

## Accès aux marchés, défis à relever pour améliorer les conditions de vie des communautés pastorales<sup>1</sup>



### Cadre, méthode et limites de l'étude

#### *Développement des connaissances pour un meilleur positionnement stratégique de la SNV et des acteurs de la filière.*

La présente étude s'inscrit dans l'optique de l'amélioration la connaissance et la compréhension du fonctionnement de la filière « bétail sur pied » à l'échelle de l'Afrique de l'Ouest et Centrale où les prix de vente du bétail conditionnent largement les niveaux de vie des communautés pastorales et agro pastorales. Ce souci de compréhension est motivé par la volonté d'offrir une expertise à la fois transversale et fine de la filière vis-à-vis des clients et des partenaires de la SNV. L'étude se propose d'éclairer les parties prenantes du sous-secteur de l'élevage pastoral, d'une part, et de mieux positionner les interventions futures de la SNV en Afrique Centrale et de l'Ouest en termes de renforcement des capacités des organisations et des institutions clientes, prestataires et/ou partenaires, d'autre part. Ces actions de renforcement des capacités des acteurs clés de la commercialisation visent à terme l'émergence d'un marché régional globalement plus favorable aux communautés pastorales, et notamment aux plus pauvres.

<sup>1</sup> Synthèse de l'étude réalisée pour le compte de la SNV par l'IRAM en 2009, cf. B. Guibert, M. Banzhaf, B. G. Soulé, D. H. Balami, G. Idé, Etude régionale sur les contextes de la commercialisation du bétail/ accès aux marchés et défis d'amélioration des conditions de vie des communautés pastorales, avril 2009, 119 p.

### ***Une étude régionale centrée sur la compréhension des chaînes de valeurs et sur la capitalisation des expériences***

L'approche méthodologique s'est appuyée sur un cadrage initial, fruit d'une recherche et analyse documentaires. L'étude a ensuite consisté en la conduite d'enquêtes de terrain portant sur l'analyse de la perception des acteurs et des expériences de structuration et d'accompagnement. L'approche économique a été celle de la chaîne de valeur et sa répartition entre les différents acteurs de la filière « bétail sur pied » ; qui regroupe les bovins, les petits ruminants, les camélins et les équidés.

Compte tenu de la spécificité de cette filière et des moyens mis en œuvre, les volailles ainsi que les autres produits de l'élevage pastoral n'ont pu être abordés. Ils présentent dans certains contextes une importance fondamentale, parfois grandissante qui méritera de les intégrer ultérieurement dans l'analyse pour parvenir à une vision globale du secteur.

### **Une organisation du commerce de bétail qui évolue fortement en Afrique de l'Ouest et Centrale**

#### ***Les grands circuits et les axes régionaux de la commercialisation du bétail***

Les axes régionaux de la commercialisation du bétail sont constitués d'itinéraires bien structurés car très anciens, basés autour d'échanges commerciaux marqués par des complémentarités entre les populations du Sahel, largement tournées vers l'élevage et celles des zones littorales densément peuplées au sein de grands pôles de consommation urbains. Cette complémentarité historique s'accroît durant ce demi-siècle du fait de la conjonction de la démographie galopante que connaît la sous région, de l'urbanisation croissante notamment depuis ces dernières décennies et des changements alimentaires intégrant toujours davantage de produits carnés au quotidien.

#### ***Aux circuits verticaux anciens s'ajoutent de nouveaux circuits horizontaux***

On distingue deux grandes catégories de circuits de commercialisation traduisant de récentes évolutions et qui sont schématisés sur la carte suivante :

**Les circuits verticaux anciens** qui se sont plus ou moins développés au gré de l'histoire :

- Le circuit occidental : Mali vers la Sénégambie (Sénégal, Gambie, Guinée Bissau), la Guinée, la Sierra Leone et le Libéria ;
- Le circuit central : Mali, Burkina Faso, Niger vers la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo ;
- Le circuit oriental : Niger vers le Nord du Nigeria.

**Les circuits horizontaux, nés des évolutions récentes** (forte demande nigériane, urbanisation, récente crise ivoirienne...) :

- Le circuit Ouest/Est qui part des zones de production de Sud Est du Burkina vers le Centre Ouest du Nigeria en passant par le Nord du Bénin ;
- Le circuit de l'Afrique Centrale (Tchad et RCA) vers le Nigeria, avec plusieurs ramifications qui intègrent le Cameroun et le Niger ;
- Le circuit RCA vers la RDC, le Congo.

