultures pluviales de subsistance	Centre, plateau Dogon, Sud-Ouest	1 552 000	1 397 000	1 992 000
Agro-pastoral associé à l'irrigation	Office du Niger	166 000	104 000	148 000
Agro-pastoral associé aux cultures pluviales de rente et de subsistance	Sud, Sud-Ouest	1 718 000	672 000	738 000
Puisque la plupart des animaux subsistent dans les pâturages naturels communs plus tous résidus de récolte, que les éleveurs leur donnent ou qu'ils peuvent brouter dans les champs déjà récoltés, ils sont incapables de maintenir un niveau d'alimentation suffisant pour assurer la productivité, excepté pendant l'hivernage. Il est généralement accepté que le manque de sources nutritionnelles adéquates de l'alimentation du bétail et de fourrage tout au long de l'année est une des		15 428 000	15 726 000	15 800 000

⁸ Il devrait être souligné que beaucoup de producteurs utilisent l'argent du coton pour investir dans le bétail. En outre, la CMDT a un programme de crédit pour l'achat de boeufs de trait.

principales contraintes techniques limitant la productivité animale, rendant ainsi le développement des entreprises commerciales de fabrication d'aliments bétail un facteur clé et stratégique pour obtenir la valeur ajoutée dans ce domaine.

Le marché commercial d'aliments bétail au Mali est dominé par l'HUICOMA (se référer au Tableau 6), la société paraétatique qui transforme les graines de coton en huile et en tourteaux dans les usines de Koulikoro, Koutiala et de Kita. Un sous-produit de cette transformation connu comme *Aliment Bétail HUICOMA* (ABH), est de loin l'aliment bétail commercial de choix au Mali. C'est essentiellement la cosse de graines de coton fortifiée avec de la farine de coton et du sel. (HUICOMA produit aussi des tourteaux de graines de coton en tant que tels, dont certains sont utilisés au Mali dans certaines laiteries semi-urbaines plus développées, mais dont la plupart est exportée, car en tant que seule ration, ils sont trop riches en protéine et trop chers pour être utilisés dans les 'feedlots' et laiteries (économiquement non justifiés).

L'ABH est relativement moins cher et disponible en très grande quantité par rapport aux autres aliments bétail commerciaux dans le pays. L'HUICOMA a le monopole de la production de cet aliment, puisqu'étant la seule transformatrice de graines de coton au Mali. Le système de distribution soulève donc des difficultés. La société produit et vend environ 80 000 tonnes d'ABH par an. En plus de ABH (78 000 tonnes métriques produites en 1993-94), HUICOMA a produit des tourteaux de graines de coton (14 000 tonnes métriques en 1993-94 et un aliment composé pour la production laitière (Koulikoro, 3 530 tonnes métriques en 1993-94)⁹.

Cependant, le règne de HUICOMA sur le marché de l'aliment bétail au Mali est à la fois inutile et regrettable. Il est inutile en ce sens que les emboucheurs se fient plus à l'aliment qu'à ses valeurs nutritionnelles garanties. La confiance excessive est indiquée par le fait que d'autres fournisseurs d'aliment bétail peuvent produire des aliments nutritionnels supérieurs pour le même prix de vente que celui de HUICOMA sur le marché. L'aspect regrettable de la domination de HUICOMA est qu'elle détient le monopole et le système de distribution conçu pour empêcher la société de gagner les bénéfices du monopole. HUICOMA est obligée de vendre le sac à un prix inférieur à celui du marché¹⁰. Le besoin de rationnement qui en résulte se fait à travers les systèmes de bons. En conséquence, il y a un grand marché noir de bons et d'aliment.

En pratique, le marché noir ramène le prix de ABH à celui du marché libre. Le prix sur le marché noir est normalement supérieur à celui pratiqué sur le marché libre, mais c'est loin d'être le cas ici, surtout que la fourniture de ABH est faite sans tenir compte du prix du produit même. Elle dépend plutôt des conditions de l'offre et de la demande du marché de coton fibre. La libéralisation du marché ne stimulera donc pas une augmentation de l'offre de ABH comme ce devrait être normalement le cas pour d'autres produits, et le prix ne chuterait pas.

Dans l'ensemble, la situation actuelle ne devrait pas être très grave, étant donné que la source finale de la difficulté réside dans le fait que la fourniture de graines de coton dépend principalement des conditions du marché de coton plutôt que du marché de l'aliment bétail. Cependant, deux mesures

⁹ Maïga, A.M. 1995. Utilisation des Céréales dans l'alimentation du Bétail au Mali. Agence Canadienne de Développement International, Bamako, Mali.

¹⁰ Wyeth, P. Washington State University, op.cit

pourraient améliorer de manière significative l'utilisation efficace des quantités limitées de ABH disponibles sur le marché. (Wyeth 1997):

- Réduire la quantité utilisée par ces emboucheurs qui utilisent actuellement plus d'aliment qu'il n'est recommandé économiquement.
- Accroître l'utilisation d'aliments bétail de grande valeur autres que ABH. Ceux-ci sont déjà disponibles, mais leur potentiel en tant que substituts de ABH n'est pas largement accepté par les éleveurs. Beaucoup ou la plupart de ces substituts alimentaires utilisent ABH ou les tourteaux de graines de coton comme composantes dans leurs formulations. Mais dans la mesure où les sous-produits du coton comptent seulement pour un certain pourcentage, par exemple, généralement moins de 30% du poids de la ration totale, les quantités de ABH et de tourteaux de coton disponibles seront dispersées encore davantage. La qualité ne souffrirait pas puisque les aliments de substitution ont généralement de meilleures qualités nutritionnelles par rapport à ABH proprement dit, alors que leur coût n'est pas supérieur à celui de ABH sur le marché noir.

Tableau 6: Fabricants d'Ingrédients d'Aliments Bétail & Aliments Composés

Entreprises	Capacité de Production (tonnes métriques)	Production Réelle (tonnes métriques)	Type de Produit	Commentaire
HUICOMA	106 000	77,000 - 95,000 (1992-1994 - tendance à la baisse)	sous-produits de graines de coton pour les ruminants	production industrielle
Grands Moulins de Mali - GMM	12 500	7,000 (moyenne)	sous-produits de céréales pour les ruminants & la volaille	production industrielle
ALIMIX, Bamako	fournit actuellement un service de composition/mixage à la demande des producteurs			
Unité de Production, Niono	1 482	N/A	sous-produits de coton/riz pour les ruminants	semi-industrielle
COPRAAV, Ségou	2 350	1 250	rations mélangées pour les ruminants et la volaille	semi-industrielle
EROCIF, Djicoroni, Bamako	3 000	sur demande	sous-produits de coton/riz pour les ruminants	formulations spéciales d'aliments

Une autre grande société qui est une plus petite source de sous-produits industriels utiles pour l'aliment bétail est les Grands Moulins du Mali (GMM). Situés à Koulikoro, les GMM produisent annuellement environ 7 000 tonnes métriques de son de blé communément appelé *Aliment Bétail Achkar* dont un tiers à deux cinquièmes sont exportés. Pas assez suffisant puisque la demande locale est maintenant limitée étant donné que la société avait des engagements dans d'autres pays les années précédentes quant les éleveurs Maliens étaient sceptiques sur les avantages du produit et n'en voulaient pas.

Une troisième société, SUKALA, produit du sucre à Markala, près de Ségou. Elle produit un sous-produit, la melasse. Cette dernière est une source d'énergie qui peut être introduite dans les rations par les producteurs.

Un nombre de petites et moyennes sociétés créées transforment des sous-produits d'aliments bétail. Leurs affaires prospèrent, mais l'handicap majeur est que la plupart des propriétaires de propriétaires de feedlots considèrent que ABH est de loin le meilleur aliment. Une société a réussi à avoir la confiance des clients à Ségou en les ravitaillant au moment où ABH n'était pas disponible ou était vendu trop cher. Elle apprend en ce moment que les substituts à ABH pourraient vraiment être meilleures. Malgré tout, la société doit maintenir le prix de son produit en bas de celui de ABH vendu sur le marché local.

La production moyenne d'aliments et ingrédients commerciaux pour le bétail et de volaille (HUICOMA, GMM, ALIMIX, Unités de Niono, Ségou et Djikoroni) est estimée à environ 100 150 tonnes métriques par an.^{11 12} (se référer au Tableau 6) L'estimation de la demande réelle est difficile. Une demande théorique d'aliment bétail peut être calculée à partir du nombre d'animaux et du type de production, viande, lait et reproduction. Se servant de cette méthodologie, Maïga (1995) a calculé une demande théorique de 925 000 tonnes métriques/an pour les petits ruminants et la volaille. Cependant, ce calcul n'est pas très utile dans l'estimation de la demande réelle qui est déterminée par la quantité que les producteurs d'aliments bétail sont prêts à acheter aux prix actuels du marché. Dans ce cas, Diakité (1994) et Maïga (1995) estimèrent une demande annuelle réelle d'environ 500 000 tonnes métriques par an.

Maïga (1995), se basant sur une enquête limitée des producteurs autour de Bamako, trouva que 80% des producteurs de bétail (la majorité produisant aussi du lait) étaient prêts à acheter l'aliment bétail à un prix plus élevé que celui de ABH sur le marché s'il contenait au moins 25% de céréales. La moitié des producteurs étaient prêts à payer 50% plus cher pour l'aliment bétail contenant au moins 15% de céréales.

Dans une étude de faisabilité pour la création d'une entreprise industrielle de production de l'aliment bétail dans la zone de l'Office du Niger, Diakité (1994) conclut que vu les facteurs actuels déterminant l'offre de l'aliment bétail, ce sous-secteur ne se développerait pas selon les besoins et les demandes des producteurs de bétail. Ceci, parce que les objectifs de production des deux principaux fournisseurs industriels, HUICOMA et GMM, sont déterminés non pas par les besoins du secteur

¹¹ Maïga, A.M. 1995 – Utilisation des Céréales dans l'Alimentation du Bétail au Mali, ACDI/PRMC

¹² Diakité, B. et al. 1994- Etude de Faisabilité d'une Entreprise de Production et de Commercialisation d'Aliment Bétail, SERNES, Bamako.

mais plutôt par le marché du coton fibre en ce qui concerne HUICOMA et par le marché de la farine de blé pour ce qui est des GMM.

En plus de la fourniture de sources d'énergie/protéine supplémentaires à leurs animaux, les producteurs fournissent aussi des pierres à lécher et d'autres traces minérales dont beaucoup sont produits localement par des petites et moyennes entreprises.

Enfin, des fourrages limités de lest sont fournis à partir des sources champêtres comme alternatives aux approvisionnements commerciaux. Outre la pâture dans les champs récoltés, les producteurs leur donnent des résidus de récoltes de niébé et d'arachide ainsi que la paille à l'urée dans les zones où cette culture est faite. Ces sortes d'aliments qui sont supplémentaires aux pâturages naturels sont assez pour nourrir seulement quelques animaux.

Une principale activité de valeur ajoutée entreprise périodiquement par un grand nombre de producteurs et de marchands est l'embouche. Cette activité peut se passer à tout point le long de la chaîne de production-commercialisation, de l'éleveur au boucher. Il est aussi possible et d'usage pour un animal de traverser toute l'étape sans être du tout engraisé. Il est intéressant de remarquer que sur le marché intérieur, les meilleurs animaux peuvent être envoyés à l'abattoir principal de Bamako. C'est ce que semble indiquer le poids des carcasses de 1994 et 1995.

Certains animaux sont embouchés avant l'exportation bien qu'il semble selon les conversations avec les exportateurs (Wyeth 1997) que la proportion est inférieure à ceux des animaux embouchés avant d'être vendus pour l'abattage domestique. Cependant, ceux n'ayant pas été nourris avant de quitter le Mali, le seront généralement dans le pays importateur. L'embouche bovine par l'achat d'aliment, qui est presque entièrement entre les mains des hommes, est continue sauf pendant la saison des pluies, allant de Mai ou Juin à Septembre ou Octobre. Quelques semaines après le début de l'hivernage, il devient beaucoup moins rentable de payer l'aliment bétail puisque les animaux peuvent brouter dans le pâturage naturel. Traditionnellement, l'engraissement de moutons et chèvres se fait à l'approche de la fête Musulmane de Tabaski.

L'embouche du bétail est une entreprise sophistiquée impliquant des calculs assez complexes si on veut en tirer le maximum de bénéfice. Il était clair à partir des conversations avec les gens du domaine, alors que certains, surtout les jeunes diplômés, sont imprégnés des problèmes, dont la plupart, surtout parmi les opérateurs traditionnels ne l'est pas. Un problème est, sans le savoir ou non, que les emboucheurs sont engagés dans deux affaires: l'embouche d'animaux et le jeu du marché, et ceci nécessite une habilité considérable pour séparer les deux. Les opérateurs peuvent réaliser des bénéfices dans l'ensemble, mais généralement ils perdront de l'argent, d'une manière ou d'une autre. En effet, l'activité perdante sera très probablement l'embouche car les opérateurs sont plus habitués aux fluctuations saisonnières des prix qu'ils ne le sont avec le concept de diminution des marges bénéficiaires.

L'obstacle principal au commencement des activités d'embouche est le besoin en fonds de roulement pour l'achat d'animaux et les nourrir pendant un mois et demi à trois mois. D'autres exigences à la continuité de l'entreprise sont la compréhension de quand acheter et vendre les animaux, étant donné que les prix du marché sont sujets à des fluctuations saisonnières, et la connaissance de quoi donner à manger aux animaux. Bien que ces conditions ne soient pas en principe difficiles à satisfaire, elles

sont apparemment assez dures pour que le nombre total d'opérateurs existants est maintenue à la baisse.

En résumé, il semble y avoir des occasions significatives pour l'accroissement de la rentabilité des opérations d'embouche. En effet, il serait étonnant si n'était pas le cas car la gestion économique de telles entreprises n'est pas simple. L'importance de la rentabilité a toujours été comprise au Mali par des professionnels techniquement formés, mais le message n'a pas été perçu par tous les acteurs du secteur de l'embouche. Avec la fin des avantages initiaux de la dévaluation, l'attention accordée à la rentabilité est plus importante qu'il y a deux ou trois ans, surtout si le Mali doit bien faire sur le marché très compétitif de l'exportation.

Le contrôle et le suivi efficaces des principales maladies animales sont un élément clé pour assurer l'accroissement de la productivité nationale des animaux et de la volaille. Sur papiers, le Mali a des normes sanitaires acceptables avec une infrastructure de production de vaccins opérationnelle, une capacité de diagnostic et des vétérinaires formés. L'USAID s'est déjà investi pendant plus de 25 ans dans le développement du Laboratoire Central Vétérinaire (LCV) qui est actuellement le seul laboratoire vétérinaire en Afrique de l'Ouest capable de produire une large gamme de vaccins animaux de qualité.

Cependant, l'organisation du service vétérinaire est une autre histoire. Avec le développement de la privatisation, les vétérinaires gouvernementaux et privés cherchent à se placer avantageusement. Actuellement, il n'y a pas de preuve solide de menace sur la santé animale par cette situation. Néanmoins, avec la non clarification des rôles des deux groupes de vétérinaires, on peut présumer que les services vétérinaires ont besoin d'être fonctionnellement renforcés. Le gros des efforts doit se porter sur une meilleure protection sanitaire des animaux et de la volaille du Mali tout en garantissant des normes de santé vétérinaire internationalement reconnues. Ceci permettrait aux opérateurs économiques du secteur s'assurer et/ou pénétrer de nouveaux marchés domestiques et d'exportations de produits animaux.

Eu égard à la commercialisation du bétail, il y a principalement trois catégories de marchés. *Les marchés de collecte* où les marchands rassemblent les animaux achetés un, deux ou plusieurs à la fois avec des éleveurs. *Les marchés de regroupement* situés le long des principaux points de transport, des zones de production de bétail aux marchés finaux. *Les marchés ultimes* se trouvent dans ou près des principaux centres de consommation comme Bamako, Mali et Port Bouet à Abidjan, Côte d'Ivoire.

Parmi les plus importants marchés de regroupement (ceux le long des routes de transport), il y a sont ceux de Mopti (Fatoma et Sofara), Ségou et Sikasso. Tous envoient du bétail sur les marchés domestiques et les marchés d'exportation de la Côte d'Ivoire, bien que la proximité Ségou-Bamako signifie qu'il envoie une grande proportion de ses animaux dans la capitale que ne le font les marchés de Mopti. Le marché Sénégalais est ravitaillé par Kayes et d'autres de la région. Les principaux marchés terminaux au Mali sont pour Bamako: à Kati pour le bétail, et en ville, en Commune II pour les petits ruminants.

