ISTOM
Ecole d'ingénieur en agro-développement international

32 boulevard du Port
95 094 CERGY-PONTOISE Cedex

tél : 01 30 75 62 65 fax : 01 30 75 62 61 mail : istom@istom.net

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Quel avenir pour la filière viande bovine du Sénégal ?

Anne Duvergé, marché de Payar, 2006

Etude du circuit long de la filière, de Tambacounda jusqu'à Dakar

DUVERGE Anne
93ème promotion

Stage effectué dans la région de Tambacounda et Dakar, Sénégal

Du 29/04/2006 au 02/12/2006 au sein de VSF-CICDA
Maître de stage : BALDE Moussa

ISTOM
Ecole d'ingénieur en agro-développement international

32 boulevard du Port
95 094 CERGY-PONTOISE Cedex

tél : 01 30 75 62 65 fax : 01 30 75 62 61 mail : istom@istom.net

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Quel avenir pour la filière viande bovine du Sénégal ?

Anne Duvergé, marché de Payar, 2006

Etude du circuit long de la filière, de Tambacounda jusqu'à Dakar

DUVERGE Anne
93ème promotion

Stage effectué dans la région de Tambacounda et Dakar, Sénégal

Du 29/04/2006 au 02/12/2006 au sein de VSF-CICDA
Maître de stage : BALDE Moussa

Remerciements :

Tout d'abord je tiens à remercier mon maître de Stage Moussa Balde pour sa disponibilité, son écoute, ses conseils et son soutien à mon égard tout au long de mon travail.

Merci aussi à toutes les autres personnes qui m'ont encadré durant mon stage et qui m'ont permis de réaliser cette étude : les membres de AVSF : Hassan Kamil, Fabrice Sanglier, Nocolas Eberhart et Frédéric Laloy, la FAI et plus particulièrement Yves Raffin, Le Conseil général, le DIRFEL, la MDE et l'association des professionnels du bétail et de la viande de Tambacounda : Je pense notamment à Dieynaba Sidibé, Issaga Camara, Kaïnou Sy et Demba Sille Dia qui m'ont réservé en outre un accueil irréprochable.

Beaucoup de conseils et d'appuis scientifiques m'ont été précieux. Merci à l'ISRA-BAME et notamment à Guillaume Duteurtre pour sa disponibilité et son attention, ainsi que Adrien Mankor et Papa Nouhine NDieye. Merci à Moussa Sall et Mohamadou Cissoko de l'ISRA de Kolda. Merci à Abdouramane Wane et Cheikh MBacke Dione du PPZS, Dc Cheikh Ly et Jérôme Thonnat de l'Ecole vétérinaire de Dakar, merci au Dc Kabore.

Le soutien des acteurs extérieurs à la filière a été en outre important pour moi, notamment l'IRSV de Tambacounda : Merci au Dc Bernard Faye et Mame Mor Fall qui s'est toujours montré présent et disponible, Bocar Sow du PROGEDE, Semba Gallo Ba de la Direction régionale de la statistique, Sankoug Diakhite du GADEC, Mamout NDiaye de la SODAGRI et enfin Baba Diaye de la SOGAS, Abder Benderdouche du Ministère de l'élevage, Christelle Cornier de l'Ambassade de France et le Dc Didier Bouchel.

.

Merci à tous les acteurs de terrain qui ont consacré beaucoup de temps à m'encadrer durant les enquêtes à Tambacounda et Dakar : un immense merci au Dc Ibrahima Lo pour ses conseils, son appui technique et scientifique et sa disponibilité, merci aussi à Kally Boubane, Cheikh Omar Balde, Kaïnak Gning, Labouda Seck, Salif, Amadou Dia, Ibrahima Seydi, Dakar Abdou Salam Ly, Abdou, Moustapha Seck, Mansour Fall.

Merci au personnel des services vétérinaires de Dakar : Merci à la DIREL et au Dc Moussa MBaye, Abdoulaye Diawara et M. Sarr. Merci aussi au Dc Gassama de l'IRSV de Dakar ainsi que Abdoulaye Diop de l'IDSV de Pikine, au Dc Datt et Alpha Dianey des Abattoirs de Dakar.

Merci à Malick NDiaye pour son soutien encore dans mon travail.

Merci surtout à tous les éleveurs, les professionnels du bétail et les professionnels de la viande qui ont accepté de contribuer à la réalisation de cette étude et se rendre disponible pour les enquêtes. Merci notamment à Ibrahima Dia, Abou Ba, Didier Castes, Issa NDoye, Baye Guaye.

Enfin, merci à l'ISTOM et Marc Oswald d'avoir été mon tuteur pour la rédaction de ce mémoire, ainsi qu'à toutes les autres personnes qui de près ou de loin, m'ont aidé dans sa réalisation.

Table des matières :

INTRODUCTION ……..11

PARTIE 1. Le contexte d'évolution de la filière viande bovine au Sénégal 12

1. La place des productions animales en Afrique subsaharienne :.....12
11. Les principales contraintes de l'Afrique subsaharienne :.....12
12. La place de l'élevage et des productions animales pour les pays de la sous-région : 13
121. Les zones écologiques et les systèmes d'élevage : 13
122. L'importance économique des productions animales et l'évolution de la production :.....13
123. L'évolution de la consommation en viande :.....14
13. Le commerce de bétail et les échanges régionaux de bétail et de viande :.....14

2. Le Sénégal : un pays particulier, en évolution :.....16
21. Une économie portée par le secteur tertiaire :.....16
22. Une urbanisation croissante :.....16
23. Un environnement contrasté :.....17