#### ***Une organisation classique des marchés du bétail qui combine collecte, regroupement, relais, distribution et points terminaux.***

Au-delà des rôles pluriels que joue chaque marché au niveau local, la fonctionnalité principale de chacun d'eux reste déterminante dans la différenciation qui permet de distinguer :

- **Les marchés de collecte.** Ils représentent des lieux d'échanges par excellence entre les éleveurs et les collecteurs primaires. Ils prennent une ampleur variable et sont atomisés dans la bande soudano sahélienne. En complément, de nombreux marchés temporaires

de brousse existent, situés en périphérie d'anciens marchés devenus peu attractifs à cause de la politique tarifaire (taxes) qui s'y exerce ;

- **Les marchés de regroupement.** Situés près des axes routiers, ils permettent un classement des animaux par âge, par sexe et par état corporel en vue de constituer des lots plus ou moins homogènes ;
- **Les marchés dit relais,** sorte de point de rupture de charge, permettant l'abreuvement et la remise en forme des animaux ensuite transportés en camion ou acheminés à pied ;
- **Les marchés de distribution** situés dans les petites villes de transit ;
- **Les marchés terminaux de consommation** correspondant aux grandes villes de la sous région et aux capitales des pays côtiers.

### Un net accroissement des échanges de bétail et des produits animaux entre les pays de la sous région

Globalement, quel que soit le pays de la bande soudano sahélienne, l'élevage se distingue comme étant le premier poste des transactions régionales des produits issus du secteur primaire (hors brut pétrolier). Cette place de premier ordre souligne bien l'importance économique et les enjeux qui pèsent sur le secteur.

Durant les deux dernières décennies, les transactions dans ce secteur de l'élevage sont en net accroissement. De l'ordre 13 millions de dollars US en 1970 elles sont passées à 150 millions de dollars en 2000. Aujourd'hui en 2009, les transactions auraient doublé depuis 2000.

Par ailleurs, la demande régionale en produits carnés marque une nette croissance. En 2005, elle est estimée à 4% par an et celle-ci est appelée à croître en Afrique de l'Ouest de plus de 250% à l'horizon 2020. La demande régionale est tirée d'une manière très inégale par celle de cinq pays que sont le Nigeria, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Bénin et le Togo.