Les marchés à bétail, surtout les plus importants, furent dans le temps supervisés par l'OMBEVI (l'Office Malien du Bétail et de la Viande). Ce sont au niveau des marchés importants que les

principaux efforts des donateurs ont été fournis. Des projets comme l'ODEM (financement Banque Mondiale) qui ont travaillé dans des marchés de la zone de Mopti à Fatoma et Sofara (avec financement Banque Mondiale) et APEX qui a travaillé à Ségou et Kati (avec financement USAID) ont encouragé et formé les coopératives des marchands à bétail à prendre la relève de l'OMBEVI dans les opérations.

Les marchés eux-mêmes sont des organisations complexes. Leur plus grande complexité réside dans l'importance du rôle joué par les intermédiaires. Les éleveurs n'approchent pas directement l'acheteur mais plutôt l'intermédiaire (*tefa* ou *téfè*) qui trouve un acheteur et négocie l'opération. L'intermédiaire fixe une commission qui est généralement de 1 000 F CFA par tête de bétail. Cependant, on estime que d'habitude il trouve un acheteur prêt à payer plus que le prix voulu par le vendeur, et de ce fait, il devient essentiellement marchand et agent à la fois. D'autres acteurs qui sont parties intégrantes du marché sont les agents de transport, les collecteurs de taxes, les agents vétérinaires et les acheteurs, qui peuvent être des bouchers ou des marchands locaux.

A propos des barrières d'entrée, elles devraient être normalement beaucoup moindres. Un marchand aurait besoin d'assez de fonds pour acheter un ou deux animaux, et l'intermédiaire, qui vend par chargement, n'aurait pas besoin de capital initial. Cependant, en pratique les barrières sociales semblent être assez élevées. A partir des expériences acquises avec les comités de gestion des marchés, les coopératives et les groupes en charge de la gestion du réseau d'information sur les prix, l'appartenance non seulement à des groupes ethniques mais à des clans au sein de ces groupes, affecte les relations de travail. Ceci à son tour affecte la capacité d'établir des contacts et d'accéder aux informations nécessaires pour exercer efficacement dans ces marchés.

Il est difficile de savoir comment fonctionnent les marchés à bétail traditionnels. Les marchands qui y travaillent sont, comme tous les hommes d'affaires, réticents lorsqu'il s'agit de donner des détails sur la conduite de leurs affaires. Il est clair qu'à partir des expériences acquises par APEX et d'autres projets avec les coopératives et associations de marchands à bétail, qu'il peut y avoir de grandes rivalités entre personnalités et clans pourtant différentes de la concurrence économique.

Mais, si les marchés ne sont pas compétitifs, la raison n'est pas claire. Le fait qu'il y ait un bon nombre d'intermédiaires gagnant leur vie est accepté. Des observateurs ont remarqué que des animaux peuvent être achetés et vendus deux ou plusieurs fois par jour dans un seul marché avec chaque fois une marge bénéficiaire. Une des conséquences possible est qu'il joue sur le prix d'approvisionnement au niveau des marchés urbains et l'amélioration des transactions pourrait déboucher sur des prix plus bas au bénéfice des consommateurs.

L'explication s'appliquerait mieux aux marchés intérieurs qu'à ceux d'exportations. Dans le dernier cas, les prix sont fortement influencés sinon déterminés par des importations d'autres sources que celles du Mali et les producteurs deviennent, plus que les consommateurs des perdants s'il y a un grand nombre d'opérations inutiles dans le système de commercialisation. Car, si les prix de détails sont fixés par des facteurs extérieurs (importations), le nombre de transactions peut seulement être augmenté de manière profitable si les vendeurs, à chaque étape, ne connaissent pas à quel point le marché supporterait la hausse des prix ou ne sont prêts à accepter moins que le prix maximum possible afin de vendre rapidement. Il est aussi possible que les exportations soient découragées à moins que les exportateurs soient toujours capables d'acheter leurs stocks au début de la chaîne des

transactions pour obtenir des marges toujours attrayantes sur les marchés de l'exportation. Dans tous les cas, il est certain que l'amélioration de la circulation de l'information formelle sur les prix ne peut qu'améliorer le dynamisme du marché dans l'intérêt des producteurs et consommateurs de bétail et des exportations du pays.

Il a été déjà constaté que la performance des exportations pour le Mali dans son ensemble fut décevante en 1996 et 1997. Il est remarquable de constater des variations entre les régions. Les mouvements les plus forts se produisirent à Sikasso où les exportations s'élevèrent en 1994 à cinq fois plus que leurs niveaux d'avant la dévaluation. Il était très improbable que ceci pouvait être maintenu, mais même si c'était le cas, le déclin qui s'en suivit par rapport aux chiffres d'avant dévaluation semble extraordinairement précipité. Des chiffres préliminaires pour 1997 prédisent que cette année serait pire. Le cas de Ségou est pareil en ce sens que les exportations sont retombées à leurs niveaux d'avant 1994, bien que le déclin semble moins bouleversant, car l'augmentation de 1994 fut beaucoup moins importante. Les chiffres de 1997 sont par contre légèrement supérieurs à Ségou par rapport à ceux de 1996. L'autre grande région exportatrice est Mopti. Dans cette région, les exportations de 1994 étaient en hausse en termes de pourcentage par rapport à celles de Sikasso, et s'élevèrent encore de nouveau en 1995 malgré leurs chutes de 1996, elles étaient toujours deux fois supérieures à celles de 1992.

Une possibilité qui est toujours à retenir est que seuls les chiffres officiels étaient en baisse, pas les exportations réelles puisqu'il y a des imperfections notoires dans la collecte des données au niveau local. Les exportateurs mentionnèrent trois principales raisons pour le déclin de leurs exportations. Les bonnes récoltes de 1996 ont tempéré les ardeurs des cultivateurs à vendre leurs animaux pour avoir de l'argent, une possibilité qui est en rapport avec les données. Les exportateurs Burkinabé étaient considérés mieux organisés que les exportateurs Maliens et ont pu développer une part de marché au dépens des Maliens. Cependant, les données montrent que les importations de la Côte d'Ivoire en provenance du Burkina Faso étaient aussi en baisse en 1996 comparativement à l'année d'avant. Elles n'ont pas autant baissé que l'ensemble des exportations maliennes, donc la part de marché Burkinabé devrait augmenter, mais pas assez pour pouvoir expliquer le déclin des chiffres du Mali.

Une troisième explication donnée par les exportateurs était que de nombreuses difficultés au niveau du marché ivoirien les décourageaient d'y aller. Entre autres difficultés on pourrait citer :

- Les taxes illicites sont considérables, s'élevant à environ 125 000 F CFA par chargement de camion de bétail pour Abidjan.
- Les autorités interdisent le déplacement des animaux hors de la zone de marché désignée à Port Bouet. L'acheminement de leurs nourritures est cher et l'eau est insuffisante.
- Les acheteurs ivoiriens tardent souvent à payer, et souvent, manquent à tous leurs engagements. Les exportateurs en temps qu'étrangers n'ont pratiquement aucun moyen de recours de justice.

Ces conditions ne sont cependant pas nouvelles, mais peuvent paraître plus importantes qu'elles ne le sont à cause de la quatrième explication.

L'explication la plus plausible pour la chute des exportations semble être qu'elles n'ont plus l'attraction relative au marché domestique qu'elles avaient dans la post-dévaluation. Les données montrent que la demande globale n'est pas en déclin avec les exportations¹³. (se référer au Tableau 7, Figures 2 et 3) Les prix de la viande bovine dans les deux villes se suivent de près jusqu'en 1996. Chaque année, dans chacune des villes, les prix augmentent en début d'année. Abidjan commence la hausse avant Bamako pour ensuite diminuer pendant le reste de l'année. En 1996 ce scénario s'est répété à Bamako mais pas à Abidjan où les prix n'ont pas connu leur hausse annuelle, étayant la plainte des exportateurs que les prix n'étaient pas aussi attractifs à Abidjan comme ils l'étaient auparavant. En conséquence, la motivation des exportateurs à emmener le bétail à Abidjan fut amoindrie puisque les prix étaient plus élevés à Bamako qu'à Abidjan.

Les données du prix au détail montrent que la demande de viande rouge a connu une hausse au Mali après son choc post-dévaluation (se référer au Tableau 7). Selon les données déjà présentées, l'économie Malienne dans l'ensemble se porte assez bien et l'élasticité de la demande par rapport au revenu pour la viande est élevée. L'observation que les exportations de Mopti ont chuté moins que celles des deux autres principales régions est aussi consistante avec ce changement dans la principale source de demande. Mopti est la région la plus éloignée du principal centre de consommation qu'est Bamako, et ainsi son éloignement découragerait moins l'exportation.

Du point de vue économique, une augmentation de la demande domestique est une explication satisfaisante de ce qui s'est passé au niveau de l'exportation de bétail. Malheureusement, des arguments tels que celui-ci ont des moyens d'attirer des exceptions là où ils ne tiennent pas. Dans ce cas, il y a au moins une anomalie, créée par les petits ruminants, là où les prix sont demeurés constamment en hausse, à Abidjan plus qu'à Bamako. Les chiffres d'exportation pour 1994-1996 montrent que, bien que l'exportation ovine était tombée en 1996, elle est demeurée supérieure à celle d'avant dévaluation (voir Tableau 8).

TABLEAU 8: Exportations de Bovins et de Petits Ruminants (officielle et estimation)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Bovins					(têtes)				
Total Controle	65 486	80 456	65 708	42 957	59 442	41 483	176 435	106 871	65 630
Total Estimation	254 000	224 000	185 000	190 000	195 000	188 000	235 000		
Ovins/caprins									
Total Controle	156 606	148 090	158 838	163 572	213 325	128 099	340 137	426 900	214 650
Total Estimation	319 000	420 000	420 000	430 000	450 000	475 000	510 000	560 000	

Ref; OMBEVI, 1997

En conclusion, l'avantage compétitif que la dévaluation avait offert aux exportations Maliennes est terminé. La raison en est que la demande a connu une hausse au Mali, ce qui a conduit à une hausse du prix du bétail, et partant de là moins de dérivé pour une marge bénéficiaire satisfaisante à partir des ventes dans les pays limitrophes. Du point de vue du secteur de l'élevage, la situation immédiate semble ne pas être grave. Après tout, les gens continuent de se faire de l'argent, et les marchands de bétail n'ont pas dit qu'ils ont des ennuis économiques, ce qui veut dire qu'ils ne sont pas coincés. Cependant, une bonne performance des marchés d'exportation accroît le potentiel générateur de

¹³ Wyeth, P. op.cit.

revenu, ce qui veut dire que le paiement des biens et services revient au Mali, et finalement à l'économie Malienne. Il serait d'une grande perte que de se priver d'une croissance potentielle qu'offre les exportations, non seulement pour le secteur de l'élevage à lui seul, mais aussi pour l'économie dans son ensemble. L'effet multiplicateur d'une exportation accrue verrait une hausse de l'ensemble du PIB d'au moins deux fois la croissance des exportations, et probablement plus (Wyeth 1997). La question de comment améliorer la compétitivité des exportations dépend fondamentalement de l'accroissement de la rentabilité de la production, particulièrement l'embouche, et l'efficacité du marché.

4) Exportations de la viande rouge

Il a été souvent dit que le Mali bénéficierait davantage en exportant de la viande rouge plutôt que des animaux sur pieds. Les exportateurs aiment l'idée parce qu'ils voudraient éviter certaines difficultés qu'ils rencontrent sur les marchés de bétail dans les pays importateurs. Les politiciens et les bailleurs de fonds aiment la possibilité d'une valeur ajoutée accrue que le Mali gagnerait en déplaçant ici le processus d'abattage. Cependant, étant donné les coûts (investissements de capitaux dans les infrastructures et le transport, les coûts d'entretien, le manque de marchandises saisies, le paiement de taxes routières illicites etc...); les risques (pertes de produits dues à la panne des équipements); et les taxes douanières associées au transport de viande bovine congelée, il n'est pas évident que l'exportation de viande rouge soit bénéfique.

Le seul abattoir abritant des chambres froides répondant presque aux normes sanitaires requises est celui de Bamako et même celui-ci a besoin de rénovation. Les camions frigorifiques doivent être assez grands pour être économiques dans ce genre de travail. Ils sont onéreux et doivent trouver des marchandises nécessitant une réfrigération pour les acheminer au Mali. Finalement, ce qu'on appelle le cinquième quartier (corne, sabots, et boyaux) et la peau ont une plus grande valeur en Côte d'Ivoire qu'au Mali. Lorsque les animaux sont expédiés vivants, leur cinquième quartier et leurs peaux les accompagnent obligatoirement. S'ils sont abattus à Bamako, le cinquième quartier et peaux devraient être expédiés séparément, générant ainsi des coûts de transport qui peuvent ou ne peuvent pas être couverts par les coûts élevés auxquels ils sont vendus à Abidjan. Les avantages et inconvénients ont été bien analysés dans des études récentes¹⁴¹⁵, dont l'une (de Troyes, Edwouard et al. 1997) élabore des calendriers provisoires de coûts et revenus, et les trouve suffisamment prometteurs pour recommander que des expéditions-test soient effectuées de Bamako à Abidjan. Malheureusement, aucune expédition-test n'a été faite à ce jour.

Il existe cinq abattoirs principaux au Mali dont un à Bamako, Kayes, Segou, Sevaré et Sikasso, (un nouvel abattoir a été récemment construit à Koutiala). Toutes les autres infrastructures ont besoin d'être remises à neuf. L'Abattoir Frigorifique de Bamako (AFB) est de loin le plus grand et le plus important et le seul avec des chambres froides. En plus, il existe un nombre d'aires d'abattage désignées officiellement où les animaux peuvent être abattus sous supervision et inspectés par des vétérinaires pour s'assurer que la viande est propre à la consommation humaine.

¹⁴ Edouard de Troyes, Modibo Kéita, Ibrahima Diané, Amadou Théra, Evaluation des Possibilités de mise en place d'une filière de commercialisation de la viande malienne de Côte d'Ivoire, SODESI pour APROFA, Mars 1997.

¹⁵ Metzler et al. 1998. Confère pied de page 16

Enfin, il existe un grand nombre d'abattages clandestins. Sur le plan national, ceci est estimé à deux fois le taux d'abattage officiel. La raison en est que l'enquête budget consommation mentionnée au début de ce rapport a trouvé les niveaux de consommation de viande étaient en moyenne trois fois ce qu'on pouvait attribuer à l'abattage officiel.

Il faut s'attendre à ce que la différence entre l'abattage officiel et la consommation soit clairement remarquable de région en région. A Bamako, les chiffres d'abattage officiels laissent entendre qu'il n'existe pas d'abattage clandestin du tout, ce que la plupart des observateurs trouvent improbable. Un des chiffres peut être erroné ou peut-être que plus de viande est amenée en dehors du district de Bamako pour la consommation ailleurs que le processus inverse (du dehors à Bamako).

Metzel et al.¹⁶ ont conclu que les exportations d'animaux sur pieds sont actuellement et continueraient d'être dans un avenir proche, plus rentables que les exportations de carcasses ou de viande en boîte vers les marchés côtiers. Les implications pour les exportations en tant que résultante de l'expansion du marché intérieur laisse entendre qu'il y aura une baisse au vu de l'abattage croissant sur le plan national, ce qui pourrait stimuler le développement continu des industries d'abattage et de ses sous-produits. Cependant, ils proposent également que la récente suppression de la taxe d'exportation sur les cuirs et peaux bruts pourrait rendre l'exportation de carcasses vers Accra et Dakar marginalement rentable si la viande malienne n'était pas taxée de taxes comme c'est le cas actuellement avec les viandes congelées importées de la CEE.

5. Transport

En Afrique de l'Ouest, le bétail est traditionnellement convoyé à pied d'un endroit à un autre et beaucoup sont toujours, notamment ceux vendus sur les marchés intérieurs. Kulibaba et Holtzman (1990)¹⁷ donnent beaucoup de détail sur ce sujet avec le budget à l'appui. A pied, il faut 2 ou trois semaines pour traverser la frontière et aller en Côte d'Ivoire à partir des principales zones de production de bétail au Mali. Là-bas, les animaux sont nourris, parfois pendant de longues périodes avant d'être chargés dans des camions pour le reste du voyage. Actuellement, la majorité du bétail exporté en Côte d'Ivoire à partir du Mali est acheminé par camion, bien que beaucoup d'animaux originaires du Mali passent par les commerçants maliens travaillant au Burkina Faso. La majorité de ces animaux est acheminée par voie ferroviaire en Côte d'Ivoire et sont fréquemment enregistrés comme étant originaire du Burkina Faso dans les données statistiques.