3. La place du secteur agricole et de l'élevage dans l'économie sénégalaise :.....17
31. L'importance de la population rurale et paysanne au Sénégal : 17
32. La contribution du secteur primaire à la croissance : 17
321. Sa contribution à la formation du PIB :.....17
322. La place de l'agriculture et de l'élevage dans le commerce extérieur :.....18
323. Les effets du secteur primaire sur les autres secteurs :.....19

4. La contribution et l'orientation de la filière viande bovine : 19
41. La contribution socio-économique de l'élevage et de la production bovine : 19
411. L'importance de l'élevage pour les populations pastorales :.....19
412. La contribution économique de la filière viande bovine : 20
42. Une orientation de la filière tournée vers la demande de Dakar : 20

PARTIE 2. La construction de la problématique et la méthodologie employée 22

1. Justification de la problématique :.....22

2. Les acteurs commanditaires de l'étude :.....22

3. Les objectifs généraux de l'étude :.....23

4. Le cadre de l'analyse :.....24

5. La méthodologie employée afin de répondre aux objectifs :.....25
51. Le calendrier de travail :.....25
52. La méthodologie des enquêtes : 25
521. Détermination des flux de bétail depuis la région de Tambacounda :.....26
522. Identification des axes de travail en fonction des principaux flux de bétail :.....27
523. Les différents niveaux d'enquêtes et leurs objectifs spécifiques :.....27
524. Réalisation de l'échantillonnage :.....28

6. Les limites de l'étude : 30

PARTIE 3. Structuration de la filière 31

1. La délimitation de la filière 31
11. La définition de la filière et du produit étudié : 31
111. La définition de la filière viande bovine : 31
112. La définition du produit et de ses caractéristiques propres : 31
12. Les limites de la filière : 34
121. Hauteur de la filière : 34
122. Largeur de la filière : 34
Au niveau des systèmes de transformation : 35
13. Le fonctionnement des différents opérateurs : 36
131. La nature des différents partenaires : 36
132. Les lieux des transactions : 37
15. Représentations de l'ensemble de la filière : 39
151. Graphe général de la filière viande : 39
152. Les flux : 40

2. Typologie des acteurs par fonctions : 42
21. La production (éleveurs, producteurs) : 42
211. Les rôles socio-économiques de l'élevage bovin pour les populations pastorales : 42
212. L'organisation et les performances des systèmes d'élevage : 42
22. Le commerce de bétail (*Dioulas, Tefankes, Tuteurs*) : 48
221. Ses particularités : 48
222. Organisation des commerçants de bétail : 48
223. L'importance socio-économique des commerçants au sein de la filière : 54
224. Leurs relations avec les autres acteurs : 55
225. Les difficultés pesant sur le commerce de bétail : 55
23. L'abattage (Chevillards) et transformations secondaires : 58
231. Fonctionnement et organisation des abattages au Sénégal : 58
232. Rôles et organisation des chevillards : 61
233. Les transformations secondaires : 62
24. La distribution (bouchers abattants détaillants ou détaillants) : 63
241. L'organisation de la distribution et rôle des acteurs dans les régions : 63
242. L'organisation des acteurs de la distribution à Dakar : 64
243. Les différents types de réseaux de distribution : 65
244. L'évolution de la distribution et les contraintes du secteur : 68
25. Les comportements de consommation à Dakar : 69

3. L'analyse comptable de la filière : 70
31. La construction du prix le long de la filière : 70
311. Structure des prix : 70
312. Les facteurs de variation des prix : 72
32. Les comptes des différents agents : 75
321. Comptes des agents : 76
322. Les différents types de coûts : 78
323. Marges brutes dégagées : 78
324. Excédents bruts : 79

4. Organisation de la filière : 80
41. La spécificité organisationnelle de la filière : 80
42. Le rôle de l'Etat et des institutions et l'évolution des différentes politiques de soutien à la filière : 80
43. Les structures professionnelles : 81

PARTIE 4: Perspectives d'avenir pour la filière 82

1. Identification des atouts et contraintes propres à la filière : 82
11. Ses points forts : 82
12. Ses points faibles : 83

2. Identification des dangers menaçant l'avenir de la filière : 84

3. Les perspectives d'actions possibles : 85
31. Réflexion autour de l'utilité de l'intervention sur la filière viande bovine : 85
32. Quelques propositions d'actions à mettre en place : 86
33. Vers une filière intégrée……..89

CONCLUSION……..91

Table des illustrations :

Figures :

Page de couverture : marché de Payar (*Anne Duvergé, enquêtes 2006*)

Figure 1 : Les principaux flux de bétail d'Afrique de l'ouest (*EISMV, 1997)*

Figure 2 : Evolution du PIB des sous-secteurs du primaire – Base 1987 (*DPS, 2001)*

Figure 3 : Composition des importations en viande et abats en 2005 (*Rapport annuel de la DIREL, 2005)*

Figure 4 : Apports des différentes espèces dans la production estimée de viande et d'abats en 2005 (*Rapport annuel DIREL, 2005)*

Figure 5 : Principales régions d'élevage et flux commerciaux *(Rapports annuels DIREL, 2004, 2005. Enquêtes, 2006)*

Figure 6 : Les différents circuits d'étude (*Enquêtes, 2006*)

Figure 7 : Carte administrative de la région de Tambacounda *(ARD de Tambacounda, 2000)*

Figure 8 : Flux de bétail transitant par Tambacounda *(Rapports annuels DIREL, 2004, 2005. Enquêtes, 2006)*

Figure 9 : Localisation des acteurs interrogés (*Enquêtes, 2006*)

Figure 10 : Les différents systèmes imbriqués dans la filière viande bovine (*Enquêtes, 2006*)

Figure 11 : Graphe général de la filière nationale (*Enquêtes, 2006*)

Figure 12 : Provenance du bétail arrivant sur Dakar de septembre 2005 à août 2006 (*Rapports mensuels de l'IDSV de Pikine , 2005, 2006)*