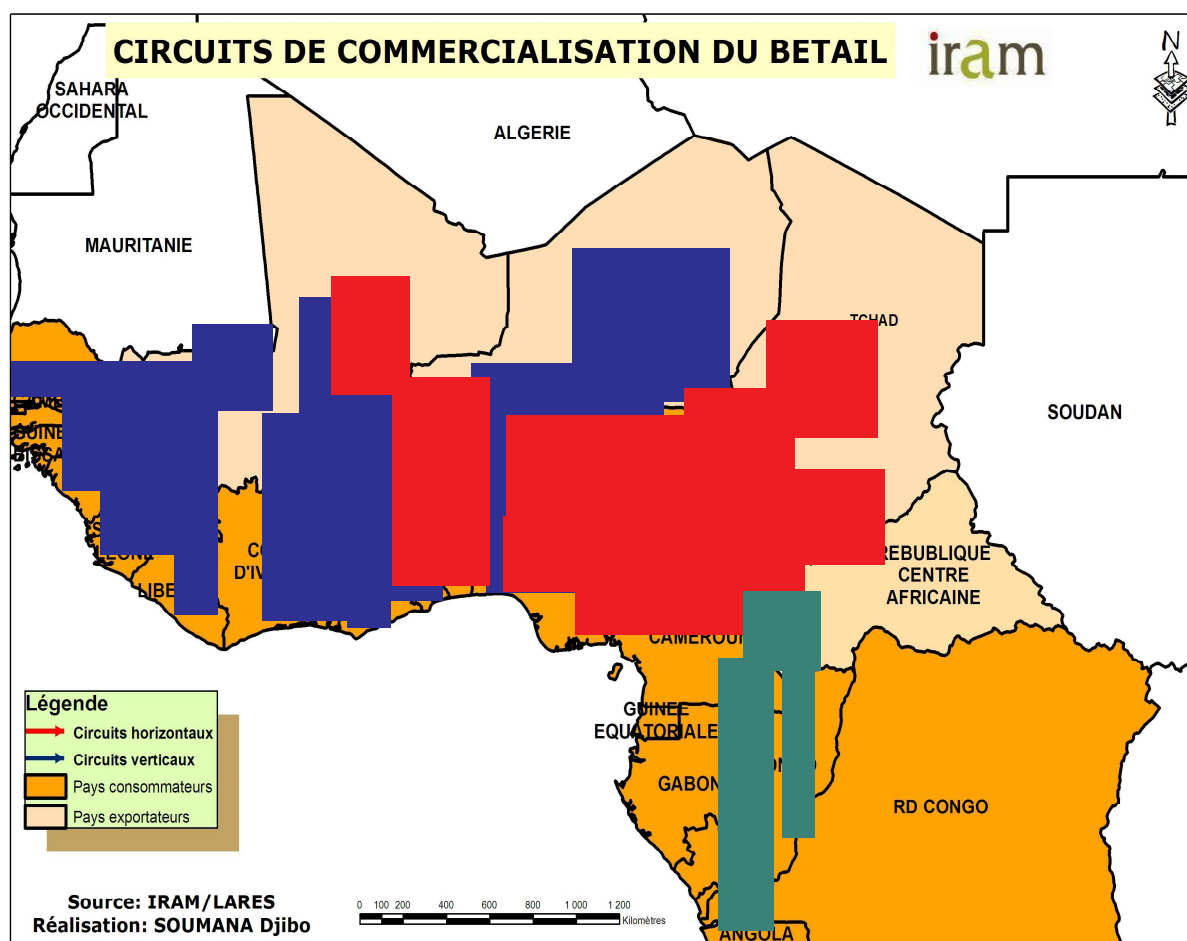
#### *Trois pôles majeurs structurent les échanges*

Trois pôles majeurs d'échanges de produits animaux en Afrique de l'Ouest et du Centre ont été identifiés :

**Le sous espace Ouest polarisé sur le Sénégal et la Guinée Conakry.** La demande en produits animaux de ce sous espace demeure relativement réduite du fait de la faible taille des marchés de chacun des pays pris individuellement et surtout des habitudes alimentaires centrées préférentiellement sur les produits halieutiques et avicoles. Le Sénégal demeure le principal pôle commercial de ce sous espace, avec quelques 87.000 têtes de bovins reçus du Mali et du Burkina en 2007.

**Le couloir Central : la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo.** Environ 400.000 à 500.000 têtes de bétail sur pieds alimentent les marchés de ce couloir chaque année. La **demande ivoirienne**, après la déprime des années 2003 à 2006, est nettement relancée. Environ 216.156 têtes de bovins, 313.123 d'ovins et 531.281 de caprins ont été accueillies en 2007 et ceci en provenance du Burkina-Faso, du Mali et du Niger. Au cours de la même année, l'offre de viandes importées (réfrigérées et congelées) a pour la première fois dépassé celle de la viande fraîche provenant du bétail local et importé avec 29.742 tonnes contre 22.525 tonnes auparavant. La concurrence va particulièrement s'accroître durant les prochaines années. La politique tarifaire de la sous région sera donc cruciale à ce niveau. On notera aussi l'importance que va prendre la **demande ghanéenne** dans les prochaines années.

**Le sous espace Est, constitué par le Nigeria et ses pays voisins.** Il s'agit d'un marché en pleine expansion sous la pression de la demande nigériane qui va constituer un élément prépondérant dans les prochaines décennies. Selon la FAO (2003), la disponibilité apparente en viande de la Fédération est passée de près de 230.000 tonnes en 1990 à plus de 325.000 tonnes en 1999. Elle connaît ensuite une accélération pour atteindre 400.000 tonnes en 2001. Les importations nigérianes de bétail sur pieds, en provenance du Tchad et du Niger, peuvent être estimées dans une fourchette allant de 720.000 à plus d'un million de têtes par an, soit des grandeurs de l'ordre de 20 à 25% de la consommation apparente du Nigeria. A ce volume déjà conséquent, il y a lieu de rajouter les quelques 200.000 têtes qui sont désormais acheminés depuis le Burkina Faso et le Mali.