Les avantages de l'acheminement par camion par rapport au convoyage à pied sont clairs. En plus de l'économie de temps et d'énergie et de poids de l'animal, le capital de travail est immobilisé pour moins de temps. Le taux de mortalité est plus bas et les risques de perte dus aux vols sont moindres. Le principal coût lié au transport par camion est bien sûr la location du véhicule. Le prix varie considérablement selon la saison ; pendant et juste après la récolte du coton, le prix peut être trois à quatre fois plus que celui pratiqué pendant le reste de l'année. Les tarifs varient entre 200 000 FCFA et 600 000 FCFA par voyage et pour une moyenne de 35 têtes de bétail. Pour illustrer ceci, un seul bon bœuf peut coûter 200 000 FCFA, alors au plus bas prix le transport s'élèverait à quelque 3% de

¹⁶ Metzel, J., Doumbia, A., Diakité, L. et Diarra, N.A. 1997,1998 (version finale). Perspectives de Croissance des Exportations de Bétail Malien, AIRD, Cambridge, Massachussets, page 33.

¹⁷ Kulibaba, N et Holtzman, J.S. 1990. Commerce du Bétail dans le Couloir Burkina-Côte d'Ivoire, Projet AM, USAID, AFR/SWA, Washington DC,.

la valeur totale de l'expédition, et au plus haut prix à environ 10%. Au cours de l'année, les taux sont plus proches du plus bas prix que du plus haut prix.

Les camions sont rarement conçus pour le transport du bétail ; par conséquent, les animaux sont plus serrés qu'ils ne devraient et sont parfois inutiles à leur arrivée. Pour cette raison, les exportateurs émettent souvent le souhait des camions destinés au transport de bétail. Cependant, il est peu probable qu'à ce niveau de développement de la filière bétail, de tels camions soient économiques. Pour commencer, des camions destinés au transport de bétail sont beaucoup plus chers que les camions cargo. Ce qui est plus important, c'est que les camions cargo peuvent retourner au Mali chargés de produits d'importations. En effet, les transporteurs considèrent les exportations de bétail comme un moyen de couvrir leurs coûts d'importation de produits au Mali plutôt que l'inverse. Ceci explique pourquoi les coûts de transport du bétail sont raisonnables la plupart du temps dans l'année.

Ceci ne veut pas dire que les exportateurs maliens ne sont pas lésés par rapport à leurs concurrents burkinabés où les exportations vers la Côte d'Ivoire sont concernées. En particulier, les exportateurs burkinabés peuvent utiliser les rails qui fonctionnent plus efficacement qu'auparavant : Le système ferroviaire malien ne fonctionne que pour les expéditions vers le Sénégal.

En conclusion, il semblerait que le système de transport par camion fonctionne assez bien et les variations saisonnières reflètent les demandes du marché. Les transporteurs sont peut être réticents à augmenter le nombre de camions afin de réduire les prix des périodes de pointe de peur de se trouver confrontés à une surcapacité pour le reste de l'année. En principe, il y a peut-être une possibilité pour les associations d'exportateurs d'investir eux-mêmes dans l'achat des camions. Cependant, ils ne sont à présent pas suffisamment organisés pour une telle entreprise et du point de vue économique, quelque soit le montant qu'ils vont se facturer pour l'utilisation des camions durant les périodes de pointe, les coûts d'opportunité pour leur utilisation augmenteraient toujours en ces moments-là.

6) Finance

Le manque de financement est une plainte omniprésente dans le sous-secteur bétail/viande au Mali, ainsi que la difficulté et les dépenses liées à l'achat de *l'aliment bétail HUICOMA*. Les services financiers sont sollicités pour l'apport de capitaux et le rapatriement de fonds des marchés d'exportation. Certaines opérations peuvent avoir besoin de fonds pour l'investissements. Les entreprises produisant de l'aliments bétail et ayant besoin de matériels de minoterie sont un exemple. Si jamais les associations d'éleveurs faisaient leur entrée dans le domaine du transport, ils auraient besoin de fonds pour l'achat de camions mais dans l'embouche, la commercialisation et l'exportation, seuls des montants très modestes sont nécessaires pour des investissements fixes. Par contre, les exigences des capitaux fixes peuvent être importants. Par exemple, le coût de nutrition de 20 têtes de bétail pendant 90 jours, y compris l'achat d'animaux s'élève à environ 2,5 millions de FCFA, dont la majorité est utilisée au début au moment de l'achat du bétail. L'exportation d'un chargement de 35 têtes de bétail coûterait environ 5 à 7 million de FCFA, avec paiement immédiat par les acheteurs dans un pays d'importation où rien n'est certain.

Les institutions financières sont des sources potentielles de financement comprennent les 6 banques commerciales du Mali et les caisses d'épargne. Ces dernières sont appropriées pour de petits prêts notamment pour le démarrage des activités mais pour les moyennes entreprises, le montant des crédits demandés sont importants par rapport aux ressources des caisses d'épargne. Parmi ces banques, la plus prometteuse est la BNDA (Banque Nationale de Développement Agricole). En plus, certains bailleurs, y compris le FED (Fonds Européen de Développement), le PNUD et L'USAID ont apporté un appui financier aux PME.

Le besoin de financement dans la filière bétail/viande est considérable, notamment parce que la valeur individuelle du bétail est élevée et les quantités sont importantes. Pour cette raison, l'implication des banques commerciales est indispensable. Une étude menée en 1995 (Wyeth 1997, op. cit.) a révélé que la plupart des banques annonçaient que les prêts accordés dans le cadre des exportations en ce moment-là étaient de l'ordre de 2 à 6 millions de FCFA. Ceci signifie que les plupart des banques prêtaient moins que la valeur d'un chargement d'animaux. La BNDA a annoncé plus : 78 millions de FCFA pour les 8 premiers mois de l'année 1995, assez pour 11 à 13 chargements, mais seulement le chiffre d'affaires de deux ou trois exportateurs individuels en une année.

Dans le cas de l'embouche, la plupart des banques affirment n'avoir pas octroyé de crédits. Celles qui ont accordé des crédits pour l'embouche ont prêté plus que pour les exportations. La Banque de Développement du Mali (BDM) donne le chiffre de 53,8 millions de FCFA pour près de deux années (février 1992 à mars 1994), alors que la BNDA donne le chiffre de 336,3 millions pour les 8 premiers mois de l'année 1995, assez pour acheter et emboucher quelque 2 500 à 3 000 têtes. Le nombre de bénéficiaires de ces prêts n'est par contre pas connu. Les taux d'intérêt variaient de 11% à 15% par an¹⁸.

¹⁸ Amadou Sidibé, Les Modalités de financement et l'implication des institutions financières et monétaires dans le financement des échanges du bétail et de la viande. SERNES/SSI, Septembre 1995.

Ces chiffres ont besoin d'être mis à jour pour savoir si la situation a changé, bien qu'il n'y ait aucune raison particulière de supposer que tel est le cas, parce que les caractéristiques économiques des emprunteurs ne sont pas différentes. Du point de vue d'un banquier, le problème est simplement que les opérateurs de bétail constituent de hauts risques. J'ai déjà souligné que les exigences de capitaux fixes sont faibles. Donc un banquier, ceci signifie que peu d'opérateurs ont des garanties à offrir. Pire, la plupart ne gardent de livre de comptes de leurs coûts et revenus.

La situation est notamment mauvaise pour les exportateurs qui s'ajoute à l'incertitude parce qu'ils voyagent couramment avec leurs animaux et ont généralement des difficultés à obtenir le paiement intégral par les acheteurs. Cette difficulté est exacerbée par la faible protection offerte aux nationaux auprès des tribunaux dans les pays d'importation. Dans le cas des opérateurs de feedlots au Mali, les banques peuvent les poursuivre fiablement et bien que les bouchers maliens aient la réputation de ne pas payer intégralement et promptement, on peut les trouver facilement et les moyens pour les amener à payer sont locaux. Enfin, les professionnels du bétail eux-mêmes ont augmenté plutôt que de diminuer leur réputation de manque de confiance en affichant la défaillance selon leur convenance.

En conclusion, l'évidence semble être que les premières étapes pour résoudre le problème de financement des activités du sous-secteur bétail/viande relèvent de la responsabilité des professionnels du secteur eux-mêmes. Les fonds de garantie des prêts peuvent être mis en place mais il est peu probable que leurs effets perdurent. Les banques ont des procédures très formelles, parce qu'elles ont besoin de ceux-ci pour survivre. Les banques prêtent de l'argent en fonction des résultats, documents à l'appui. Les professionnels du bétail doivent donner la réciprocité avec leur propre degré de formalité pour discuter avec les banquiers et les convaincre qu'ils méritent les prêts. Dans la pratique, ceci signifie souvent le renforcement de la capacité de gestion des professionnels du secteur et la mise en place d'un sens du professionnalisme.

7) Conclusions

Bien que l'impulsion du taux de change conféré aux exportations du bétail par la dévaluation a pratiquement disparu, il semble qu'il n'y a aucune difficulté immédiate pour le secteur parce que la demande intérieure de la viande est apparemment forte. Cependant, à un point où le potentiel d'exportation est perdu, il en est de même que pour que la possibilité d'accroissement des revenus pour les producteurs et marchands du secteur de l'élevage, et par conséquent pour l'économie. Actuellement, la rentabilité des exportations, aussi bien pour les animaux sur pieds que pour la viande rouge, semble moins attrayante que l'abattage sur le marché intérieur, ajouté à l'exportation de cuirs et peaux. Des études récentes menées par le Ministère du Développement Rural et de l'Eau¹⁹ montrent que les exportations de viande rouge peuvent être rentables, mais les conditions pour assurer cette rentabilité n'ont pas été détaillées.

Un grand nombre d'activités économiques du secteur de l'élevage sont fermement enracinées dans la tradition et les changements qui amélioreront la force de compétition peuvent être lents à venir.

¹⁹ Haïdara, L.N. et al 1998. Mémoire de politique sur la filière Bétail/Viande. Cellule de Planification et de Statistique, Ministère du Développement Rural et de l'Eau, Bamako, Mali.

Cependant, les opportunités existent pour améliorer la productivité et la concurrence au sein de la filière. Les besoins suivants ressortent de ladite analyse :

a) L'amélioration de la productivité animale devrait venir de l'alimentation qui est un supplément aux pâturages disponibles sur les prairies communes. Ceci signifie que les producteurs de bétail doivent avoir accès aux aliments bétail à des prix abordables et de bonne qualité. Malheureusement, la meilleure source d'approvisionnement, sous-produits à base de graines de coton, ne répondent pas à la demande du secteur élevage. A la date d'aujourd'hui, les efforts se sont portés sur les sources alternatives d'aliments bétail et il n'y a aucune raison pourquoi ils devraient se relâcher. On devrait continuer à encourager les substituts d'aliments produits produit sur le champ, bien que leur impact sur le plan national constituera un effort à long terme. Cependant, les sources existantes de sous-produits céréaliers industriels telles qu'elles existent peuvent être davantage développées par:

- La formation des producteurs à éviter d'utiliser des aliments achetés des quantités qui dépassent le maximum économique,
- L'encouragement à l'utilisation des aliments produits en dehors que *l'aliment bétail HUICOMA* en travaillant avec les entreprises semi-industrielles produisant des aliments bétail afin de renforcer leur efficacité commerciale, pas seulement sur le plan de la production mais notamment dans le domaine de la commercialisation,
- La promotion directe des substituts alimentaires de qualité, par exemple en finançant la publicité à la télévision et à la radio et en produisant et distribuant les brochures techniques,
- L'identification des opportunités pour améliorer la disponibilité des céréales, de sous-produits de céréales et d'autres sous-produits industriels, qui peuvent être transformés en rations de qualité rentables pour les ruminants et la volaille ,
- La formation en gestion des entreprises et en marketing et l'appui aux entreprises de production d'aliments bétail existantes

b) L'embouche est une entreprise complexe parce qu'elle implique deux autres types de transactions: achat et vente des animaux sur le marché, et l'alimentation pour améliorer leur qualité. Dans la pratique, les bénéfices et pertes générés par le jeu du marché sont ajoutées à ceux des entreprises d'embouche. De meilleurs chiffres sur les régimes alimentaires optimum sont nécessaires, mais le fait est que le côté embouche de l'entreprise est parfois mené d'une manière peu économique, en nourrissant trop les animaux et pendant longtemps. Ceci réduit non seulement les revenus nets des producteurs, mais il rend également les animaux maliens embouchés moins compétitifs sur les marchés d'exportation. Pour accroître la rentabilité des entreprises d'embouche, les activités suivantes sont proposées:

- S'assurer que les coûts et revenus liés à l'embouche sont bien compris par les professionnels du secteur. Etablir des programmes de formation pour les opérations d'embouche, aussi bien sur qu'en dehors des marchés. Une bonne manière de l'appréhender serait d'installer des opérations modèles d'alimentation du bétail dans des

lieux choisis. Pour être utile, ces opérations doivent être basées sur une technologie appropriée. On doit garder des livres qui montrent les bénéfices de l'embouche et les séparer de ceux générés par le marché.

- Une exception à la règle d'équipement local devrait être l'installation d'un pèse bétail. Les raisons pour cette exception sont les suivantes : (a) que les emboucheurs et même les exportateurs exprimèrent leur intérêt à accéder au pèse bétail, et (b) un pèse bétail est nécessaire pour démontrer, en termes pratiques qu'un animal peut être trop nourri. Un avantage secondaire émergerait si l'intérêt dans les pèse-bétail s'étendait aux marchés. L'opposition bien connue aux pèse-bétail dans les marchés vient notamment du fait que les courtiers, qui en l'absence de poids connus, sont mieux capables de cacher les bénéfices qu'ils font en achetant et en vendant.
 - La formation en matière d'embouche devrait distinguer au moins deux différents types de clientèle: une clientèle traditionnelle et innovatrice. La formation pour ce dernier supposerait l'alphabétisation et par conséquent une capacité à comprendre, même le français. La formation du groupe traditionnel ne pourrait inclure aucun des deux, et le nombre de clients serait potentiellement plus important, à condition qu'ils soient approchés d'une manière appropriée.
- c) Il n'est pas facile de jauger de l'efficacité des marchés à bétail parce qu'ils ont été gérés de manière traditionnelle au Mali. Il semble qu'il y a trop de transactions intermédiaires, ce qui résulterait en une baisse des prix pour les vendeurs initiaux (les bergers traditionnels), faibles incitations à l'exportation, et hausse des prix pour les consommateurs maliens. La formation formelle des comités de gestion des marchés et des coopératives de marchands, tout en améliorant directement l'efficacité, rend également les marchés plus formels. Leur performance devient alors plus facile à jauger et les interventions visant à les assister plus facilement à concevoir. Ceci permet également aux marchés d'être gérés par les éleveurs eux-mêmes, plutôt que par l'OMBEVI. La DRACOOOP (Direction Régionale d'Action Coopérative) a efficacement effectué la formation du comité de gestion ainsi que son suivi financé par un projet de développement. Les interventions futures pour améliorer l'efficacité des marchés à bétail et des exportations doivent mettre l'accent sur les points suivants:
- Formation des comités de gestion des marchés
 - Partout où les comités de gestion des marchés sont formés, la formation en principes de coopérative devrait être absolument requise. Sinon, les marchés peuvent être bien gérés, mais au profit d'un petit groupe de personnes. Deux principes clés sont la franchise dans les transactions des coopératives et vis-à-vis des nouveaux membres. A moins que les coopératives ne s'engagent fermement à les exécuter, ou au moins à montrer un progrès mesurable allant dans ce sens, elles ne devraient pas du tout être aidées. L'expérience montre que cette exigence ne sera pas nécessairement facile à satisfaire puisque les groupes qui n'ont pas l'habitude de travailler ensemble trouvent la confiance et la collaboration difficiles. Un exemple des difficultés est l'extrême réserve des marchands de petits ruminants, qui ont toujours été séparés des marchands de bétail, à se joindre à ceux-ci dans leurs locaux et à collaborer avec les marchands de bétail dans de nouvelles organisations de marché.