Figure 13 : Cheptel estimé, abattages contrôlés et principaux flux (*Rapport annuel de la DIREL (2005)*

Figure 14 : Importations de bétail sur pied provenant du Mali passant par Kidira pour les années 2002, 2003, 2004 et 2006 *(IDSV de Kidira, 2006)*

Figure 15 : Evolution du nombre de bovins abattus à Dakar de 1994 à 2003 *(Alpha Dianey – SOGAS, 2004)*

Figure 16 : Illustration de la mauvaise qualité des animaux présentés à Tambacounda en période de soudure (*Enquêtes, juin 2006)*

Figure 17 : Evolution sur l'année 2003 des abattages contrôlés dans la région de Dakar (*Alpha Dianey, 2004)*

Figure 18 : Evolution sur l'année 2003 des abattages contrôlés dans la région de Tambacounda (*Rapports mensuels IDSV de Tambacounda, 2003)*

Figure 19 : Evolution des importations de viande bovine par rapport au total des viandes importées de 2002 à 2005 (*Rapport annuel DIREL, 2005)*

Figure 20 : Evolution des prix de le la viande et du bétail le long de la filière (*Enquêtes, 2006)*

Figure 21 : Evolution du prix au poids vif (estimations) des différentes catégories de bétail échangées le long de l'année sur les *Loumos (Rapports mensuels IDSV de Tambacounda, 2005)*

Figure 22 : Evolution des prix de la viande sur l'année aux différents niveaux (*Enquêtes, 2006)*

Figure 23 : Simulation du trajet du bovin (*Enquêtes, 2006)*

Figure 24 : Les difficultés de commercialisation des éleveurs (*Enquêtes, 2006)*

Figure 25 : Difficultés de travail rencontrées par les Dioulas (*Enquêtes, 2006)*

Figure 26 : Problèmes d'approvisionnement des bouchers détaillants de Dakar (*Enquêtes, 2006)*

Tableaux :

Tableau 1 : Evolution des productions animales en Afrique subsaharienne (*FAOSTAT, 1999)*

Tableau 2 : Evolution de la consommation moyenne par habitant et par an en viande en Afrique de l'Ouest depuis 1960 *(FAOSTAT, 1999)*

Tableau 3 : Zones et niveaux d'enquêtes (*Enquêtes, 2006*)

Tableau 4 : Consommation annuelle moyenne de viande dans le monde (*FAOSTAT, 1999)*

Tableau 5 : Répartition des activités entre les fonctions principales de la filière (*Enquêtes, 2006*)

Tableau 6 : Les différents types d'opérateurs de la filière (*Enquêtes, 2006*)

Tableau 7 : Caractéristiques des 4 villages d'éleveurs enquêtés *(Enquêtes, 2006)*

Tableau 8 : Abattages contrôlés au niveau des différentes régions en 2005 (*Rapport annuel DIREL, 2005)*

Tableau 9 : Evolution du nombre et des poids moyens des carcasses enregistrées à Dakar de 1994 à 2003 (*Alpha Dianey – SOGAS, 2004)*

Tableau 10 : Typologie des différents réseaux de distribution (*Enquêtes, 2006)*

Tableau 11 : Les points forts de la filière (*Enquêtes 2006)*

Tableau 12 : Les points faibles de la filière (*Enquêtes 2006)*

Tableau 13 : Les dangers pesant sur l'avenir de la filière (*Enquêtes 2006)*

Tableau 14 : Actions à mettre en œuvre pour améliorer la filière (*Enquêtes 2006*

Table des abréviations, sigles et termes étrangers :

Aïd el Kebir ou *Tabaski :* Fête religieuse perpétuant le sacrifice d'Abraham
ANPROBVS : Association Nationale des Professionnels du Bétail et de la Viande
AVSF : Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières
BDD : Base De Données
Bov : Bovins
BTP : Bâtiment Travaux Publics
CFA : Communauté Francophone d'Afrique
Coxeur : Rabatteur ou courtier
Dibitier : rotisseur
Dioula : Commerçant de bétail de brousse
DIREL : Direction de l'Elevage
DIRFEL : Directoire Régional des Femmes en Elevage
Djakore : animal métis issu du croisement entre les races *Gobra* et *NDama*
DPS : Direction Prévisionnelle de la Statistique
EB : Excédents Bruts
G : gramme
Gobra : race locale de zébus
EISMV : Ecole Inter-Etats des Sciences et Médecines Vétérinaires
FAI : Fédération des Alpages de l'Isère
Foirail : Emplacement parqué servant aux échanges de bétail
GIE : Groupement d'Intérêt Economique
Griots : Caste professionnelle
IA : Insémination Artificielle
IAA : Industries Agro-Alimentaires
IDH : Indice de Développement Humain
IDSV : Institut Départemental des Services Vétérinaires
IRSV : Institut Régional des Services Vétérinaires
IVV : Intervalle Vêlage – Vêlage, soit l'intervalle entre deux vêlages consécutifs
Km : kilomètre(s)
Loumo ou *Louma :* marché de bétail hebdomadaire
MAE : Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
MB : Marge Brute
MDE : Maison Des Eleveurs
Nb : nombre
NDama : race locale de taurins résistants à la trypanosomiase
PACDAOA : Projet d'Amélioration du Contrôle des Denrées Alimentaires d'Origine Animale
PAPEL : Projet d'Appui à l'Elevage
PARC : Projet Campagne Panafricaine de Lutte contre la Peste Bovine
Pds : poids
PMA : Pays les Moins Avancés
PNUD : Programme des Nations Unis pour le Développement
PIB : Produit Intérieur Brut
PR : Petits Ruminants
PRODEC : Projet de Développement des Espèces à Cycle Court
RC : Rendement carcasse
SMB : Système d'Information sur les Marchés du Bétail et de la Viande
SOGAS : Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal
Tamba : Tambacounda
Tegaï : frais d'intermédiation
Tefanke : Commerçant de bétail de Dakar