### Les importations ayant pour origine le marché international

#### *Doublement du volume des importations en vingt ans*

Sur la période 1980-1982 à 2000-2002, les importations ouest africaines de viandes, toutes catégories confondues, ont doublé, passant de quelques 67.307 tonnes à 125.634 tonnes. Elles sont dominées par les importations de viandes de volaille dont la part des approvisionnements est passée de 32% en 1980-1982 à 90% en 2000-2002. Soulignons que les pays du Mercosur sont maintenant devenus les principaux pourvoyeurs du marché Ouest africain en viandes.

On note également une progression mondiale de la production et des échanges de viande bovine et de volaille. Cette progression permet d'atteindre plus de 275 millions de tonnes en 2005. Toutefois, cette offre s'essouffle sous l'effet conjugué des réformes de la politique agricole (UE) et des problèmes que rencontrent les pays latino-américains (Brésil et Argentine). Notons que

l'offre brésilienne a reculé de 15%, celle de l'Argentine de 20% et celle de l'UE de 1,5 % entre 2006 et 2008.

Le marché mondial des produits animaux se trouve donc dans une tourmente dont il est difficile de prévoir clairement l'évolution dans le moyen terme et ses conséquences dans la sous région.

### ***Remontée des prix depuis 2003 et atteinte de niveaux records en 2008***

Une remontée des prix a été amorcée à partir de 2003 jusqu'en 2008, où le prix de la viande a atteint des niveaux records. Dans les pays exportateurs, on assiste à une augmentation du prix de 6 à 10% en Europe, plus du double au Brésil, 10 à 15% en Afrique de l'Ouest, avant de baisser récemment depuis le dernier trimestre 2008.

## **Des politiques qui s'organisent pour les échanges du bétail dans les ensembles régionaux mais qui demandent d'être améliorées**

Le marché régional est handicapé par de multiples fragmentations de nature commerciale, monétaire ou encore fiscale. À l'origine de cette situation récente, l'environnement de la production semble fragilisé par les conséquences des politiques d'ajustement structurel caractérisées par un faible investissement dans des infrastructures structurantes d'abattage, de transformation et de conditionnement.

### ***Une protection du marché régional des produits animaux largement insuffisante***

La protection tarifaire des prix des produits d'origine animale considérés comme des biens de première nécessité pour garantir la sécurité alimentaire des populations, ne dépasse guère 5%, ce qui reste fondamentalement faible.

### ***Vers des politiques plus incitatives en faveur du développement du secteur de l'élevage***

Des politiques plus incitatives sont en cours de préparation pour le développement de l'élevage. On assiste à un regain certain d'intérêt au niveau continental avec l'inscription de l'élevage comme cinquième pilier du PDDAA (Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture Africaine), notamment au travers la Politique agricole de l'ensemble CEDEAO (ECOWAP).

***Diverses actions sont mises en place***, elles vont en faveur :

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

L'Afrique de l'Ouest est engagée dans un processus de redéfinition de sa politique commerciale, en recherchant un maximum de cohérence entre les négociations multilatérales qu'elle a engagées et le processus de construction d'une véritable Union Douanière solide au niveau de la CEDEAO. À ce titre, la nouvelle ossature du Tarif Extérieur Commun (TEC) de la CEDEAO prévoit une cinquième bande tarifaire à 35% où devraient se loger la plupart des produits animaux, conformément aux conclusions des travaux dans le cadre des Accords de Partenariat Economique (APE) ACP-Union Européenne.

À terme, cette dynamique devrait contribuer à l'amélioration de l'environnement des échanges de produits animaux en Afrique de l'Ouest. Les pratiques anormales, génératrices de multiples obstacles techniques à la libre circulation et aux échanges des produits animaux, doivent conjointement être combattues. Des entretiens avec les acteurs des filières soulignent une propension accrue de collecte de taxes illégales, rackets des éleveurs transhumants, vols d'animaux, etc.