- Les efforts visant à améliorer l'information de marché devraient se poursuivre avec détermination. Une étude du secteur de l'élevage après une autre a demandé à développer un système d'information formel. Il y eu un début prometteur avec la collaboration de l'OMBEVI dans un réseau qui comprend Sofara, Fatoma, Ségou et Sikasso. La mise en place de l'organisation n'était pas facile et sa survie, à fortiori son développement nécessitera un engagement continu de la part des bailleurs pour une période assez importante parce que le taux de développement ne peut être forcé au delà d'un certain rythme. Jusqu'à maintenant, le réseau comprend des diffusions hebdomadaires des prix à la hausse et à la baisse de bœufs et taureaux, de béliers et de boucs adultes. Davantage de développements devraient comprendre les prix d'autres catégories d'animaux, particulièrement les vaches, beaucoup plus de diffusions, des informations sur les prix actuels au niveau des marchés d'exportation et plus de marchés au Mali.
 - Le suivi de près de tous les tests effectués dans le cadre de l'exportation de la viande rouge, en y ajoutant tout appui nécessaire pour s'assurer que de tels tests sont menés dans les mois à venir. Les directives sont déjà énoncées dans le rapport de l'APROFA (Agence pour la Promotion des Filières Agricoles). Si les tests devraient montrer que l'exportation de la viande rouge était rentable en ce moment-là, alors que l'allocation directe de capitaux aux exportateurs privés – c'est-à-dire des camions frigorifiques - ne serait pas justifié, mai l'appui technique dans la négociation de contrats le serait certainement. En outre, une assistance serait nécessaire dans la rénovation des abattoirs et dans l'amélioration de leurs gestions.
- d) Bien que le transport et le financement sont des problèmes pour les professionnels du secteur de l'élevage, il n'est pas évident que les goulots se trouvent au niveau des services eux-mêmes, avec les exceptions suivantes dans le domaine du financement :
- La rapatriement de fonds, des marchés d'exportation au Mali est constamment cité comme contrainte par les exportateurs. S'il y a des aspects d'environnement politique qui devraient être changés ou si des banques avaient besoin d'assistance pour régler des problèmes techniques, les bailleurs de fonds pourraient aider les gouvernements concernés et les banques à résoudre les problèmes quelles que soit leur nature.
 - Des institutions financières non-bancaires ont besoin d'être développées pour mobiliser les épargnes et ainsi accroître les sources alternatives de petits prêts pour le démarrage des activités.
 - Cependant, pour la plupart, les conditions qui doivent être changées si les producteurs et marchands de bétail devraient avoir accès au financement et au transport par camion se trouvent entre les mains des professionnels du secteur eux-mêmes. Ils ont besoin de s'organiser afin s'acheter des camions, négocier avec les camionneurs et remplir les conditions qui rehausseront leur crédibilité.
- e) Au cours des dernières années, le Gouvernement Malien a beaucoup fait pour améliorer l'environnement politique économique d'une manière générale, y compris le secteur de l'élevage. Les taxes d'exportation ont été suspendues; un guichet unique a été mis en place pour simplifier l'obtention des documents d'exportation et les taxes sauvages beaucoup réduites à l'intérieur du Mali. Dans tous les autres domaine où l'assistance serait appropriée, il serait mieux indiqué de

l'apporter directement au secteur privé. Une action que le Gouvernement devrait entreprendre de temps en temps et où l'assistance serait appropriée est la répétition des campagnes contre les taxes sauvages pour encourager davantage de réductions et surtout d'éviter de retomber dans l'erreur.

Le deuxième domaine concerne la santé environnementale. La question de la santé animale a été soulevée. L'acceptation de la viande venue du Mali dépend non seulement de l'absence de maladie mais de produits affectant l'environnement, y compris les pesticides des fermes et produits chimiques des sociétés industrielles telles que celles situées à côté du fleuve dans la zone industrielle de Bamako. En 1992, le Laboratoire Central Vétérinaire avait été mandaté pour s'occuper du problème de toxicologie environnementale. Un expert malien a été formé dans ce domaine et un laboratoire de toxicologie environnementale de base a été équipé.

f) Il existe clairement des sujets que le Mali et ses partenaires commerciaux peuvent discuter: taxes sauvages, accès par tous les opérateurs de tous les pays à avoir recours aux tribunaux, et la protection contre les importations subventionnées provenant de l'extérieur de l'Afrique. En principe, les partenaires ne devraient pas avoir d'objection particulière à discuter chacun de ces thèmes parce que des moindres coûts pour les exportateurs de bétail bénéficieraient également aux consommateurs. Ceci ne serait pas le cas pour le dernier point, car ces mêmes consommateurs jouissent de prix moins élevés ou moment où d'autres pays subventionnent les exportations de viande. Cependant, c'est une question qui peut être légitimement soulevée au cours des forums internationaux et ouest-africains, parce que la subvention des exportations est considérée comme une pratique injuste en matière de commerce international.

a) La filière cuirs et peaux

a) Aperçu/Structure

Les cuirs et peaux²⁰ représentent 1% à 2% de la production totale du sous-secteur élevage (estimée à 96,5 milliards de FCFA ou 12,3% du PIB en 1996 – voir tableau 1) et pour 2% à 3% des exportations totales (voir tableau 2). La grande majorité de cuirs et peaux est exportée, notamment vers l'Europe. La valeur des exportations a varié, mais la tendance générale est à la hausse. En 1984, les exportations totales étaient évaluées à moins de \$2,6 millions, atteignant approximativement \$4 millions en 1995 (voir tableaux 4 & 5).

Le développement de l'industrie de cuirs et peaux trouve son origine dans la période après-indépendance dans une économie contrôlée par l'Etat. Au cours de cette période, l'exportation de cuirs et peaux était de la responsabilité de la Société Malienne du Bétail, Peaux et Cuirs (SO.M.BE.PE.C). Cette société paraétatique, gérée par le GRM détenait le monopole de l'achat et de la vente des peaux. Le marché des peaux a été libéralisé en 1978 et les règles mises en place pour contrôler les transactions ont été plus tard modifiées en 1995. Actuellement, cette filière est dominée par un groupe de commerçants qui comprend la Mutuelle des Professionnels des Cuirs et Peaux (MPCP) qui a été créée en 1993. Cette organisation comprend des représentants de groupes de marchands, d'artisans et industriels (tanneries).

²⁰ 'Cuirs' se réfère au bétail et 'Peaux' se réfère aux petits ruminants, moutons et chèvres.

Selon les règles actuelles, les transactions dans cette filière sont réservées aux collecteurs et marchands agréés (exportateurs). Les collecteurs sont obligés de s'inscrire à la Chambre de Commerce et avoir un permis d'exportation en bonne et due forme; posséder des infrastructures de stockage appropriés; et être agréés par l'OMBEVI. De même, les exportateurs doivent être agréés, notamment pour l'exportation et l'achat des cuirs et peaux basés sur la qualité et le poids selon les normes en vigueur. L'autorisation de pratiquer la profession d'exportateur de cuirs et peaux est donnée par le Directeur National des Affaires Economiques, en collaboration avec le Comité Consultatif des Peaux et Cuirs et les Ministères du Commerce, de l'Industrie et de l'Elevage.

La libéralisation du marché des cuirs et peaux en 1978 était un effort pour l'amélioration des recettes à l'exportation. Dans les années 80 et 90, le Mali était totalement engagé dans une réforme économique – programmes d'ajustement structurel pour améliorer sa balance des paiements, réduire les dépenses du Gouvernement, privatiser les entreprises paraétatiques et stimuler l'économie nationale d'une manière générale. En dépit de l'engagement de libéraliser les marchés en 1996, le GRM imposait une taxe à l'exportation des peaux et cuirs, équivalente à 75% des cuirs non transformés. Cette mesure a été prise pour assurer la fourniture de peaux et cuirs aux tanneries locales.

Le raisonnement avait fondamentalement imparfait. En imposant une taxe exorbitante, les autorités supposaient que les marchands, qui font face à un marché unique, accroîtraient leurs ventes aux tanneries. Ceci à son tour accroîtrait la production nationale et la valeur ajoutée. Les tanneries opérant à une capacité accrue pourrait en conséquence créer l'emploi²¹. Le résultat a été le contraire. Face à ce qui en réalité était la taxation d'un marché fermé pour les peaux brutes à des prix dictés par les tanneries locales, beaucoup de marchands ont diminué leurs ventes aux tanneries, et stocké leurs peaux ou les ont exportés illégalement. Plusieurs petits marchands ont fait faillite du fait de l'impact des taxes. Ou bien ils n'avaient pas les ressources financières nécessaires pour stocker les peaux jusqu'à ce que la taxe soit levée, ou bien ils étaient incapables de pénétrer le réseau d'exportation illégale, ou encore étaient incapables de se faire des bénéfices aux prix fixés par les tanneries locales. La qualité du produit en a également souffert. Sous la pression de la Mutuelle des Professionnels des Cuirs et Peaux et l'USAID, le Ministre des Finances a suspendu la taxe en avril 1997.

La filière cuirs et peaux comprend plusieurs catégories de produits de bases. La principale catégorie exportée, en termes de tonnage est les peaux et cuirs non transformés. Le "Wet Blues" (les Cuirs et les Peaux), qui ont subi la première étape de traitement chimique (chromium) dans le processus de tannage est la principale catégorie de produit tanné exporté. (Le tannage final est fait par les importateurs) «*Pickle*», une peau humide traitée avec du sel et un agent bactérien est actuellement la forme choisie pour l'exportation de peaux de moutons. Enfin des quantités limitées de cuirs et peaux sont traitées en utilisant un procédé local basé sur des extraits de plantes. Ce dernier procédé n'engendre pas un produit tanné approprié pour l'exportation mais est utilisé localement dans la fabrication d'articles en cuir. Chacun de ces produits répond à un marché niche particulier.

b) La demande

²¹ Horizon Consult Développement, 1997, Bamako, Mali.

Par rapport aux ventes domestiques, les exportations sont de loin l'activité la plus importante, économiquement parlant et, comme souligné plus haut, les cuirs et peaux non travaillés et semi-tannés sont les principaux produits d'exportation. Les exportateurs locaux fournissent leurs clients sur la base des contrats, qui spécifient les pourcentages des différentes qualités par container ou lot, le prix par qualité et la période de livraison.

Le respect des termes des contrats avec les importateurs a été un problème majeur pour les exportateurs Maliens. Vers la fin des années 1970 et au début des années 1980, les exportateurs n'étaient fréquemment pas à mesure de respecter les critères de qualité et les calendriers de livraison tels que notifiés dans leurs contrats. Cette situation a eu comme effet la perte continue de part de marché²². Cependant, depuis la fin des années 1980, la tendance des exportations était à la hausse, bien que des efforts restent à fournir pour promouvoir l'image du Mali en tant que fournisseur crédible de cuirs et peaux. La Figure 5 indique que la valeur des exportations a augmenté de près de 25% juste avant la période avant dévaluation en Janvier 1994. Suite à la dévaluation, il y a eu une croissance similaire pendant une période de deux ans.

Une des raisons pour cet impact post-dévaluation non moins spectaculaire est le rôle croissant des exportateurs Ghanéens, qui a ralenti les tentatives d'amélioration de la qualité des peaux, et ainsi, a bloqué les efforts visant à maintenir et/ou accroître la part de marché. Ce marché est divisé en deux principales catégories, pour la consommation humaine (principalement la tête et les pattes) et pour la transformation par les tanneries Ghanéennes. A cause de la forte demande, les acheteurs ne respectent pas les directives en matière de qualité, acceptant toutes les classifications, virtuellement au même prix. En plus, beaucoup fonctionnent sous le couvert d'exportateurs agréés, évitant ainsi les enregistrements, le paiement de patente d'exportation ou les taxes sur le revenu. Généralement, ils transportent les peaux à travers un "réseau informel" (pas enregistré dans les statistiques officielles d'exportation), fréquemment en complicité avec les autorités locales. Une fois les cuirs vendus au Ghana, ils retournent au Mali avec des marchandises qu'ils vendent localement; l'argent est utilisé pour financer un autre chargement de peaux. Bien que ce marché fournisse un important débouché pour les peaux de qualités inférieures, leur prédominance est considérée comme un frein aux efforts d'amélioration de la qualité des peaux.

Il y a aussi un marché local limité pour les cuirs et peaux de moindre qualité. Les artisans locaux achètent les cuirs et peaux tannés chez les tanneurs locaux où à la TAMALI, l'une des deux principales tanneries privées. Ces cuirs et peaux ne peuvent être exportés à cause de leur qualité médiocre et sont utilisés pour la fabrication locale de ceintures, sacs et souvenirs touristiques.

Une des principales contraintes à l'amélioration de la qualité du produit est la mauvaise manière traditionnelle de préservation des cuirs et peaux. Au cours des deux dernières, un homme d'affaires américain a eu des succès remarquables dans le cadre de l'amélioration de la qualité des peaux de moutons pour le marché américain de fabrication de gants. Son succès a été le résultat de deux facteurs : (1) l'introduction d'un saupoudrage simple et de techniques de traitement anti-bactérien à un réseau entier de fournisseurs ; et (2) le paiement d'un premier prix pour les peaux de première qualité, et le rejet des peaux de piètre qualité. Coordonnées par un exportateur Malien de cuirs et peaux ayant des années d'expérience, les exportations vers le marché américain sont passées de

²² Diarra. D. 1997. Evaluation des Interventions de l'APEX sur la Filière Cuirs et Peaux, Projet APEX, Bamako.

pratiquement zéro à approximativement 1 container de peaux ‘pickles’ chaque trois semaines avec une valeur de près de \$ US 150 000 à \$ US 200 000 par mois (près de 1,3 milliards F CFA/an). Pour l’importateur américain, le marché américain de gants peut facilement absorber toutes les peaux de moutons de première qualité produites au Mali.

c) L’Offre

Les cuirs et peaux sont un produit direct des abattoirs, et comme conséquence les chiffres d’abattage d’animaux sont une base pour l’estimation du niveau de production de cuirs et peaux. (confère Tableau 3). Il devrait être noté que les chiffres dans le Tableau 3 sous-estiment les abattages réels dans la mesure où ils ne prennent pas en compte les chiffres des abattages clandestins, particulièrement importants pour les ovins et caprins. Il est intéressant de noter que l’abattage de bovins a chuté 1992-1995, et connu une hausse en 1996. Une raison pour cette tendance était l’augmentation significative des exportations d’animaux sur pieds pendant la période post-dévaluation (1994-1995). Comme les exportations avaient commencé à chuter en fin 1995 et 1996, cette baisse était compensée par une croissance de l’abattage de bovins, d’ovins et de caprins au niveau national.

Présentement, les animaux sont abattus sous diverses conditions, ex. dans les abattoirs officiels ; dans les aires d’abattage constituées de surfaces pavées et de porte carcasses ; ou « à même le sol – à l’arrière cour », qui le cas prédominant pour les petits ruminants, même dans certains zones urbaines. En conséquence, il n’est pas surprenant que les méthodes de dépiautage varient considérablement selon les systèmes d’abattage, tout comme la qualité du produit final non traité.

Le réseau d’approvisionnement des cuirs et peaux comprend les marchands, qui sont directement impliqués dans les exportations et préfinancent les bouchers à travers leurs agents (collecteurs) qui sont responsables de la collecte, du transport et du stockage des cuirs et peaux pour le compte des marchands. Les bouchers travaillent sous-contrats pour les marchands, mais généralement les contrats ne spécifient que le nombre de cuirs et peaux et les dates de livraison, la qualité rarement comme élément du contrat. Le résultat en est que les collecteurs acceptent généralement tous les cuirs et peaux livrés paient un *prix moyen* selon les trois catégories officiellement reconnues, 1^{er}, 2^{ème}, 3^{ème}. Il est évident qu’un tel système n’encourage pas la production d’un produit de qualité. Une fois dans les mains des marchands, les cuirs et peaux sont vendus aux deux tanneries locales. TAMALI (Tannerie du Mali) et TAO (Tannerie de l’Afrique de l’Ouest) ou directement exportés.

Le tannage des cuirs et peaux est un processus nuisible à l’environnement²³. Il utilise plusieurs réactifs de métaux lourds, particulièrement ceux à base de chromium. En fait, l’impact environnemental potentiellement négatif des processus de tannage traditionnels est une des raisons principales de la relocalisation des tanneries dans la plus part des pays occidentaux. Les deux tanneries du Mali sont implantées à Bamako et déchargent leurs effluents éventuellement dans le Fleuve Niger, ensemble avec d’autres entreprises industrielles. La menace de pollution du Fleuve Niger et des eaux de surface environnantes est réelle. (une question qui a besoin d’être traitée au

²³ Mr. Robert Marshall de JBF Industries, Inc., Gloversville, New York dirige une tannerie spécialisée dans la manufacture des gants de sport a installé des infrastructures de traitement des eaux usées qui excèdent actuellement les normes de APE (EPA, USA).

niveau politique). L'ampleur du problème ira probablement croissant. L'Europe est le principal marché d'exportation des cuirs et peaux maliens. De plus en plus, ce marché est entraîné de transférer la transformation des cuirs et peaux maliens à d'autres pays à cause des considérations d'ordre environnemental. Dans l'avenir, la sécurisation de la part de marché demandera probablement qu'un nombre croissant de cuirs et peaux soient transformés localement.