Tuteur ou NDiantigui : Commerçant de bétail assurant la fonction de garant et d'intermédiaire lors des transactions
UEMOA : Union Economique et Monétaire de l'Afrique De l'Ouest
UJC : Union des Jeunes Chevillards

Introduction :

Malgré le manque d'organisation et de structuration des flux et des circuits de commercialisation, les produits animaux sont source de richesse, d'échange et de dynamisme importants en Afrique de l'Ouest. Le Sénégal occupe une place importante dans ces échanges et l'élevage offre une contribution non négligeable à la production de richesse du pays, en particulier l'élevage bovin qui joue en plus un rôle socio-économique particulier pour les populations pastorales.

Les systèmes de productions du Sahel sont ceux qui présentent les coûts de production les plus faibles au monde. Pourtant, la viande présente sur les marchés reste chère et inaccessible de façon régulière pour la majorité des ménages sénégalais. Les filières animales restent dominées par le secteur informel, la multiplicité des acteurs et de leurs rôles. De plus, à cette complexité, s'ajoute dans un contexte de libéralisation des échanges, la concurrence de l'arrivée du bétail malien et mauritanien et de la viande congelée sur les marchés de bétail et de consommation. Enfin, le manque de données fiables sur l'organisation de l'ensemble de la filière viande bovine rend difficile l'intervention des pouvoirs publics et des différentes projets de développement.

Face à cette problématique, une analyse approfondie et complète semble indispensable pour une réaction nécessaire et rapide de la filière locale afin de rester viable et compétitive. cette étude a ainsi été réalisé dans ce but, afin de comprendre l'organisation de l'ensemble de filière et d'établir l'état actuel du secteur de la viande bovine au Sénégal pour être capable de proposer des solutions permettant de l'optimiser et d'assurer sa viabilité et sa pérennité. Elle s'appuie sur le circuit long du bassin d'élevage de Tambacounda jusqu'à Dakar.

La première partie replacera l'étude dans son contexte national et régional afin de peser l'importance des productions pour l'Afrique de l'Ouest et l'orientation du secteur bovin viande au Sénégal par rapport à la demande et aux contraintes spécifiques du pays.

La méthodologie utilisée pour arriver aux résultats de ce mémoire sera abordée en seconde partie. Elle détaillera en particulier les objectifs attendus, le cadre d'analyse de l'étude et les méthodes de travail choisies pendant la phase terrain du stage.

En troisième partie, nous étudierons la structure même de la filière viande bovine. En premier lieu nous délimiterons notre champ d'étude de façon quantitative et qualitative afin d'aboutir à une représentation graphique et chiffrée de la filière nationale. Les différents acteurs seront de plus identifiés par rapport à leur organisation, leurs rôles et leurs relations ; ceci à chaque niveau de la filière. L'importance économique de la filière sera en outre évaluée à travers la structure des prix et les comptes des différents agents. En dernier lieu, l'étude de l'organisation de la filière passera aussi par l'impact des différentes politiques et structures d'accompagnement de celle-ci.

Enfin, la dernière partie de notre mémoire proposera des solutions d'intervention pour préserver l'avenir de la filière viande bovine. Les points positifs et négatifs de la filière et de son environnement seront en premier lieu dégagés afin d'évaluer des perspectives d'actions possibles et formuler des propositions concrètes d'intervention.

PARTIE 1. Le contexte d'évolution de la filière viande bovine au Sénégal

1. La place des productions animales en Afrique subsaharienne :

11. Les principales contraintes de l'Afrique subsaharienne :

Les indicateurs macro-économiques rangent les pays d'Afrique subsaharienne parmi les plus pauvres du globe. Le Produit Intérieur Brut (PIB) de l'ensemble des 50 pays regroupant cette région était en 1997 de 330 milliards de dollars, c'est à dire équivalent à un pays comme les Pays-Bas ou le Mexique. Avec plus de 620 millions d'habitants, l'Afrique subsaharienne représente 11 % de la population mondiale, mais seulement 1,7 % des exportations et moins de 1 % de la valeur ajoutée industrielle du monde. Enfin, au classement établi par le Programme des Nations Unis pour le Développement (PNUD) selon l'Indice de Développement Humain (IDH), les 22 derniers pays sont des pays d'Afrique subsaharienne.

Au-delà de la diversité des situations, nous pouvons identifier un certains nombre de points communs à l'ensemble de ces pays qui expliquent cette situation (*Duteurtre, 1998*).

En premier lieu, le blocage de l'accumulation peut s'expliquer en partie par l'histoire. La période précoloniale et le système colonial ont laissé de profondes empreintes et ont notamment contribué à bâtir des économies de rente orientées vers la valorisation des ressources sans accumulation du capital productif. La gestion administrée des économies coloniales a aussi conduit à forger un capitalisme d'Etat où le rôle du secteur privé et réduit.

En deuxième lieu, l'Etat-Nation est en voie de constitution et les indépendances des pays ne datent en général que de moins de cinquante ans. Dans ce cadre, « les réseaux personnels et les solidarités ethniques l'emportent sur l'institutionnalisation de l'Etat » (*Hugon, 1993*). Pour les mêmes raisons, la sécurité peut se révéler précaire et l'on assiste à une insuffisance de l'Etat de droit.

En troisième lieu, les pays d'Afrique subsaharienne sont caractérisés par une forte dépendance vis à vis de l'extérieur qui s'exprime à deux niveaux. Au niveau économique, les pays subissent des importations massives et l'augmentation de leur dette extérieure. Au niveau politique, on peut parler de l'ingérence de la communauté internationale dans les affaires intérieures, du faible pouvoir de négociation des Etats sur l'échiquier international et de l'épuisement du modèle interventionniste au profit des politiques libérales subies.