### Une chaîne de valeur de commercialisation du bétail

#### *La grande diversité des systèmes d'élevage oblige à une application pragmatique du modèle de chaîne de valeur*

On observe une grande diversité des systèmes d'élevage. À l'extrême, on peut les énumérer ainsi :

- Les systèmes à grande mobilité pastorale le long de la bande sahélienne et qui valorisent autant les zones pastorales que les zones agro-pastorales ;
- Les systèmes agro pastoraux de la bande sahélo soudanienne d'origine diverse. Ils résultent soit d'un processus d'adaptation des pasteurs, soit d'une « pastoralisation » progressive des populations d'origine agricole qui investissent récemment dans l'élevage ;
- Les systèmes semi-intensifs spécialisés (exploitations agricoles avec animaux de trait, ateliers d'embouche et fermes ou ranchs dits modernes).

#### *Des inégalités fortes dans l'assise économique des éleveurs et dans leur marge de manœuvre face aux acheteurs*

De même, les éleveurs n'ont pas la même assise économique. On distingue :

- Les éleveurs en situation précaire ou en régression (en dessous des seuils de viabilité) ;
- Les éleveurs en situation de relative stabilité (stagnante) ;
- Les éleveurs dans une situation d'aisance relative (croissance).

Selon le positionnement de ces derniers, les comportements et les stratégies diffèrent fortement dans la commercialisation des animaux. Le « minimum vital », ou « seuil de viabilité » intervient comme un indicateur de distinction de ces stratégies (nombre d'animaux, exprimés en Unité de Bétail Tropical (UBT), qui permettent à un ménage de satisfaire ses besoins et de survivre).

#### *Le développement de petits élevages péri urbains à cycle court par des éleveurs appauvris*

Ce type d'élevage est rarement mentionné alors qu'il est développé par des éleveurs appauvris installés autour des grandes villes sahéliennes et soudanaises, à la recherche des nouvelles alternatives économiques. Ces élevages gardent des liens avec les zones pastorales pour pouvoir y envoyer la part du troupeau qui n'est pas en production (vaches pleines, génisses et taurillons). Ces stratégies s'exposent à des conditions d'alimentation plus coûteuses mais visent une meilleure valorisation des produits (bétail, lait) suivant une logique de « circuits courts ». Les stratégies de

commercialisation développées par ces petits éleveurs sont basées sur des relations de fidélité avec des acteurs au bout de la chaîne de valeur.

### ***L'importance capitale des termes de l'échange céréales-bétail pour les éleveurs***

Il existe des interactions cruciales entre la commercialisation du bétail et l'approvisionnement en céréales. L'évolution des prix respectifs est fonction de la ressource rare selon chaque période qui fixe les valeurs d'échange pour chacun des produits vitaux pour la sécurité alimentaire (équivalent animal en mil ou équivalent mil en animal).

De même, il existe un marché implicite de l'argent où le positionnement est généralement en faveur des acheteurs. Pour l'analyse des marchés, plusieurs approches théoriques existent : théorie du producteur consommateur (imbrication entre production et consommation), théorie des asymétries informationnelles (disparités dans l'information détenue), théorie du marché contractualisé (renforcement de conventions sociales et formelles).

Globalement la marge de manoeuvre reste limitée vis-à-vis d'éventuels comportements d'anticipation au niveau des éleveurs pauvres. La transaction se traduit alors par un recours aux crédits informels, impliquant des taux plus ou moins usuraires, et un prix de vente sous estimé.

### ***Des interactions manifestes entre circuits de transhumance et commercialisation***

Une distinction doit être faite entre le convoyage d'animaux sur pied et les transhumances inhérentes au système pastoral. La commercialisation n'est pas l'objectif principal de la transhumance mais le rythme des déplacements peut être réalisé en fonction des opportunités d'échanges. Il est notoire de souligner que les transhumants font donc des haltes d'étapes plus ou moins longues. Les éleveurs peuvent se transformer temporairement en autant de petits commerçants de bétail en achetant des animaux auprès des éleveurs de passage et en les revendant avant leur entrée dans les marchés. Ainsi certains marchés de bétail ne prennent véritablement de l'ampleur que pendant les périodes de forte affluence des transhumants.