Au cours des années passées, la TAMALI a expérimenté avec un nouveau processus de tannage (basée sur des techniques traditionnelles) qui réduit substantiellement l'utilisation de réactifs de métaux lourds avec des enzymes à base de plantes et des colorants. Actuellement, ce processus ne produit pas une peau tannée exportable, mais le produit est utilisé pour la fabrication locale de produits en cuirs.

Le problème principal qui a miné le développement de la filière cuirs et peaux au cours de la décennie passée a été l'incapacité de répondre aux normes de qualité exigées par les marchés d'exportation. Les facteurs qui conduisent à une mauvaise qualité des cuirs et peaux peuvent être trouvés au niveau de tous les segments de cette filière, ex. mode de production traditionnelle, techniques d'abattage et de conservation, manque de professionnalisme des acteurs clés et la politique environnementale.

Une des principales raisons de la mauvaise qualité des cuirs et peaux est la méthode traditionnelle de marquage. Les larges traces au niveau des flancs, du dos et de la croupe dégradent sérieusement la qualité des cuirs. Bien qu'utiles dans l'identification des animaux dans les pâturages, cette pratique diminue la qualité du cuir quelque soit l'efficacité des techniques de transformation. Un autre facteur, mais généralement moins important endommageant physiquement les cuirs et peaux, est l'infection de parasites externes, les maladies cutanées et la mauvaise manutention.

Fréquemment, les techniques d'abattage et de stockage ne favorisent pas la production des cuirs et peaux de qualité. Cependant, ce qui est peut être le plus, c'est la non reconnaissance par le personnel des abattoirs que les cuirs et peaux sont un produit de valeur. Dans le cadre des pratiques actuelles, la peau n'est pas nécessairement la propriété du boucher, et en conséquence, le dépiautage de l'animal n'est pas fait avec soin. Fréquemment, il y a un manque d'équipements appropriés, ex. couteaux et compresseurs d'air pour le dépiautage. En général, moins de 35% des cuirs et peaux produits sont de première qualité²⁴. En plus, la majorité des collecteurs ne comprennent pas ou ne sont pas conscients des techniques appropriées de traitement post-abattage et de séchage. Rarement les collecteurs possèdent ou ont un accès continu aux simples installations de saupoudrage et de séchage de cuirs et peaux. Il y a aussi un manque d'appréciation de la valeur des cuirs et peaux par les producteurs et marchands de bétail. Leur qualité n'est pas un facteur déterminant des prix du bétail et par conséquent, les cuirs et peaux sont considérés comme des sous-produits "sans importance" et tous efforts visant à améliorer leur qualité, seront probablement considérés vains. En plus, beaucoup d'agences commerciales (marchands et collecteurs) achètent virtuellement tous types de cuirs et peaux au même prix, une pratique qui ne vise pas à promouvoir un produit de qualité.

²⁴ OMBEVI 1996. Contraintes liées à la production de la valoration et de la commercialisation des cuirs et peaux. Conférence Nationale des Professionnels des Cuirs et Peaux, Bamako, Février 1996.

Rarement, la législation en matière de fonctionnement de filière est respectée par les acteurs commerciaux. Selon la législation en vigueur, les collecteurs licenciés doivent posséder des hangars de traitement et de séchage pour stocker les cuirs et peaux. Quelques uns le font. Ils doivent être au courant des méthodes améliorées de traitement post-abattage. Quelques uns sont déjà au courant et d'autres en ont besoin. Ceci ne doit pas être le cas.

Comme souligné plus haut, un homme d'affaires Américain, en collaboration avec la TAMALI et un marchand de cuirs et peaux Malien a commencé un programme (dans 5 régions du Mali, Guinée et Mauritanie) pour introduire des techniques de traitement post-abattage par le saupoudrage et les bactéricides et aussi des techniques améliorées de stockage et de transport. Actuellement, ce programme assure la distribution de sel et de produits anti-bactériens aux fournisseurs. Ce qui est plus important c'est que ce programme comprend un système de fixation des prix qui paie (ou rejette) selon la qualité. Le système fonctionne. Au cours des deux dernières années, la quantité et la qualité des peaux a augmenté de plus de 100%, tout comme les revenus.

Actuellement, les exportations sont estimées à 10-20% supérieures à celles de 1995. Le prix des cuirs et peaux est demeuré relativement stable à 300 000 – 400 000 F CFA la tonne²⁵ pour les sept années ayant précédé la dévaluation du F CFA. Suite à la dévaluation intervenue en Janvier 1994, les prix sont passés de 395 000 FCFA à plus de 620 000 FCFA la tonne en 1997.

d) Conclusion

La demande d'exportation pour des cuirs et peaux de qualité est forte, et ici il y a un stimulant pour produire un produit de bonne qualité. Cependant, des problèmes d'ordre structurel au sein de la filière ont besoin d'être résolus avant que ceci ne puisse être accompli. Les législations en vigueur doivent strictement être appliquées afin de favoriser l'émergence et la participation continue des professionnels. En plus, ces professionnels ont besoin d'être bien organisés et doivent s'efforcer de promouvoir la qualité. Pour ce faire, les tractations dans le domaine des cuirs et peaux doivent strictement se conformer aux normes actuelles de classification, appuyées par une structure de prix qui encourage la qualité à tous les niveaux du système. Bien que les organisations, soutenues par les donateurs, aient pris le devant pour informer et former les producteurs et les bouchers dans la production des cuirs et peaux de qualité, les professionnels de la filière devraient assumer une responsabilité croissante pour cet effort.

Cependant, les marchands et les exportateurs ont mis en place une association, Mutuelle des Négociants des Cuirs et Peaux avec pour objectif l'amélioration de la qualité et la réputation des exportations Maliennes. Cette association a besoin d'appui, et ses membres ont demandé l'assistance dans le domaine : (1) du renforcement de l'organisation de leur association, (2) de l'amélioration de l'accès aux informations concernant des opportunités de marchés (nouvelles ou en expansion), et (3) du développement d'une stratégie de commercialisation pour leurs produits.

D) Filière Lait

1) Aperçu/Structure

²⁵ Diarra, D. 1997. Evaluation des Interventions de l'APEX sur la Filière Cuirs et Peaux, Projet APEX, Bamako, Mali.

La totalité de la production annuelle de lait est estimée²⁶ à plus de 4,2 millions de tonnes métriques. De cette quantité, seuls près de 8% sont formellement commercialisés à cause des infrastructures de stockage sur le champ mal conçues, des réseaux de collecte, de transformation et de commercialisation/distribution inadéquats. Des détails exacts de la filière lait (sur la base de la production locale) sont difficiles à obtenir. Plusieurs laiteries commerciales sont opérationnelles à Bamako, Ségou, Mopti et Niono²⁷. Les plus importantes sont Mali Lait à Bamako et Ségou Lait à Ségou. (Un grand pourcentage du lait produit localement est commercialisé à travers un réseau informel composé de petits « transformateurs de cuisine » et/ou la distribution de porte en porte du produit ‘transformé’ et brut. Ces opérations produisent plusieurs types de produits laitiers y compris le lait pasteurisé, le lait caillé, le yaourt, et la crème glacée. Cependant, la majorité de leur production se fait sur la base du lait en poudre reconstituée importée, à cause des problèmes de contrôle de la qualité, la disponibilité saisonnière, et le prix. La plus part de l’emballage est importé, fréquemment des fournisseurs d’équipements de transformation.

La raison pour laquelle des producteurs laitiers de grande, moyenne et petite échelles (par opposition aux micro producteurs mentionnés plus haut) ont utilisé le lait en poudre importé au lieu du lait produit localement est qu’ils ont trouvé que ce lait en poudre était une matière première beaucoup plus rentable. Il est moins cher, encourt de faibles coûts de collecte et de stockage, ne souffre pas de pertes dû au stockage et sa disponibilité n’est pas liée aux variations saisonnières. Les micro transformateurs surmontent ces désavantages avec une main d’œuvre bon marché et des coûts fixes presque inexistantes. Une nouvelle usine actuellement en cours de construction pourrait être rentable à travers la production d’un produit de qualité supérieure qui demanderait des prix élevés.

L’analyse de coûts effectuée par une étude sur la filière lait financée par le Projet APEX a montré que les petites unités étaient réellement ou potentiellement rentables. En particulier, la production de yaourt était rentable. Le principal souci mentionné était le respect des normes d’hygiène standards pour protéger la santé publique. En plus, ces petites unités rentables rendent le marché de produits laitiers très compétitifs, au bénéfice des consommateurs.

Cette filière fait face à plusieurs contraintes importantes liées à la production. Irrégularité de la disponibilité de rations équilibrées et d’aliments bétail tout au long de l’année et techniques d’alimentation inadéquates sont les principaux problèmes. Il est rare de trouver que les animaux sont nourris selon leur niveau de production. Bien que des avancées considérables aient été faites au cours des années passées dans le domaine du stock génétique, dans les fermes péri-urbaines, le niveau de production par lactation est très bas. La maladie est aussi un problème et dans les opérations semi-intensives, la prévalence de la *brucellose* a atteint un degré de plus 15% des animaux testés. (des campagnes de vaccination obligatoires et à grande échelle ne sont pas mise en place)

La fragilité du lait exige des infrastructures bien développées pour traire le lait, stocker sur le champ, collecter et transporter. De telles infrastructures n’existent pas pour les systèmes pastoraux et sont rares dans les systèmes de production laitiers semi-intensifs et semi-urbains. Une enquête effectuée

²⁶ Traoré A. Evaluation des Interventions de l’APEX sur la Filière Petits Ruminants

²⁷ La Chambre d’Agriculture, en collaboration avec les coopératives laitières locales et une coopérative Française sont entrain de mettre en place une nouvelle usine de transformation de lait à Bamako. Cette usine devra pouvoir produire approximativement 5 000 litres par jour de lait produit localement.

par Land O'Lakes pour le compte du Projet APEX en 1994 au niveau des fermes dans la zone de Bamako, a révélé que les principaux problèmes liés à la qualité du produit proviennent de la ferme. Ceci, ajouté à un système de production inefficace, conduit à la livraison d'un produit marginal à l'unité de transformation centrale à Bamako. Celles-ci étaient les principales raisons qui ont poussé les transformateurs en gros et les producteurs de produits laitiers à opter pour l'utilisation de lait en poudre importé, en plus de son prix compétitif et de sa disponibilité tout au long de l'année.

Au cours des années passées, l'organisation de cette filière s'est améliorée. L'insémination artificielle a conduit à une production et collaboration accrues avec les coopératives laitières Européennes, particulièrement en France, où l'amélioration des infrastructures de transformation a commencé. Qui plus est, le prix du lait produit localement devient de plus en plus compétitif comparativement à celui du lait en poudre.

Cependant, des efforts importants restent à fournir dans le cadre de l'amélioration de la manutention du lait sur le champ. Quoique la production ait augmenté à travers les améliorations génétiques, des aliments et des techniques d'alimentation améliorés sont encore nécessaires. La plus grande majorité de producteurs ne connaissent pas leurs coûts de production. Le faible pourcentage de lait commercialisé en relation avec la production totale citée plus haut est un reflet des difficultés, tant techniques que logistiques, pour assurer une infrastructure adéquate de commercialisation de lait dans des systèmes de production traditionnel et transhumant qui sont les principaux systèmes de production au Mali en termes de nombre d'animaux.²⁸

L'organisation du développement d'une filière lait basée sur la production des troupeaux traditionnels est difficile. En 1996, le Projet APEX a financé une étude de faisabilité afin d'évaluer le potentiel de collecte de lait pour une unité de transformation devant être implantée dans la région de Mopti. L'estimation de la production totale de lait à partir des troupeaux traditionnels au sein de la zone doit théoriquement suffire pour faire fonctionner l'usine et générer un IRI favorable. Cependant, une enquête effectuée dans la zone par les consultants d'APEX a révélé qu'il serait possible, pour beaucoup de raisons, principalement logistiques, de fournir uniquement, sur une base annuelle, 30-40% de la matière première nécessaire pour répondre à la capacité de production de l'usine. Ceci est une raison majeure pourquoi les systèmes de production laitiers semi-intensifs sont concentrés dans les zones urbaines et semi-urbaines.

En résumé, les opportunités pour mieux répondre à la demande domestique de lait localement produit sont centrées dans les systèmes de production géographiquement près des consommateurs urbains. La mise en place des infrastructures nécessaires, tant sur le champ que dans les zones de transformation/commercialisation est actuellement entrain d'être effectuée par les producteurs eux-mêmes, en collaboration et avec l'appui des partenaires Européens. Pour le moment et pour le futur, l'industrie de produits laitiers utilise principalement du lait en poudre reconstitué importé, pour les raisons citées plus haut. Actuellement, les opportunités sont limitées pour que le projet SEG/CAE Mali puisse avoir un impact significatif sur l'amélioration de la valeur ajoutée du sous-secteur de cette filière, plutôt que de donner sur la base de la demande, l'appui en matière de gestion et de commercialisation en direction des entreprises commerciales produisant des produits laitiers.

²⁸ Se référer au Tableau 5, page 6 – y compris les systèmes agro-pastoraux basés sur la production de céréales hivernales où le bétail est fondamentalement géré sous des conditions transhumantes, plus de 65% des bovins et la plus part des ovins et caprins se trouvent dans des systèmes de production traditionnels.

E. Filière Avicole

1) Aperçu/Structure

La production de volaille et d'œufs est estimée à 7,5% de la production totale du secteur de l'élevage, quatrième en importance après les bovins, les petits ruminants et le lait. En 1997, la contribution de la filière au PNB était estimée à 0,94%²⁹. Le nombre de volaille est estimé à près de 22 millions (tous types confondus)³⁰, produit entre 10 000 et 15 000 tonnes de viande et 120 à 140 millions d'œufs annuellement³¹.

Bien que la majorité de la production soit destinée à la consommation domestique, l'exportation de volaille viande représente un revenu important générateur d'activité, particulièrement pour les marchés Ivoiriens et Sénégalais. En 1992, les exportations étaient estimées à 160 tonnes, soit une valeur de \$ US 232 000. Les données disponibles 1971-1993 montrent que la valeur totale des exportations était très variable d'année en année, allant de 20 à 100 millions de F CFA annuellement avec une tendance vers une croissance continue des exportations au cours des dix dernières années.

Les producteurs font face à deux principales contraintes. Dans le cas des systèmes de production au niveau villageois, la disponibilité des produits vétérinaires demeure problématique, quoique des améliorations ont été enregistrées au cours des dernières années. Présentement, tous les vaccins aviaires sont importés, et pour le GRM ceci représente une opportunité pour le Laboratoire Central Vétérinaire de Bamako.

La seconde contrainte, qui a un impact principalement sur producteurs semi-industriels, concerne l'approvisionnement en poussins d'un jour. Jusqu'à 1996, presque tous les poussins d'un jour étaient importés. Au cours de 18 derniers mois, la production de poussins d'un jour se fait localement, mais le nombre est nettement en deçà de la demande. La production locale est dépendante, mais de manière limitée, de la provision d'œufs fécondés importés. En 1997, la CMDT, en collaboration avec un investisseur américain et un groupe local d'aviculteurs, a annoncé son désir de rouvrir le Centre Avicole de Sotuba qui a été fermé pendant plusieurs années. L'objectif principal est de fournir aux producteurs des poussins d'un jour produit sur place, bien qu'économiquement, cette activité est probablement liée à la production de poulet de chair. A ce jour, le centre n'a pas commencé à produire.

2) Demande

Très peu d'études ont été faites sur la demande en produits avicoles au Mali. Les deux principales références utilisées dans cette évaluation comprennent une enquête budget-consommation effectuée en 1989³² et une évaluation du marché avicole Bamako faite en 1996³³.

²⁹ DNSI 1997. Comptes Economiques du Mali, Bamako.

³⁰ DNSI 1997. Comptes Economiques du Mali, Bamako.

³¹ Traoré, N., Diallo, A.A. et Tangara, M. 1996. Etude du Marché des Produits Avicoles dans le District de Bamako, SERNES, Bamako.

³² DNSI 1989. Enquêtes Budget-Consommation 1988-1989, Volume 2, Synthèse, Bamako

³³ voir note pied de page N° 3

Les différentes catégories de produits avicoles consommés comprennent la volaille, les pintades, les pigeons et les dindons, les œufs de volaille et de pintades. Les prix, les revenus des consommateurs et la puissance de la préférence et disponibilité du produit déterminent la demande de produits avicoles³⁴. Le coefficient d'élasticité pour la consommation de produits avicoles a été estimé (DNSI 1989) à 0,98 et 1,23 respectivement dans les zones urbaines et rurales. Ceci montre qu'une croissance de 10% du revenu personnel augmenterait la consommation de 9,8% pour les consommateurs urbains et de 12,3% pour les consommateurs ruraux, comparativement 1,4% et 0,25% respectivement pour la viande rouge et le poisson dans les zones urbaines.