En dernier lieu, l'Afrique connaît depuis 25 ans une urbanisation sans précédent, qui résulte à la fois d'une croissance démographique soutenue et d'une crise des systèmes productifs. Cette urbanisation a eu pour effets principaux une paupérisation urbaine et une montée du chômage des jeunes. Mais il faut en même temps noter ses effets positifs sur des économies qui sont restées fortement agricoles. Les liens entre les villes et la campagne sont maintenus par les acteurs qui jouent un rôle moteur dans le développement rural. De plus, il est important de noter la créativité, les initiatives populaires, les nouvelles organisations et l'esprit d'entreprise qui émergent du milieu urbain et qui permettent aux acteurs de faire face à la crise. Ce dynamisme est ainsi repérable sur le terrain par l'importance des économies informelles.

12. La place de l'élevage et des productions animales pour les pays de la sous-région :

121. Les zones écologiques et les systèmes d'élevage :

Les animaux de rente des systèmes d'élevage d'Afrique subsaharienne sont surtout représentés par les bovins (zébus, taurins et métis), les petits ruminants (ovins, caprins), les dromadaires et les volailles. La répartition spatiale des races de ruminants est bien adaptée aux conditions écologiques et à la présence de la trypanosomiase qui limite l'élevage de certaines races dans les zones infestées par les vecteurs du parasite. La Mauritanie, le Mali, le Niger, le Tchad et une partie du Burkina se partagent le plus gros du bétail.

Les systèmes d'élevage présents en Afrique subsaharienne sont surtout de type extensif. L'élevage est mené sur un mode transhumant dans les zones arides en vue d'une meilleure exploitation des pâturages peu riches mais répartis sur d'immenses espaces, impropres à l'agriculture. Cependant, des îlots non négligeables d'élevage sédentaire se développent à la faveur de l'intégration agriculture-élevage. L'élevage sédentaire est surtout pratiqué dans les zones les plus riches en pâturage et où la proximité des points d'eau n'oblige pas les animaux à se déplacer sur de grandes distances. On retrouve dans ces zones la plupart des pays côtiers avec les grands centres de forte densité humaine. Les besoins alimentaires dans ces zones sont donc très importants et la faiblesse de la production de viande est compensée par une forte activité agricole.

122. L'importance économique des productions animales et l'évolution de la production :

L'Afrique subsaharienne a une économie essentiellement primaire. L'élevage y joue un rôle non négligeable puisqu'il contribue au tiers de cette production (*Tacher et alli, 1997*). Dans les pays sahéliens, les productions animales participent pour 10 à 20 % au PIB et pour 50 % à la valeur des exportations, tournées principalement vers les pays côtiers. Dans les pays côtiers par contre, la production animale ne permet pas de couvrir les besoins en protéines animales, d'où le recours aux importations en provenance des pays sahéliens ou des pays extra-africains.

Par rapport à leur évolution, les productions de lait, de viande et d'œufs ont augmenté tout au long de la période 1961-1997 mais à un rythme moindre que celui de la population.

Tableau 1 : Evolution des productions animales en Afrique subsaharienne

	Moyenne 1985-1987 (million de tonnes)	**Moyenne 1995-1997 (million de tonnes)**	**Croissance**
Viande bovine	2,7	2,9	+ 7%
Viande ovine et caprine	1	1,3	+ 30%
Viande porcine	1	0,8	- 20%
Volaille	1	1,3	+ 30%
Total 4 viandes	**5,7**	**6,3**	**+ 12%**
Lait	14,8	18	+ 22%
Œufs	0,9	1,2	+ 33%

Source : FAOSTAT, 1999

Pour la production de viande bovine, avec 15 % du cheptel mondial, l'Afrique subsaharienne ne produit que 3 millions de tonnes soit 5,5 % du tonnage mondial. La production a faiblement augmenté au cours des dernières années (+ 7 % de 1986 à 1996) par rapport aux viandes de petits ruminants et de volailles.
La faiblesse de la productivité est la caractéristiques majeure des productions bovines d'Afrique subsaharienne. Cette faiblesse est liée à plusieurs facteurs dont une exploitation réduite du cheptel (12 %), des poids carcasses de plus en plus fables du fait d'un abattage plus précoce (131 kg en 2000 contre 150 kg en 1984) et une productivité pondérale estimée à 16 kg carcasse / animal / an (90 kg en France). Toutefois, cette production est réalisée avec un niveau d'intrants extrêmement réduit, ce qui fait la force des systèmes traditionnels africains. Rappelons aussi que ces moyennes cachent des variations importantes suivant les différents pays et les différents systèmes de production.

123. L'évolution de la consommation en viande :

En Afrique subsaharienne, comme dans tous les pays à faible revenu, les produits alimentaires d'origine végétale constituent la base de l'alimentation et procurent la majeure partie des protéines. Cependant, l'apport en protéines animales est insuffisant et en diminution depuis les années 1980, diminution liée en partie à la baisse de consommation de viandes due à la baisse de pouvoir d'achat des populations. Il résulte de deux tendances opposées : Une diminution de la consommation de viandes rouges (petits et gros ruminants) et une augmentation de la consommation de viandes blanches (volailles et porcs) qui ne réussit cependant pas à combler la première.