### ***Multiplicité et complexité des réseaux d'intervenants dans les filières***

Les intervenants dans ces filières sont nombreux

- collecteurs et les petits commerçants
- grands commerçants (ou grossistes)
- commerçants patentés
- garants
- intermédiaires (ou courtiers ainsi que les logeurs)
- bergers (ou convoyeurs)
- transitaires

### ***Des mécanismes de négociation et de règlement des prix encore largement influencés par les courtiers***

Le rôle des courtiers dans la constitution des prix apparaît largement déterminant. On assiste à des concertations préalables sur le niveau de prix à retenir, en fonction de la situation conjoncturelle du jour. De même, les relations peuvent être plus ou moins honnêtes avec les vendeurs. Trois types de mode règlement des transactions sont recensés : règlement au comptant, règlement à crédit, règlement au comptant partiel.

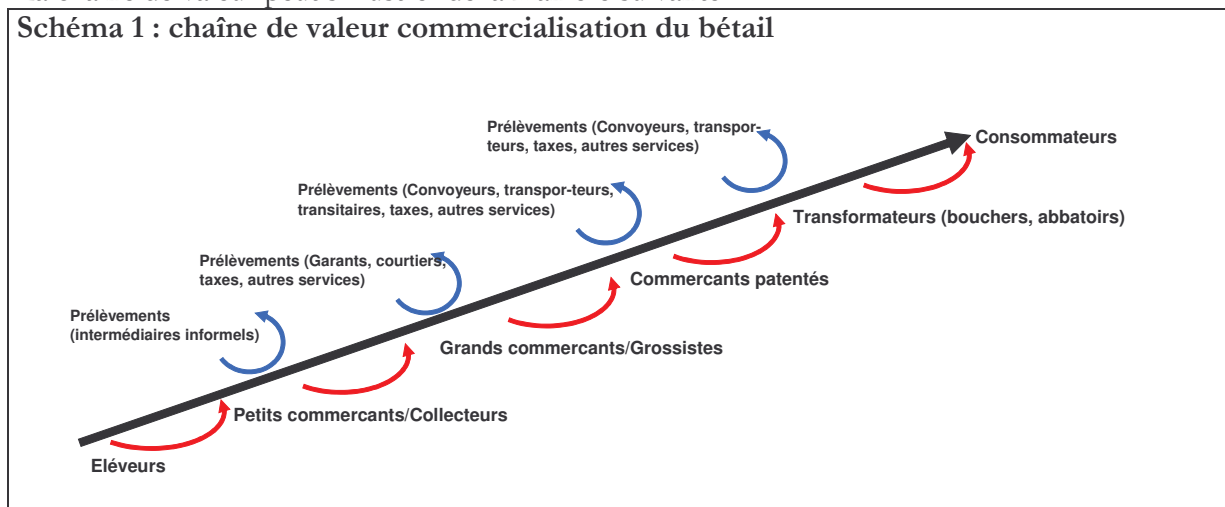
### ***Le développement des pratiques d'engraissement puis de mise en lots***

La bonne conformation de l'animal est considérée comme étant le critère le plus pondérant sur les marchés. La tendance actuelle consiste à intercaler entre l'achat et la revente de l'animal un processus de mise en lots d'animaux homogènes et d'engraissement de même qu'une préparation des animaux en vue de l'abattage.

Les animaux stationnent dans les zones agro pastorales sur des lieux où il existe des opportunités durables pour l'approvisionnement en aliments du bétail. L'analyse de la chaîne de valeur catégorise la construction du prix de vente et la répartition des différents prélèvements.

La chaîne de valeur peut s'illustrer de la manière suivante :

**Schéma 1 : chaîne de valeur commercialisation du bétail**



### Cinq grands enjeux pour une commercialisation du bétail sur pied qui soit plus en faveur des éleveurs

**Renforcer la participation des représentants des éleveurs dans les débats régionaux.** Les évolutions de la sphère macro économique restent déterminantes dans les enjeux futurs de la commercialisation du bétail au Sahel. Face à un contexte mondial qui reste largement imprévisible l'enjeu est de sécuriser le commerce du bétail d'origine régionale. C'est là tout le défi de la régulation à renforcer au niveau régional sans oublier d'impliquer la représentation des éleveurs à l'échelle sous régionale.