La consommation de produits avicoles a une corrélation positive avec la croissance de la population, l'amélioration du niveau de vie et l'urbanisation. En général, la croissance de la population malienne est de l'ordre de 2,6% (4,5% dans les zones urbaines). La consommation de la viande de volaille est estimée à 1,7 kg/personne/an et de 16 œufs/personne/an (Diarra 1997). Pour le marché de Bamako, ceci équivaut à une consommation annuelle de plus de 2 000 tonnes métriques de viande et de 20 millions œufs.

Dans les zones urbaines, il y a deux principales catégories de consommateurs, familiale et commerciale (restaurants). Au niveau de la famille, les poulets ou les pintades sont achetés, égorgés, déplumés et consommés le même jour. Généralement, les restaurants vendent les poulets grillés, en entier ou en quartier.

Eu égard aux exportations, il y a seulement deux principaux marchés d'exportation (la Côte d'Ivoire et le Sénégal) et toutes les exportations concernent la volaille vivante. Le marché Sénégalais est exclusivement celui de la pintade, tandis que celui de la Côte d'Ivoire comprend les poulets, les pintades et les dindons (en majorité à partir de la région de Sikasso). Les données³⁵ indiquent que la Côte d'Ivoire offre des opportunités futures considérables pour la vente de produits avicoles (2000 à 3000 tonnes de poulets et 4-5 millions d'œufs annuellement) à cause du taux élevé de croissance de la population et de l'urbanisation.

Toutefois, sa propre industrie commerciale de volaille satisfait de plus en plus la demande domestique.³⁶ Ainsi, la croissance à long terme pour l'importation de poulets n'est peut-être pas très sûre, mais des marchés niches continueront probablement à se développer, en particulier pour les pintades. Un scénario similaire se produira probablement au Sénégal.

3) L'Offre

La filière avicole a ses racines dans le secteur informel. Il y a trois classes de producteurs: niveau villageois, traditionnel et amélioré, et modernes (semi-industriels). Dans les systèmes traditionnels,

³⁴ parmi certains consommateurs, il y a une croyance traditionnelle qui dit que la consommation continue de produits avicoles rendrait quelqu'un pauvre, bien que cette croyance n'est pas considérée comme un frein à la réduction de la demande future.

³⁵ Royant, G. 1991. Etude de la mise en Oeuvre d'une Filière Avicole dans le Cadre du Projet Mali-Sud III, Ministère de l'Agriculture/CMDT/Ministère Français de la Coopération et du Développement, Paris.

³⁶ La Côte d'Ivoire est en train d'investir énormément dans le développement de son industrie de volaille, qui connaît un essor rapide, tout comme les entreprises d'appui telles que la production de poussins d'une journée et d'aliment volaille.

pratiquement chaque villageois participe. Ce système se caractérise comme étant à faible intrant - faible extrant basé sur les espèces locales. En plus des poulets, on élève aussi des pintades, pigeons et canards (certains producteurs se spécialisent dans certaines espèces particulières, comme par exemple les dindons.) Rarement les rations commerciales sont-elles utilisées, en se basant généralement sur les aliments locaux. Les soins vétérinaires sont limités ou sont inexistants. Le nombre d'oiseaux varie de plusieurs à 20 ou 30. Dans les systèmes villageois améliorés, le niveau des investissements est beaucoup plus élevé que celui des producteurs traditionnels. Ceux-ci prennent la forme d'habitat amélioré, d'équipement d'alimentation et d'arrosage, et de rations améliorées. Les soins vétérinaires de routine sont assurés. Dans ce système le nombre d'oiseaux élevés par producteur peut parfois atteindre plusieurs centaines.

La production semi-industrielle, en général basée dans les zones semi-urbaines, repose sur les races importées à la fois pour la production d'œufs et de viande. Le système de production peut être caractérisé comme étant 'semi-moderne' en termes d'infrastructures et de techniques d'élevage (rations bien formulées et soins vétérinaires prophylactiques.) Une principale contrainte pour ces producteurs est le manque de système efficace de distribution de produits, et en conséquence, la principale raison pour laquelle la majeure partie de ces unités de productions est située dans les zones urbaines ou dans les périphéries de ces zones pour faciliter l'acheminement de leurs produits sur le marché.

Il y a essentiellement quatre catégories de marchés de volaille. Le niveau du champ, les marchés semi-urbains, les marchés urbains et l'exportation. Les marchés au niveau du champ ont lieu généralement une fois par semaine dans des foires hebdomadaires où les ramasseurs ou consommateurs achètent directement avec les producteurs. Les ramasseurs en gros, qui approvisionnent les marchés urbains, sont les principaux acheteurs dans ces marchés. En plus, les ventes locales ont lieu entre producteurs, vendeurs locaux et consommateurs.

Les ramasseurs en gros et les producteurs semi-industriels qui vendent à la fois les œufs et les poulets de chair approvisionnent les marchés urbains, le plus gros de ceux-ci étant à Bamako. La plupart des détaillants sont approvisionnés par des ramasseurs en gros pour les espèces locales et par les producteurs semi-industriels pour les œufs.³⁷ Les poulets de chair sont généralement approvisionnés directement par ces derniers pour leurs clients commerciaux, les supermarchés et les restaurants.

La volaille est généralement acheminée par des taxis publics reliés à des porte-bagages sur le toit ou par des gros camions, reliés individuellement sur les porte bagages, ou s'il s'agit de gros volumes, dans des cages construites sur place. Dans les zones semi-urbaines la majeure partie de la distribution se fait à vélo.³⁸

La transformation industrielle pour la volaille est inexistante. La volaille n'est pas abattue dans des abattoirs pour des raisons d'ordre religieux. La plupart des oiseaux sont achetés vivants (à l'exception des clients de supermarchés); et au niveau du marché, des 'spécialistes' abattent,

³⁷ Depuis 1995 le nombre d'œufs importés du Sénégal est pratiquement nul. Ces importations comportaient pour la plupart des œufs fertiles rejetés et la production locale sérieusement sapée. Toutefois, au cours de 3 - 4 dernières années, le marché pour les œufs produits au niveau local s'est amélioré, encourageant beaucoup de petits producteurs semi-urbains à augmenter leur production.

³⁸ Diarra, 1997. Analyse des contraintes, des forces et opportunités de la filière avicole. Projet APEX. Bamako.

nettoient et déplument à raison de 50 à 100 FCFA par tête.

Les exportations sont assurées pour la plupart par des ramasseurs en gros. Comme il a été noté auparavant, ce commerce est généralement informel et il n'y a pratiquement pas d'informations disponibles concernant la nature contractuelle de ces exportations ou les caractéristiques des marchés qui sont approvisionnés. Des informations de sources secondaires indiquent que les marchés sont au nord de la Côte d'Ivoire, bien que Dakar semble être le principal marché approvisionné au Sénégal.

La production de volaille et œufs a augmenté au rythme d'environ 3,5% par an pendant la période de 1980 à 1997³⁹, en dépit du faible niveau de productivité qui caractérise généralement les systèmes de production villageois. Les données font ressortir une relative stabilité du prix de la volaille pour la période 1984-1994. Comme ce fut le cas pour le bétail, le prix de la volaille a augmenté de 58% à la suite de la dévaluation et a continué à grimper pendant la période de 1995-1997 (DNSI 1997).

Jusqu'à une date récente, la production de volaille a toujours été une préoccupation secondaire des services d'agriculture au Mali, qui ont généralement mis l'accent sur l'amélioration de l'élevage de bétail et de petits ruminants. Toutefois, le Ministère du Développement Rural est en train d'exécuter un nouveau projet national pour l'amélioration de la production de volaille dans les régions de Kayes, Koulikoro, Ségou, Mopti et dans le District de Bamako. L'objectif général que vise ce programme est d'améliorer la production au niveau des villages et dans les zones péri-urbaines à travers une meilleure organisation des producteurs, des transports et des marchés urbains.

4) Conclusion

Il n'y a pas de raison de croire que le développement futur de l'industrie de volaille au Mali ne suivra pas celui d'autres pays en voie de développement dans la région ouest africaine. Bien que la consommation domestique soit considérablement inférieure à celle de la viande rouge, les efficacités de production et d'économies d'échelle, qui ne peuvent être réalisées pour le bétail et les petits ruminants, et les projections de consommation justifient une augmentation de la production et une baisse des prix dans l'avenir.

Les taux de conversion des aliments sont bien meilleurs pour la volaille que pour le bétail ou les petits ruminants. C'est à dire, un kilogramme d'aliment animal produit plus de viande de volaille que de viande rouge. Il est vrai que l'aliment volaille, qui est principalement constitué de grain, coûte plus cher le kilo que l'aliment pour les ruminants, et il y a des coûts vétérinaires et de mise en cage en plus des aliments. Néanmoins, au fur et à mesure que les systèmes d'élevage se modernisent, la viande de volaille devient généralement beaucoup moins chère par kilo que la viande de bovin, ovin et caprin. Ainsi les mouvements relatifs de prix stimulent généralement la demande de volaille de sorte que la consommation augmente plus vite qu'elle ne le fait pour le bœuf et le mouton.

Les principales contraintes auxquelles les producteurs font présentement face ont été notées ci-haut, et eu égard aux intrants de base, des efforts sont en cours par des entrepreneurs privés, des investisseurs étrangers et la CMDT en vue d'améliorer l'approvisionnement des producteurs locaux

³⁹ DNSI 1997. Comptes Economiques. La production annuelle de volaille a augmenté d'environ 4500 tonnes métriques en 1980 à 6000 tonnes métriques en 1997.

en poussins et en vaccins. Un domaine apparemment stratégique est le développement de l'industrie de l'aliment volaille. La disponibilité permanente le long de l'année de rations économiques est une exigence majeure pour le développement de l'industrie. En plus, étant donné que le développement d'une industrie commerciale d'aliments-bétail est souvent fonction de la demande d'aliments volaille, la promotion du développement et de l'élargissement d'entreprises commerciales d'aliments volaille pourrait aussi avoir un impact sur la production de bétail et d'aliments pour petits ruminants. L'élargissement de l'industrie commerciale d'aliments offre aussi des marchés élargis, de valeur ajoutée, pour l'utilisation des céréales et des sous-produits agricoles.

F. Recommandations

L'analyse succincte présentée ci-dessus a tenté de fournir une vue d'ensemble de la performance, des opportunités et des contraintes des principales filières du secteur de l'élevage au Mali. Traditionnellement, ce secteur commercial est resté en dehors du contrôle de l'état, contrairement aux céréales, fruits et légumes. En conséquence, la production et la commercialisation de l'élevage est à présent, dans une large mesure, gérée de façon traditionnelle.

Bien que chaque filière ait ses propres contraintes spécifiques, plusieurs contraintes se sont avérées communes à pratiquement toutes les filières. Ce qui ressort clairement de l'analyse ci-dessus est que dans la plupart des cas, il n'y a pas de liens effectifs de marché en amont ni en aval des différents maillons des filières, en raison, surtout, de la mauvaise organisation formelle et du développement limité des différents secteurs commerciaux. Ceci est caractérisé par le manque d'infrastructures commerciales adéquates, de la disponibilité limitée d'informations de marché utiles et de la capacité à les utiliser, du manque de temps et de quantité d'intrants de production, de l'usage limité de contrats et procédures formels d'échanges et de commerce et de l'inefficacité des organisations professionnelles. Le renforcement de ces éléments sera essentiel dans le développement d'une base de production/transformation/commercialisation permettant au secteur de l'élevage de répondre aux exigences du marché. Toutefois, de tels efforts seront déployés à moyen et à long terme en termes de champ d'action et de durée.

La promotion des filières répondant aux exigences du marché est nécessaire pour une augmentation de la productivité du secteur, de la valeur ajoutée et du revenu. C'est là l'objectif stratégique commun des recommandations suivantes.

Bien que la description et l'analyse présentées dans ce document aient mis en exergue une vaste gamme de contraintes, les besoins et les opportunités potentielles pour un grand nombre de filières du secteur de l'élevage, le projet MALI SEG/CAE ne peut, et ne devrait pas embrasser l'ensemble. La plupart ne sont pas en fait dans le champ des intérêts pratiques du projet. Par conséquent, les interventions recommandées ont été prioritisées sur la base des critères suivants:

- exploiter l'avantage comparatif de l'assistance technique de MALI SEG/CAE et des ressources de programmes dans le domaine du développement de l'agro-industrie (marketing, transformation, gestion)
- mettre l'accent sur les entreprises existantes et les produits existants qui ont un potentiel de marché meilleur
- mettre l'accent sur les domaines de résultats soulignés dans le Premier Plan de Travail Annuel

- mettre l'accent sur les activités adaptées au mandat et aux intérêts du projet, et
- mettre l'accent sur les activités qui peuvent avoir des impacts multiples, dans différentes filières et sous-secteurs.

En termes de l'avantage comparatif de MALI/SEG CAE à aider les agro-industries maliennes, il est recommandé que le projet mette l'accent sur:

- la création de liens de partenariat, « correspondances » entre (producteurs, transformateurs, acheteurs, vendeurs, banques et communauté d'entrepreneurs du secteur privé),
- assurer une large diffusion de production et d'informations de marché utiles,
- renforcer la gestion/capacité de développement d'entreprises
- renforcer les associations professionnelles, en mettant l'accent d'abord sur la commercialisation des produits existants pour lesquels il y a une demande intérieure et/ou sous-régionale bien définie.

1) Développer des Entreprises de Production d'Aliments bétail sur la base des exigences du Marché⁴⁰

Comme souligné dans cette analyse, les faiblesses fonctionnelles dans la filière bétail sur pieds/viande rouge (de même que d'autres filières du secteur) sont le résultat de carences structurelles et organisationnelles majeures. La résolution de ces carences sera, au mieux, un processus à moyen terme nécessitant une participation et un investissement importants par le secteur privé formel. A cet égard, des efforts doivent être fournis pour créer des partenariats entre la communauté d'entrepreneurs/investisseurs et les opérateurs de secteurs 'traditionnels'. De tels partenariats, qu'ils existent seulement entre maliens ou avec des partenaires régionaux, pourraient créer une « nouvelle race » de professionnels du secteur de l'élevage, mieux capables de capitaliser sur les opportunités de marché tant à l'intérieur qu'au niveau régional. Ces partenariats doivent être basés sur les réalités techniques, économiques et financières et sur la responsabilité professionnelle.

Une partie de cette filière comporte déjà une base structurelle et organisationnelle fondamentale, capable à court terme d'avoir un impact positif sur l'amélioration de la productivité et l'augmentation de la valeur ajoutée. C'est là l'industrie d'aliments commerciaux en pleine activité. Cette partie est stratégiquement importante pour plusieurs raisons. Elle met l'accent sur ce que l'on considère généralement comme l'une des principales contraintes à la productivité. Elle couvre pratiquement toutes les filières du sous-secteur de l'élevage, y compris la volaille. Elle est composée d'entreprises de production d'aliments bétail assurant une base fonctionnelle (groupes de clients) pour définir des besoins pratiques de développement d'entreprises et de commercialisation, et par conséquent des activités spécifiques basées sur des résultats. Quatrièmement, elle est basée sur une utilisation de valeur ajoutée de céréales et de produits céréaliers et sous-produits animaux, pour lesquels une base de ressources considérable existe déjà. Enfin, un fait des plus importants est qu'il y existe une forte demande.

Les principales contraintes auxquelles ces entreprises sont confrontées et qui doivent guider les

⁴⁰ Un partenaire au développement potentiel: Projet pour le Développement de la Filière Avicole, MDRE Bamako, page 31.

actions du projet sont:

- L'approvisionnement limité pendant l'année en matières premières en quantité, qualité et prix,
- le changement de la perception qu'ont les producteurs que l'HUICOMA est le mieux qui puisse exister! - développer une stratégie de marketing efficace,
- emballage et distribution inadéquats
- capacité limitée à élaborer des plans de développement d'entreprises en fonction des exigences du marché, et
- capacité limitée à assurer des financements

Ces contraintes ont fondamentalement un caractère de développement opérationnel/d'entreprise et offrent une opportunité pour le Mali SEG/CAE d'avoir un impact sur la valeur ajoutée à la fois dans les sous-secteurs de l'élevage et des produits céréaliers. On propose qu'au début les objectifs des activités de projet:

- encourager l'usage d'aliments manufacturés autres que par HUICOMA en travaillant avec les opérations semi-industrielles de production d'aliments bétail pour renforcer leur capacité d'affaires, non seulement en termes de production, mais aussi en termes de commercialisation (développement de nouveau produit et de nouveau marché)
- promouvoir la qualité d'aliments commerciaux de rechange directement à travers la publicité à la télévision et à la radio et produire et distribuer des brochures techniques (développement de marché)
- assurer la formation en commerce/gestion et en commercialisation (développement d'entreprises) pour les producteurs d'aliments commerciaux.