Tableau 2 : Evolution de la consommation moyenne par habitant et par an en viande en Afrique de l'Ouest depuis 1960

	1960	**1980**	**1997**
Viandes rouges	10 kg	10 kg	7 kg
Viandes blanches	2 kg	3 kg	4 kg
Toutes viandes	**12 kg**	**13 kg**	**11 kg**

Source : FAOSTAT, 1999

Il faut aussi noter les disparités entre les pays. A l'exception de la Mauritanie, les pays sahéliens consomment en moyenne 10-12 kg / habitant de viande rouge par an. La consommation des pays côtiers quant à elle est plus faible et plus variable, de 5,3 kg à 14,2 kg / habitant et comblée en partie par les produits halieutiques. C'est en outre dans ces pays que se développent les élevages de volailles et de petits ruminants autour des centres urbains. Certains font aussi appel à la viande rouge importée jusqu'à un tiers de leurs besoins.

13. Le commerce de bétail et les échanges régionaux de bétail et de viande :

Les potentialités des zones sahéliennes et soudaniennes permettent des mouvements du bétail qui constituent un élément important de l'économie sous-régionale.

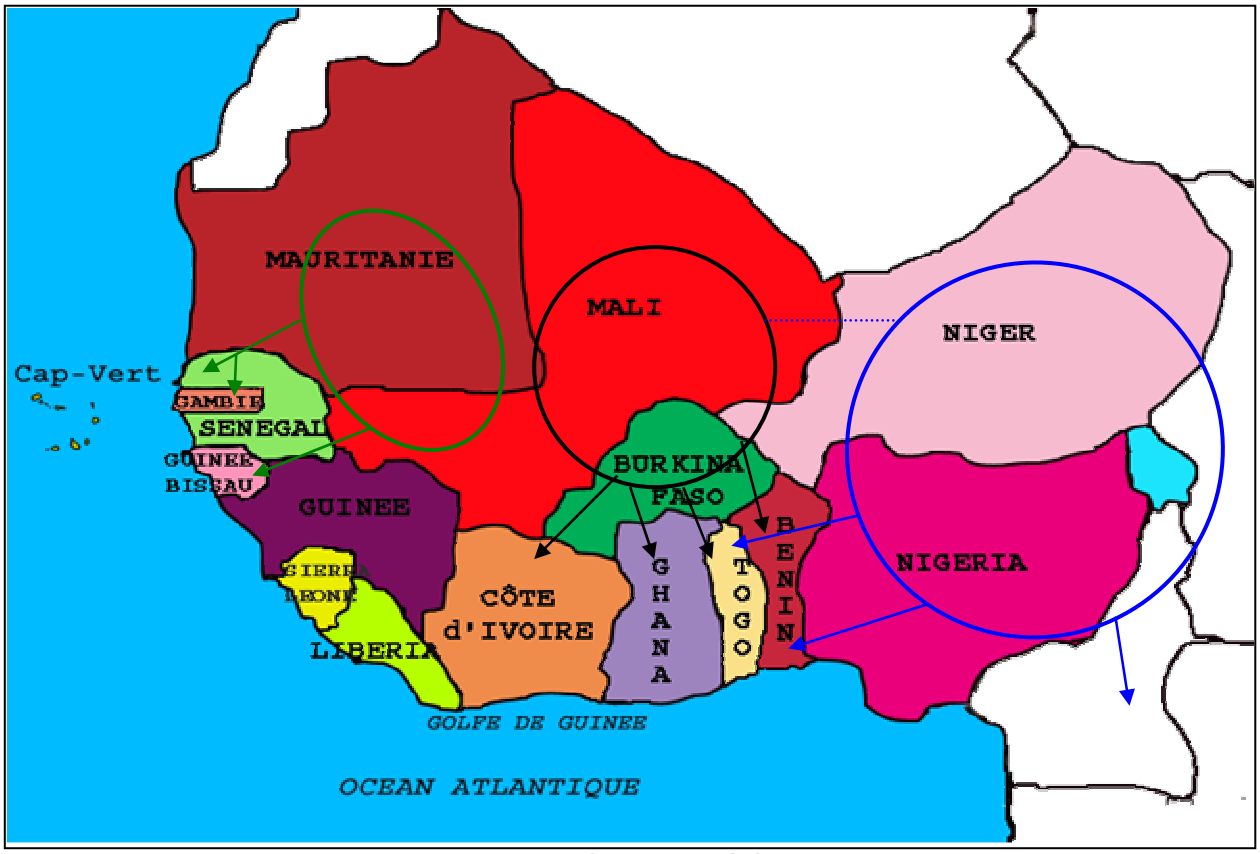
A partir des régions sahéliennes de production, partent les principaux flux pour approvisionner les grands centres de consommation situés dans les pays côtiers. On distingue ainsi plusieurs zones :

- La zone du « couloir central » : Les animaux partent du Mali et du Burkina Faso pour alimenter la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo et dans une moindre mesure le Bénin.

- La zone « Nigeria » : Les animaux viennent du Tchad, du Niger, du Soudan, de Centre Afrique et accessoirement du Mali et du Burkina Faso pour approvisionner le Cameroun, le Nigéria, le Bénin et le Togo.

- La zone de la « façade ouest » : Les animaux partent de la Mauritanie et du Mali pour alimenter le Sénégal, la Gambie et la Guinée Bissau.

Figure 1 : Les principaux flux de bétail d'Afrique de l'ouest



Source : Ecole inter-Etats des sciences et médecines vétérinaires (EISMV), 1997

A titre d'exemple, ces courants ont drainé en 1997 en Afrique de l'Ouest, 267 347 bovins dont 199 880 du Mali et 147 467 du Burkina Faso et 627 740 petits ruminants dont 349 207 du Mali et 278 533 du Burkina Faso.

Le circuit traditionnel de commercialisation du bétail domine l'ensemble du secteur. La plupart des animaux voyagent à pied, seul 10 % des effectifs utilisent des moyens de transport (camions, train).