**Satisfaire la demande régionale pour éviter la marginalisation de la viande sahélienne** Dans ce sens, il importe de satisfaire au maximum la dynamique de la demande régionale par la production domestique. Les états de concurrence sont tels que le marché mondial est susceptible de transformer l'atout qualitatif de la viande sahélienne, en produit marginal à terme en direction des classes moyennes par exemple.

#### **Renforcer le contrôle pour l'application des règles par les acteurs institutionnels**

Les obstacles au commerce transfrontalier sont nombreux et profondément handicapants pour la filière. Il est impératif de réduire les tracasseries administratives persistantes, malgré les avancées en matière d'intégration régionale.

#### **Changer le regard des acteurs sur les avantages comparatifs de l'élevage sahélien**

L'organisation du commerce régional doit être améliorée tout en valorisant les races locales, les savoir-faire pastoraux et la structuration ancestrale des sociétés qui ont su, au travers de l'histoire, perdurer en imaginant des adaptations efficaces, face aux nombreux aléas qu'a connu le pastoralisme. L'élevage et les produits animaux sont le point de mire des institutions locales (sécurité alimentaire, recettes fiscales...). Le secteur des productions pastorales peut bien jouer un rôle majeur dans le développement local en activant les dynamiques économiques. Cela suppose en préalable que la gouvernance des échanges au niveau local soit considérablement améliorée.

#### **Renforcer le positionnement économique des petits éleveurs**

Enfin le positionnement économique des petits éleveurs doit être renforcé de manière significative dans la chaîne de valeur. En effet, seule une amélioration conséquente des marges



aux producteurs est susceptible de stimuler véritablement l'activité économique, qui malgré son importance, se cherche encore à l'échelle régionale.

### **Conclusion / Orientations**

Au terme de l'étude, le contexte mondial apparaît déterminant et rend imprévisible l'évolution des conditions cadres du commerce du bétail. De même, il existe une demande dynamique que la production domestique n'est pas en mesure de satisfaire. Cette demande est couplée à la menace des importations de volaille (notamment les abats à des prix bradés). Le système de coordination complexe de la filière est difficilement pénétrable par des nouveaux acteurs car la commercialisation du bétail demeure une opération à haut risque. Le positionnement des petits éleveurs est de ce fait limité dans la chaîne de valeur, il n'offre que des marges restreintes pour ces derniers. Face à cela l'étude souligne également les inacceptables tracasseries administratives qui persistent, malgré les avancées en matière d'intégration régionale.

***Poursuivre le travail de compréhension des dynamiques complexes en vigueur.*** Dans ce cadre plusieurs axes méritent d'être approfondis. La structure de la demande entre dans la compréhension des centres de consommation, notamment via l'étude de l'évolution des dynamiques de consommation et l'évolution des préférences. Il y a lieu également d'analyser le rôle des produits importés sur les prix opérés dans les marchés terminaux. Certains flux de commercialisation sont encore effectivement mal maîtrisés : flux Mali – Burkina Faso – Nigeria, et de ceux de l'Afrique Centrale et du Ghana. Il importe aussi d'identifier les véritables alternatives aux circuits traditionnels en déstructuration. Il s'agit d'évaluer dans quelle mesure les marchés autogérés ou sécurisés ont amélioré la position des éleveurs dans la chaîne de valeur, la maîtrise de la mise en vente et les prix obtenus. Des études de cas devraient utilement préciser le rôle des structures faïtières dans la commercialisation à partir des expériences menées antérieurement, mais aussi éclairer l'emprise des nouveaux acteurs privés ainsi que l'approvisionnement des unités agro-alimentaires et des contrats d'approvisionnement en animaux sur pied.

***Améliorer l'environnement et les services bancaires.*** L'atténuation des difficultés liées aux taux de change ainsi que des coûts (et la lenteur) du rapatriement des fonds est une attente forte des commerçants. Le réseau discontinu des banques commerciales permet que trop rarement la fluidité des liquidités, ce qui ampute le taux de rotation des capitaux et freine ainsi la mise en marché du bétail sahélien.

***Permettre aux éleveurs d'améliorer leur comportement commercial.*** Deux pistes sont à investir. Elles concernent d'abord les interrelations possibles entre les systèmes de financement décentralisés et les stratégies endogènes des éleveurs (organisations d'éleveurs et leur plaidoyer) et ensuite les opportunités de développer des circuits courts en ville avec les éleveurs.