L'auteur pense que le développement d'entreprises commerciales d'aliments bétail/volaille représente la plus haute priorité pour les interventions de SEG/CAE du Mali dans le secteur de l'élevage.

2) Fournir des Informations sur le Marché de Viande Rouge

Bien que le SEG/CAE du Mali compte développer un service d'informations de marché dont on traite plus loin dans cette section, l'établissement d'une base d'informations de marché sur la viande rouge a fait l'objet d'une attention particulière. Ceci est dû à la haute priorité que le GRM et aussi l'USAID accordent à l'exportation de viande rouge. Ces informations doivent fournir des informations détaillées sur la qualité, la quantité, les prix, le caractère saisonnier, des produits, et les barrières tarifaires et non-tarifaires et règlements spécifiques concernant les problèmes d'hygiène et de santé animale. Les informations doivent porter au départ sur les marchés de viande rouge au sein de l'UEMOA et en Afrique du Nord. l'objectif de ces information de marché doit être de définir les conditions qui doivent être satisfaites si le Mali veut exporter de la viande rouge. A court terme, ces informations constitueraient la base du développement d'un document de réflexion que le SEG/CAE du Mali pourrait ensuite discuter avec l'USAID et le MDRE.

Comme noté ci-haut, l'APROFA a esquissé un programme en 1996-97 pour une cargaison expérimentale de viande rouge à Abidjan. A la connaissance de l'auteur ceci n'a pas encore eu lieu. S'il se produit, le SEG/CAE du Mali doit suivre les résultats dans l'espoir de clarifier les

opportunités d'avenir. Il n'est pas recommandé que le Mali SEG/CAE finance une cargaison, mais qu'il la facilite au cas où les clients du projet le demanderaient sur la base d'informations de marché à cet effet.

3) Fournir des Informations de Marchés sur les Cuirs et Peaux

L'augmentation de la valeur ajoutée pour cette denrée sera déterminée par l'amélioration de la qualité. L'USAID et le MDRE utilisent les médias, la télévision et la radio, pour informer les producteurs et les bouchers sur les questions de qualité et l'amélioration du traitement des cuirs et peaux. APROFA a développé un programme en 1996-97 avec la Mutuelle des Professionnels des Cuirs et Peaux (MPCP) pour fournir aux membres des informations sur les prix et les opportunités de marchés et renforcer leur capacité d'affaires/de commercialisation. Pour encourager la qualité, un système permettant de mettre un cachet sur les cuirs pour attester qu'ils remplissent certaines normes de qualité doit être mis en place.

Ce secteur de denrées reçoit déjà l'appui de projets, investisseurs étrangers, services publics et bailleurs de fonds. Pour renforcer davantage la capacité de commercialisation des exportateurs, MALI/SEG/CAE doit aider la MPCP à renforcer sa stratégie de marketing. A cet égard, le Projet doit assurer que la MPCP dispose d'informations actualisées sur le marché international des cuirs et peaux. Un problème majeur lié aux industries locales de transformation, en plus du problème de qualité, concerne les questions environnementales que l'auteur considère comme étant en dehors du mandat technique de Mali SEG/CAE mais pas nécessairement son mandat de politique.

4) Formation en Développement d'Affaires/Marketing pour les transformateurs de Produits Laitiers

Les améliorations dans la production et la transformation continuent à renforcer le réseau de commercialisation de lait dans la zone de Bamako. Une nouvelle unité de transformation du lait doit ouvrir sous peu pour fournir aux producteurs locaux un débouché formel pour leur lait. Cette unité a été établie en collaboration avec une coopérative laitière française, mais a fourni environ la moitié du financement et les coopératives laitières locales ont fourni le reste. Sur la base de la demande, MALI SEG/CAE pourrait fournir une assistance en gestion/commercialisation aux unités commerciales de traitement, que ce soit des laitiers ou des spécialistes de produits laitiers.

5) Développer les Entreprises Commerciales d'Aliments-Volaille.

Le développement et le renforcement de l'industrie commerciale d'aliments volaille est une grande priorité, comme nous l'avons noté ci-haut. Dans le cadre de sa stratégie de développement des affaires, MALI SEG/CAE doit œuvrer avec les entreprises commerciales d'aliments bétail/volaille au renforcement de leurs stratégies de développement de marketing et de commerce. Les efforts de développement d'entreprises du projet doivent compléter les programmes en cours d'exécution par le projet de développement de volaille du MDRE et la CMDT. Ce projet de développement national et la CMDT sont déjà en train de prévoir un important appui au développement. A l'exception de certaines opportunités de marchés niche dans la sous-région, la priorité globale de développement du GRM pour le système de production de volaille est de diversifier le revenu des producteurs ruraux et de satisfaire davantage la demande intérieure.

Ceci offre une opportunité potentielle pour le MALI SEG/CAE de mobiliser des ressources extérieures pour atteindre un de ses objectifs de développement d'entreprises, « améliorant l'accès au capital de travail ». Le MALI SEG/CAE doit créer de telles opportunités là où les entrepreneurs locaux ont accès aux capitaux d'investissement soit à travers le secteur bancaire commercial, les fonds d'investissement privés, ou, dans ce cas, les projets de bailleurs de fonds.

6) Service d'Informations de Marché

L'activité avec la plus grande priorité pour le MALI/SEG/CAE est d'assurer la mise à disposition d'informations agricoles utiles de marchés pour les entreprises du secteur de l'élevage. Dans le cas des produits animaux, les informations courantes doivent être disponibles pour les marchés régionaux et internationaux de cuirs et peaux et les marchés régionaux et nord africains d'élevage et de viande rouge. En plus, MALI SEG/CAE doit activement vendre son système d'informations par le biais des médias locaux et nationaux. En plus, MALI SEG/CAE doit commencer à traiter avec les réseaux régionaux de commerce /d'entreprises dans un effort destiné à identifier les opportunités régionales de commerce et d'informations précieuses pour les entrepreneurs maliens et diffuser ces informations au maximum de gens possible.

ANNEXE

FILIERES ELEVAGE

E. OPPORTUNITES ET CONTRAINTES ACTUELLES

A) Filière Bovins, Ovins & Caprins/Viande Rouge

1) Opportunités et contraintes actuelles - production

- La demande locale est forte et les marchés d'exportation, bien que n'étant pas aussi attrayants qu'il y a trois ans, offrent à présent de bonnes opportunités.
- Beaucoup d'animaux abattus pour le marché local et la plupart de ceux qui sont exportés sont sous-alimentés. Le potentiel d'accroissement de la valeur ajoutée par une bonne alimentation animale est considérable.
- Les pâturages communaux sont inévitablement surexploités et les paysans hésitent à consacrer une main d'œuvre rare à la production d'aliments bétail. Toutefois, des efforts en vue de promouvoir la production de dolique (une légumineuse) et de la paille enrichie à l'urée ont enregistré quelques succès.
- Les producteurs ne sont pas bien informés sur les types d'aliments à donner à leurs animaux, la quantité à leur donner et pendant combien de temps les alimenter. Les commerçants de bétail et d'entreprises d'embouche de petits ruminants font généralement une confusion entre les profits réalisés sur l'embouche d'animaux et les profits réalisés sur l'achat d'animaux lorsque les prix sur les marchés saisonniers de bétail sont à un bas niveau et leur vente lorsque les prix sont élevés. Les éleveurs de volaille sont souvent incertains aussi quant aux quantités d'aliments et aux soins vétérinaires qui sont rentables. En fait les informations de recherche sur lesquelles de telles décisions doivent être basées sont moins sûres. (Des points supplémentaires concernant les aliments bétail sont mentionnés ci-dessous.)
- L'approvisionnement en aliment bétail HUICOMA dépend du marché du coton, et non de la demande d'aliment bétail. Il y a beaucoup de mécontentement avec le système actuel de distribution dans la mesure où une bonne partie de l'aliment est vendue au marché noir à des prix considérablement plus élevés que le prix officiel.

2) Interventions futures possibles - production

Sur la base d'intrants et de matériaux appropriés au plan local, disponibles et bon marché seulement, d'origine malienne dans la mesure du possible (avec une exception, mentionnée ci-dessous):

1. Appuyer le développement de rations d'aliments économiques par (a) des enquêtes sur la documentation courante (b) des contrats avec l'IER et autres agences (basés au Mali, si possible, ou ailleurs dans le cas contraire) © résultats de programmes d'alimentation de démonstration.
2. Calculer les budgets d'entreprises réalistes pour tous les types d'unités de production en utilisant les mêmes sources que les rations d'aliments économiques.
3. Créer des entreprises de démonstration utilisant la technologie appropriée sur la base de ce qui

suit:

- a) Emplacement: (i) Zone de Bamako et centres commerciaux régionaux, (ii) villages.
 - b) Clientèle: Formation configurée pour satisfaire les besoins des (i) femmes (en particulier pour les petits ruminants) (ii) les opérateurs innovants (iii) les opérateurs traditionnels.
 - c) Formateurs: Utiliser non seulement le personnel malien de vulgarisation (au niveau d'Appui au Monde Rural) mais aussi le Corps de la Paix /ONG/PVO ou autres volontaires pour établir, gérer et diffuser ces démonstrations.
 - d) Contenu: Pour les gros et les petits ruminants, séparer clairement les gains réalisés avec l'embouche des gains par la spéculation réalisés grâce aux fluctuations favorables des prix du marché. En guise d'exception unique à l'usage d'intrants locaux, fournir une bascule pour peser les animaux et encourager les opérateurs à alimenter les animaux avec des quantités strictement optimales pour des périodes optimales.
4. Etudier les alternatives au système actuel de distribution d'aliment bétail HUICOMA.
 5. Continuer à diffuser l'usage du dolique et de la paille enrichie à l'urée comme suppléments d'aliments, en prenant soin à la fois de continuer à raffiner les données sur les gains économiques qu'ils permettent de réaliser et à définir les zones géographiques où leur adoption serait rentable.

3) Opportunités et contraintes actuelles - marchés

- Les groupements de commerçants se sont montrés capables de gérer les marchés après avoir reçu une formation, et une agence gouvernementale, l'ancienne DRACOOOP (Direction Régionale d'Appui aux Coopératives) peut, avec l'appui des bailleurs de fonds, fournir une formation et un contrôle efficaces.
- La privatisation des marchés est conforme à la politique gouvernementale de décentralisation et d'assistance au secteur privé.
- La gouvernance et les finances des groupements de commerçants sont parfois loin d'être démocratiques et ouvertes.
- Un système d'informations du marché, initié avec l'appui de l'APEX et la collaboration de l'OMBEVI, présente des signes encourageants. Etant géré par les coopératives de commerçants et la Chambre d'Agriculture, il pourrait être économique et efficace à la fois. Toutefois, il aura probablement besoin d'une formation continue et de l'encouragement des bailleurs de fonds pendant deux à trois ans pour se consolider et élargir sa couverture à d'autres marchés de bétail.

4) Interventions futures possibles - marchés

1. Continuer à développer et élargir le système d'informations de marchés, en basant la collecte d'informations solidement dans les coopératives de commerçants et de producteurs, avec la Chambre d'Agriculture fournissant la base pour la distribution d'informations au plan inter-régional. Travailler avec le SIM (Système d'Information des Marchés) pour coordonner les diffusions à la radio et à la télévision, le développement de bases de données, et l'analyse par les agences gouvernementales, y compris la Cellule de Planification et de Statistiques du Ministère du Développement Rural et de l'Eau (MDRE).
2. Continuer à assurer la formation pour les coopératives de marchés, à la fois en principes de

gestion efficace de marchés et de coopérative

3. Continuer à encourager la diversification de services offerts par les coopératives de marchés, par exemple les services vétérinaires et l'alimentation bétail.
4. Continuer à contribuer sur la base de partage de coûts à la réparation ou à la construction de marchés, là où cela est clairement lié à la formation décrite ci-dessus.

5) Opportunités et contraintes actuelles - exportations d'animaux sur pieds

- La demande est à présent élevée dans les marchés d'exportation, quand bien même moins solide qu'à l'intérieur.
- Il y a des ouvertures en Côte d'Ivoire pour vendre un nombre fixe d'animaux vivants à intervalles réguliers (par exemple deux semaines) sur la base de contrats.
- Beaucoup d'animaux sont exportés dans des conditions précaires, faisant perdre ainsi une opportunité de valeur ajoutée par l'embouche au Mali.
- Le transport coûte cher pendant et après la récolte de coton, lorsque les camions sont loués pour le transport de ce produit. Les camions disponibles sont aussi des transporteurs marchandises, ce qui accroît le stress sur les animaux plus que ne le feraient les camions spécialisés pour le transport d'animaux. Malheureusement, les considérations d'ordre économique veulent dire que ni l'une ni l'autre de ces circonstances ne changera éventuellement. En fait, c'est le transport de produits importés depuis les villes portuaires qui diminue le coût de transport d'animaux d'exportation.
- Les exportateurs maliens sont souvent confrontés à des difficultés au niveau des marchés d'exportation. Leur pouvoir de négociation est affaibli par leur incapacité à se tourner ailleurs une fois que leurs animaux arrivent, et les conditions d'abreuvement et d'alimentation des animaux et de rapatriement de leurs gains sont souvent excessives. Pour réaliser cela, ils achètent généralement des produits à transporter au Mali pour la vente. Bien que cela puisse être parfois une source supplémentaire de profit, leur pouvoir de négociation avec ceux qui vendent et ceux qui transportent les produits est encore réduit par la difficulté habituelle de retourner leur argent par le canal du système bancaire.
- Le marché au Ghana était bon pour le Mali durant les premières années. Depuis la dévaluation il y a eu des tentatives renouvelées de le rouvrir. La dévaluation du cedi Ghanéen et les restrictions sur les opérations d'hommes d'affaires étrangers au Ghana ont empêché cet espoir de se réaliser.

6) Interventions futures possibles - exportations d'animaux sur pied

1. Développer une base de données sur le marché régional de viande rouge qui définira les conditions dans lesquelles le Mali pourrait exporter de la viande rouge.
2. Encourager les coopératives de commerçants à établir des contrats avec les acheteurs à Abidjan et ailleurs pour des nombres déterminés d'animaux par mois.
3. Relier les associations qui ont ces contrats au programmes de démonstration d'aliments, services vétérinaires et convoyeurs d'animaux.

4. Elargir les systèmes d'information des prix de marchés de bétail aux marchés d'exportation, en commençant par Abidjan.

7) Opportunités et contraintes actuelles - abattoirs

- La forte demande de viande rouge au Mali veut dire qu'il y a une aussi forte demande de services d'abattage.
- Les abattoirs, bien qu'engagés dans une opération commerciale dans son essence, ne sont pas gérés de façon rentable. Ils seraient les premiers visés pour la privatisation sauf que tous les cinq sont dans un état de délabrement avancé et sont incapables de satisfaire la demande croissante du marché.
- Le Gouvernement du Mali a obtenu un prêt pour rénover les abattoirs régionaux et les rendre plus attrayants pour les investisseurs privés.
- La prévalence d'abattage clandestin pose un problème de santé publique dans la mesure où l'absence d'inspection vétérinaire résulte parfois à l'acheminement de viande sérieusement contaminée vers les consommateurs. Les campagnes d'informations publiques, appuyées par le projet APEX, ont enregistré quelques succès en persuadant les consommateurs que la viande provenant d'abattoirs agréés est plus sûre que la viande d'abattage clandestin et par conséquent justifie le prix légèrement plus élevé. (Dans la mesure où l'inspection de viande est effectuée par le gouvernement, la seule addition de coût provient de la nécessité de garder les installations dans un état propre, que ce soit les abattoirs ou les endroits simplement désignés).
- Si les exportations de viande rouge deviennent rentables (voir section suivante), le stockage de froid, à hauteur des normes internationales, doit être disponible. Seul l'abattoir de Bamako dispose de telles facilités, et elles aussi, ont besoin de réparations.

8) Interventions futures possibles - abattoirs

1. Aider à la privatisation de abattoirs par une assistance en matière de:
 - a. déterminer les réparations appropriées qui satisferont les besoins du marché intérieur de façon économiquement rentable.
 - b. élaborer des plans de commercialisation et des plans financiers
 - c. placer des investisseurs privés.
1. Continuer l'appui aux campagnes publicitaires en faveur de la viande officiellement inspectée.
2. Si les exportations de viande rouge deviennent rentables, fournir une assistance pour:
 - a. déterminer les réparations appropriées et toute révision dans la maintenance et les pratiques d'abattage requises pour satisfaire les normes internationales
 - b. obtenir les financements supplémentaires privés ou bancaires nécessaires à cet effet.