La diversité des mesures douanières aux frontières vis à vis des viandes extra africaines et la non coordination des mesures vis à vis des viandes sahéliennes par les différents pays n'ont pas facilité l'intégration économique jusque là. Sur le plan macro-économique, la dévaluation du franc de la Communauté Francophone d'Afrique (CFA) survenue en janvier 1994 a permis de relancer les flux régionaux de bétail entre les pays sahéliens et les pays côtiers mais cela n'a duré que quelques mois. Cet évènement a eu aussi pour effet de diminuer le pouvoir d'achat des consommateurs déjà éprouvés par les programmes d'ajustement structurel. Depuis le début de la crise en Côte d'Ivoire (2001-

2002), grande importatrice de bétail sur pied, les flux maliens et burkinabés qui alimentaient Abidjan se sont tournés vers les autres pays côtiers, notamment le Sénégal.

Aujourd'hui, même si les viandes locales semblent plus préférées et sont potentiellement compétitives, le différentiel de prix sur le marché mondial rend difficile leur rivalité avec les viandes importées qui commencent à pénétrer sur les marchés africains. Le commerce du bétail et de la viande représente un enjeu considérable en Afrique subsaharienne et doit nécessairement être organisé dans le cadre d'une intégration économique pour être efficace.

2. Le Sénégal : un pays particulier, en évolution :

21. Une économie portée par le secteur tertiaire :

Le Sénégal continue à respecter les principaux critères de convergence de l'Union Economique et Monétaire de l'Afrique De l'Ouest (UEMOA). La croissance réelle du PIB s'est établit à 6,1 % en 2005. Même si son niveau est considéré comme insuffisant pour enclencher un véritable décollage économique susceptible de réduire significativement la pauvreté, cette croissance n'en reste pas moins la plus vigoureuse des pays membres de l'UEMOA. Elle consacre, à part 2002, une succession de neuf années consécutives de croissance proche ou supérieure à 5 %. Au cours des cinq dernières années, cette croissance s'est appuyée sur une consommation des ménages toujours dynamique et une accélération continue de l'investissement public. Le secteur du Bâtiment Travaux Publics (BTP), commerce, les transports et les télécommunications en sont les principaux moteurs.

Depuis les années 1980, la part du secteur primaire dans le PIB total du Sénégal a baissé pour atteindre 19 % en 2001. Il se caractérise par la forte vulnérabilité de l'agriculture par rapport à son environnement. Les activités du secteur secondaire ont quant à elles progressé pour contribuer aujourd'hui à 20,5 % du PIB. Elles sont fondées sur les phosphates (production d'engrais et d'acide phosphorique à destination de l'Inde principalement) et sur la transformation de l'arachide (huile et tourteaux pour le bétail). Enfin, les investissements immobiliers de la diaspora sénégalaise soutiennent l'activité du bâtiment et la production de ciment. Le secteur tertiaire représentant 50,5 % de la richesse du pays bénéficie du développement des infrastructures de télécommunications, qui favorise des investissements dans les téléservices et l'internet. A noter que les services non-marchants représentent une part non négligeable, soit 10 % du PIB de l'économie sénégalaise.

22. Une urbanisation croissante :

La population sénégalaise était estimée en 2003 à 10,3 millions d'habitants avec un taux d'accroissement annuel de 2,7 %. La densité moyenne est voisine de 50 millions d'habitants / km². La répartition est très hétérogène entre l'ouest du pays très urbanisé (145 habitants / km² dans la région de Thiès et 3 000 habitants / km² dans la région de Dakar) et l'est sous peuplé (10 habitants / km² dans la région de Tambacounda).

Avec 44 % de sa population vivant en zone urbaine, le Sénégal est l'un des pays les plus urbanisés du Sahel. La région de Dakar concentre à elle seule plus de la moitié des urbains, soit 25 % de la population sénégalaise.

La proportion de la population rurale a constamment baissé durant les trois dernières décennies : de 67 % dans les années 1970 elle est tombée à 59 % dans les années 1980-1990 pour descendre jusqu'à 56 % aujourd'hui. La majorité de cette population vit dans le

centre du Sénégal, autour du Bassin Arachidier, qui accueille à lui seul plus de 35 % de la population.

23. Un environnement contrasté :

Pays soudano-sahélien, au relief essentiellement plat, le climat se caractérise par l'alternance d'une saison sèche d'une durée variable entre sept et neuf mois du sud au nord, et d'une saison chaude et pluvieuse qui commence fin mai dans les régions méridionales. La saison des pluies est fortement dépendante de la mousson et très aléatoire avec des périodes de sécheresse cyclique. Les températures moyennes annuelles oscillent entre 18 et 26 degrés sur le littoral et entre 24 et 30 degrés pendant la saison sèche. Elles augmentent en saison des pluies avec des maxima de 45-50 degrés à l'intérieur du pays.

Sur le plan hydrique, le Sénégal dispose de ressources souterraines sur la majeure partie du territoire et des nappes de surface mobilisables pour l'irrigation. Ainsi, la vallée du fleuve Sénégal et dans une moindre mesure les bassins de la Gambie et de la Casamance ont une importance primordiale.

Au niveau pédologique, il existe une grande diversité de sols. Plus de 19 % des superficies du pays sont cultivables dont 66 % effectivement cultivées annuellement. Le bassin arachidier et la vallée du fleuve recouvrent près de 70 % des terres arables contre 20 % en Casamance et 10 % au Sénégal oriental. Ce qui explique l'importance de la valorisation des terres impropres à l'agriculture par l'élevage extensif dans ces deux régions.

L'incertitude induite par l'instabilité des facteurs climatiques joue négativement sur les activités productives. Elle contribue de plus à la sous utilisation de la main d'œuvre rurale et au déplacement des populations vers les centres urbains.