9) Opportunités et contraintes actuelles - exportations de viande rouge

- La principale contrainte en matière d'exportation de viande rouge en direction de la Côte d'Ivoire est qu'elle n'est pas rentable, tandis que l'exportation d'animaux vivants l'est. Une raison à cela est que le « quartier sale » (cornes, sabots, et boyaux) et la peau ont une plus grande valeur à Abidjan qu'au Mali. Lorsqu'on exporte du bétail sur pied, ces éléments (quartier sale et peau)

viennent avec l'animal sans coût supplémentaire et ont une valeur d'environ 25.000 FCFA supplémentaires en Côte d'Ivoire par rapport au Mali. Lorsque la viande est exportée sous forme de carcasses, le quartier sale et la peau sont vendus au Mali, parce que même avec l'augmentation de la valeur obtenue à Abidjan, le coût de transport est décourageant.

- Les réglementations régionales actuelles interdisent le transport d'autres produits dans des camions frigorifiques servant à transporter de la viande. Cette restriction pourrait être remplacée par des normes internationales qui permettent un tel transport pourvu que des mesures sanitaires soient prises qui soient facilement applicables.
- A l'heure actuelle il n'y a pas de facilités de chaîne de froid fiables et commercialement viables pour l'abattage, le stockage et le transport de viande rouge. (Voir section précédente).
- Il est possible que des marchés existent plus loin, particulièrement en Afrique du Nord.

10) Interventions futures possibles - exportations de viande rouge

1. Exécuter des études de marché pour déterminer le potentiel de nouveaux marchés éventuels , par exemple UEMOA, Afrique du Nord.
2. Etablir définitivement les incitations économiques pour les exportations de viande rouge à travers le suivi de cargaisons expérimentales.
3. Si les exportations de viande rouge sont avantageuses, les soutenir par le truchement de conseils et formations d'entrepreneurs (au besoin), et réparations d'abattoirs (voir section précédente).
4. Fournir une assistance technique pour réviser les réglementa sanitaires en matière de transport - voir « Politique » ci-dessous.

B) Filière Cuirs et Peaux

11) Opportunités et contraintes actuelles - cuirs et peaux

- Les commerçants et les exportateurs ont créé une association dénommée Mutuelle des Négociantes des Cuirs et Peaux, qui s'intéresse à l'amélioration de la qualité et de la réputation des exportations maliennes.
- La demande du Ghana pour les cuirs en termes de nourriture ou de transformation locale aboutit à des bons prix mais sans incitation à produire de la bonne qualité. Les tanneries au Mali et à l'étranger veulent des cuirs qui ont été soigneusement découpés de l'animal, ne portent pas de cicatrices résultant d'infections de la peau, et ont seulement de petites marques aux endroits où elles ne diminuent pas la valeur sur le marché international. Les tanneries, et les exportateurs qui les approvisionnent à l'étranger, sont disposés à payer plus pour des peaux de bonne qualité. Les Ghanéens ne sont pas prêts à le faire, mais parce que la demande au Ghana est forte, ils sont prêts à payer pour n'importe quelle qualité de cuir là les autres sont prêts à payer seulement pour la meilleure. Ceci élimine toute incitation à changer les techniques de marquage ou de dépeçage, ou les préoccupations envers les maladies de la peau. Ceci est très frustrant pour les tanneries et les exportateurs, mais ne représente pas de perte pour qui que soit d'autre ni pour l'économie

maliennne.⁴¹

- La demande d'exportation pour les peaux est très forte aussi, et il y a ici une incitation à produire de la bonne qualité. Il n'y a pas de demande compétitive pour les peaux en tant que nourriture, et les tanneries peuvent donc assurer que les peaux de meilleure qualité reçoivent des prix plus élevés. Ceci est particulièrement important dans la mesure où les peaux sont généralement séchées, mais les tanneries préfèrent recevoir des peaux qui ont été lavées et salées mais pas séchées. Pour encourager cette forme de transformation chez les collecteurs, les tanneries paient des prix plus élevés pour des peaux qui ont été traitées de cette manière, et les forment dans ce sens. Toutefois, tous les abattoirs n'ont pas les réservoirs de lavage et l'eau courante requis, et les collecteurs n'ont pas encore un même niveau de qualification.
- Certains exportateurs, qui s'intéressent aux gains à court terme plutôt qu'aux rapports à long terme, expédient des cuirs et peaux qui comportent certains éléments qui ne satisfont pas les normes de qualité des acheteurs. Ceci porte un coup à la réputation du Mali sur le marché international.
- Les processus de tannage les plus couramment utilisés donnent lieu à une forte pollution de l'eau souterraine et de l'eau des rivières.

12) Interventions futures possibles - cuirs et peaux

1. Renforcer la capacité de la Mutuelle à promouvoir l'industrie par:
 - a. la création d'une base de données pour le marché régional (africain) et international des cuirs et peaux
 - b. encourager la qualité en permettant que l'on mette sur les cuirs et peaux un cachet montrant qu'ils satisfont certaines normes
2. Former les collecteurs en lavage adéquat et en salage de peaux.
3. Fournir des infrastructures (par exemple réservoirs de lavage, eau courante) au niveau des abattoirs pour un salage adéquat des peaux, ou partager le coût de leur fourniture avec les collecteurs ou la Mutuelle.
4. Former les travailleurs des abattoirs dans les techniques de dépeçage (où les tanneries ou les exportateurs peuvent attribuer des récompenses pour les peaux bien coupées).
5. Exécuter une campagne à long terme pour sensibiliser les éleveurs sur l'effet que produisent les imperfections de la peau, provoquées par le marquage ou par les maladies, sur la valeur des cuirs.
6. Mesurer l'effet de la pollution par les tanneries, et au besoin, établir des réglementations concernant la qualité d'effluent. Partager le coût d'installation d'équipements anti-pollution dans les tanneries là où un tel équipement est nécessaire.

⁴¹ L'économie gagnerait en valeur ajoutée en tannant des cuirs de bonne qualité si les Ghanéens ne les achetaient pas, mais elle perdrait à avoir de bas prix pour les cuirs dont même des techniques meilleures de marquage et de dépeçage ne changeraient pas la mauvaise qualité.

C) Filière Avicole

1) Opportunités et contraintes actuelles - volaille

- La demande intérieure est forte
- Les taux de conversion d'aliments sont bien meilleurs pour la volaille que pour le bétail ou les petits ruminants. En d'autres termes, un kilogramme d'aliment animal produit plus de volaille que de viande rouge. (Pour la protéine dans l'aliment, le taux de conversion est plus de deux fois plus élevé. Il est vrai que l'aliment volaille, qui est principalement composé de grain, coûte plus cher le kg que l'alimentation pour les ruminants, et il y a des coûts de services vétérinaires et de rentrée en plus de l'aliment. Néanmoins, avec la modernisation progressive des systèmes d'élevage, la viande de volaille devient généralement beaucoup moins cher par kilo que la viande de bœuf, de mouton ou de chèvre. Par conséquent les mouvements relatifs de prix sont susceptibles de stimuler la demande de volaille de sorte que la consommation augmente plus rapidement qu'avec le bœuf ou le mouton.
- La production de volaille est une activité où la participation des femmes est courante et socialement acceptable.
- Il n'y a pas de preuve que ceux qui font de la production intensive de volaille sont aussi enclins à alimenter à l'excès leurs poulets que ceux qui font de l'alimentation bétail ou petits ruminants.
- Certains producteurs villageois, d'autre part, particulièrement les femmes, dépensent plus sur les aliments et les services vétérinaires que cela se doit au plan économique.

2) Interventions futures possibles - volaille

Les recommandations pour la production de volaille sont similaires à celles pour le bétail et les petits ruminants, c'est à dire: sur la base d'intrants appropriés au plan local, disponibles et bon marché:

1. Appui au développement d'entreprises d'aliment volaille et de rations d'aliment économiques.
2. Calculer les budgets d'entreprises exécutables pour les unités de production intensives et de type villageois. Pour la volaille, une attention particulière doit être accordée à la vaccination et autres mesures sanitaires, dans la mesure où celles-ci sont moins généralement comprises pour la volaille qu'elles ne le sont pour les ruminants.
3. Etablir des entreprises de démonstration utilisant la technologie appropriée, à la fois pour la production intensive et la production du type villageois, en tenant compte des mêmes considérations ou opportunités concernant l'emplacement, les formateurs et la clientèle qui ont été mentionnés pour le bétail et les petits ruminants.

D) Filière Lait

1) Opportunités et contraintes actuelles - lait

- La raison pour laquelle les gros, moyens ou petits producteurs maliens de lait (comparativement aux micro-producteurs mentionnés ci-haut) ont utilisé du lait en poudre importé au lieu de lait

produit sur place est qu'ils ont trouvé que c'était là une matière première beaucoup plus rentable. Elle coûte beaucoup moins cher à l'achat, comporte des coûts beaucoup moindres de collecte et de stockage, ne souffre pas de pertes dues au stockage, et sa disponibilité n'est pas soumise aux variations saisonnières. Les micro-transformateurs présentent l'avantage supplémentaire de comporter de très faibles coûts de main-d'œuvre et de ne comporter pratiquement pas de coûts fixes. La nouvelle unité peut être très rentable ou permettre de produire un produit de qualité supérieure qui exige un prix plus élevé.

- Les analyses de coûts dans une étude financée par le Projet APEX ont montré que les petites unités sont réellement ou potentiellement rentables. La production de yaourt en particulier était rentable. La principale préoccupation mentionnée était que les normes d'hygiène devraient être conservées pour protéger la santé publique.
- Ces petites unités rentables rendent le marché de produits laitiers très compétitif, à l'avantage des consommateurs.

2) Interventions futures possibles - lait

1. Aider les petites et moyennes unités à améliorer leur efficacité opérationnelle, c'est à dire promouvoir leur développement commercial.
2. En collaboration avec le MDRE, mener des enquêtes sur les conditions sanitaires dans les unités de transformation du lait et, au besoin, élaborer une série de règlements et un plan de mise en œuvre de ces règlements.

E) Développement des Entreprises

1) Opportunités et contraintes actuelles

- Les hommes d'affaires, en particulier dans les SME, manquent généralement: (a) d'une orientation vers la satisfaction des besoins des clients par rapport à la vente de produits quelconques qu'ils envisageraient, et (b) de capacités d'analyse nécessaires pour évaluer objectivement les opportunités d'affaires et faire des demandes de prêts conséquentes.
- Les clients potentiels à la fois d'intrants et de produits de consommation transformés sont généralement sceptiques quant à la qualité de produits inconnus, et hésitent donc à les acheter. Ceci complique pour les nouvelles sociétés l'accès aux marchés où les utilisateurs sont habitués aux produits importés, et dans le cas de poussins ou de yaourt, ne connaissent tout simplement pas le produit, comme avec la viande séchée de bœuf, ou sont convaincus qu'un produit existant est meilleur, comme avec le cas d'aliment bétail HUICOMA et pour l'aliment bétail pour les ruminants.

2) Interventions futures possibles - développement des entreprises

1. Assurer la formation et les conseils dans la recherche de fournisseurs, l'élaboration de plans de commercialisation et de plans financiers, les demandes de prêts bancaires.
2. L'appui à la publicité générique pour les fournitures d'intrants produits au Mali et les produits animaux transformés. (La publicité générique signifie la promotion de toute l'industrie,

mentionnant toutes les compagnies maliennes adhérant à des normes adéquates en matière de sécurité et de commerce).

F) Santé Animale/Services Vétérinaires

1) Opportunités et contraintes actuelles

- Il existe un grand nombre de vétérinaires au Mali mais les vétérinaires privés en particulier ne sont pas répartis géographiquement dans les mêmes proportions que les bovins et les ovins; les centres urbains sont de loin mieux desservis que les localités éloignées.
- Il n'y a pas de division claire de travail entre vétérinaires publics et privés dans la mesure où ils compétissent les uns avec les autres pour les mêmes clients. Les vétérinaires privés croient que leurs homologues du secteur public ont un avantage compétitif injuste dans la mesure où leurs salaires dans la fonction publique et l'accès aux infrastructures et aux équipements vétérinaires publics leur permet de demander moins pour leurs prestations. Un mandat sanitaire provisoire a été accordé à certains praticiens privés mais, pour ce qui est de la législation réglementaire à long terme, le problème est encore à l'étude.
- Le LCV a l'avantage d'être l'un des deux laboratoires du genre en Afrique de l'Ouest et du Centre, l'autre étant à Garoua au Cameroun. Cela permet un potentiel d'exportation considérable.
- Le LCV a un département de marketing qui s'intéresse aux besoins des clients, mais il n'apparaît point clairement qu'il existe une orientation commerciale partout dans l'organisation. Par exemple, le calcul des coûts de production pour déterminer la rentabilité ou autre de produits individuels est réalisé seulement lorsqu'il est organisé et financé par les bailleurs de fonds, et il n'apparaît point clairement quel rôle les opportunités de profit jouent-elles dans les prises de décisions et les allocations de ressources au sein du LCV.
- Le LCV est chargé aussi de la surveillance en matière de santé animale. Bien que la production de vaccins puisse devenir une activité commerciale, la surveillance de santé animale ne le pourrait pas. Ces deux rôles distincts, et les difficultés pratiques rencontrées en les séparant, ont compliqué ce qui serait autrement un cas clair en faveur de la privatisation.
- Une autre tâche donnée au LCV est le suivi de la promotion environnementale et ses implications pour la santé animale et la santé publique. Bien qu'il soit excellent que le LCV se soit vu confier ce rôle, son engagement à l'exécuter n'est pas encore clair.

2) Interventions futures possibles - santé animale

1. Fournir une assistance technique pour la privatisation de la profession vétérinaire, y compris les conseils techniques concernant le mandat sanitaire, et la formation professionnelle pour les praticiens vétérinaires privés et les pharmaciens.
2. Pour le LCV, aider la direction à clarifier la mission et les objectifs, et élaborer un plan de service de consommateur, et pour la production de vaccins, un plan de recouvrement des coûts. Une fois que ces plans sont complets et que l'on ait obtenu un engagement ferme de la part des décideurs quant à leur exécution, continuer l'appui à la formation pour la section marketing, comptabilité de coûts, analyse financière et planification.
3. Former le personnel de la Direction Générale de la Réglementation et du Contrôle du MDRE à assurer les contrôles de qualité de production et les normes de produits, en particulier l'inspection

vétérinaire de produits animaux. Ceci est essentiel si l'on veut aller vers de nouveaux marchés et si l'on veut maintenir la part du Mali dans les marchés existants. Il est important aussi d'assurer des normes sanitaires dans le traitement de produits laitiers dans les petites et moyennes industries qui ravitaillent les marchés domestiques.

G) Finances

1) Opportunités et contraintes actuelles

- En guise d'indication de solvabilité, les banquiers au Mali mettent beaucoup l'accent sur la production par les emprunteurs potentiels d'un bon plan d'affaires. Ils exigent aussi que les demandes de prêts soient appuyées par une bonne garantie matérielle, et toute insuffisance dans ce domaine est susceptible de détruire le caractère solvable et la réputation professionnelle du demandeur. Bien qu'un bon plan d'affaires soit essentiel, l'accent exagéré sur la garantie favorise les prêts aux emprunteurs qui ont plus de propriétés que de sens d'affaires, et décourage les prêts aux demandeurs avec les qualités contraires.
- Les demandeurs ne sont généralement pas capables de produire des plans d'activités appropriés. Ceci n'en complique que davantage l'emprunt d'argent, en réduisant aussi la probabilité qu'ils seront des entrepreneurs viables.
- Les exportateurs se plaignent que les procédures bancaires de rapatriement de fonds sont difficiles à respecter et sont lentes. Pour éviter d'avoir à les utiliser, les exportateurs retournent l'argent liquide chez eux, s'exposant ainsi aux vols éventuels, ou achètent des marchandises pour les ramener au Mali. L'une ou l'autre alternative est un coût de transaction inutilement ajouté au coût d'exportation.

2) Interventions futures possibles

1. Travailler avec les responsables des prêts des banques commerciales pour définir les critères commerciaux et professionnels d'octroi de prêts, en vue d'élargir la base de l'accord de prêts au-delà de la disponibilité de garanties.
2. Former les hommes d'affaires du secteur de l'élevage dans l'élaboration de plans d'activités et de demandes de prêts viables.
3. Collaborer avec les banques au Mali et dans les pays importateurs de bétail en vue d'améliorer les procédures pour les transferts internationaux de fonds, en vue de réduire les difficultés auxquelles sont confrontés les exportateurs de bétail dans le rapatriement de leurs gains.