3. La place du secteur agricole et de l'élevage dans l'économie sénégalaise :

31. L'importance de la population rurale et paysanne au Sénégal :

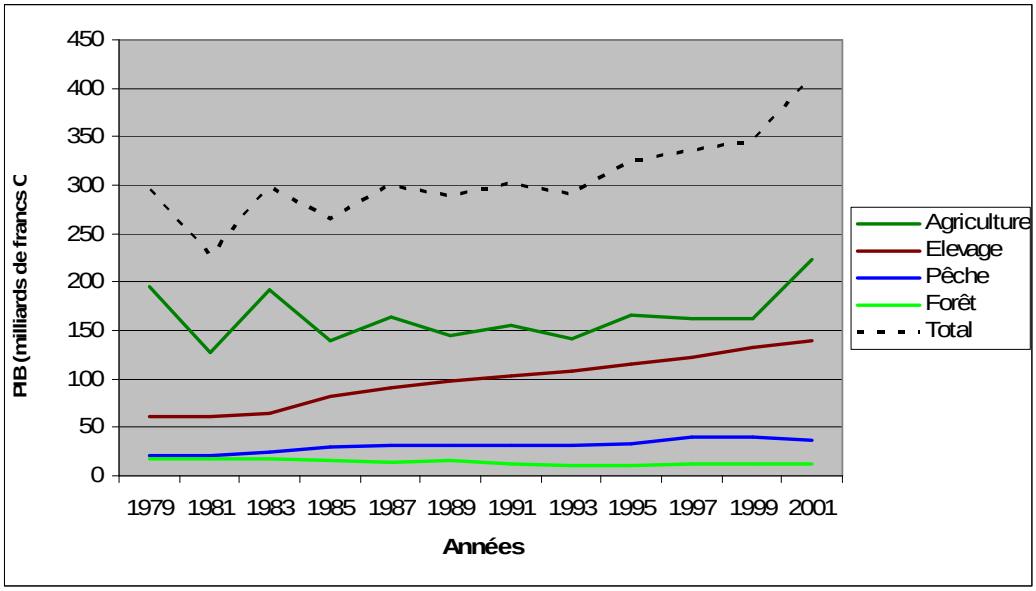
Bien que la part de la population urbaine soit en hausse au Sénégal, plus de la moitié des ménages, soit plus de 6 millions de personnes, vivent encore en milieu rural et tirent l'essentiel de leurs revenus des activités agricoles et de l'élevage.

32. La contribution du secteur primaire à la croissance :

321. Sa contribution à la formation du PIB :

De 1960 jusqu'à 1996, le secteur primaire était le deuxième secteur après le tertiaire, à participer à la formation du PIB. A partir de 1997, il s'est rangé derrière le secteur secondaire.

Figure 2 : Evolution du PIB des sous-secteurs du primaire – Base 1987



Source : Direction Prévisionnelle de la Statistique (DPS) (années 1997 à 2001 provisoires)

L'agriculture détermine en priorité le comportement du secteur primaire. Elle a connu une évolution plutôt en dents de scie ces dernières années pour normalement atteindre 54 % du PIB primaire en 2001. L'élevage joue un rôle aussi important (34 % du PIB primaire en 2001) et sa contribution à la création de richesse est en constante augmentation depuis les années 1980. Enfin, les secteurs de la pêche et de la forêt sont plus marginaux et ne contribuent qu'à 12 % du PIB primaire.

322. La place de l'agriculture et de l'élevage dans le commerce extérieur :

Durant la période 1996-2002, la part des produits agricoles dans les importations du Sénégal a varié entre 18 et 12 %. Les produits céréaliers viennent largement en tête (78 % des importations de produits agricoles en 2000).

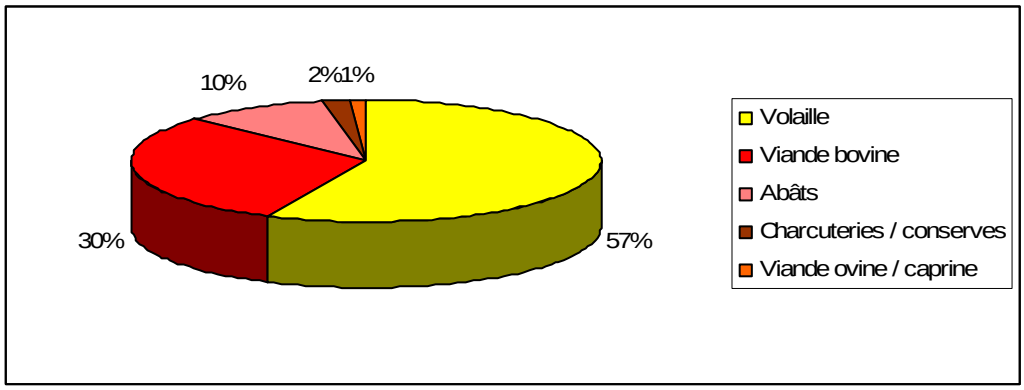
A l'inverse, la proportion des produits agricoles dans les exportations (qui a fluctué entre 1,5 % et 4 % pour la période 1990-2002) est faible et en baisse. Composée pour l'essentiel d'arachides de bouche, cette diminution des exportations en produits agricoles s'explique dans une large mesure par l'évolution non initiative du cours mondial des produits oléagineux, combinée au mouvement très aléatoire de la production arachidière.

Ainsi, la balance commerciale agricole du Sénégal est chroniquement déficitaire. Au cours de la période 1996-2002, le déficit commercial du Sénégal en produits agricoles a varié entre 97 milliards de francs CFA en 1997 et 186 milliards de francs CFA en 2002. Cependant, on peut noter que le déficit de la balance commerciale agricole a augmenté moins vite que le déficit de la balance commerciale globale.

Au niveau de l'élevage, le Sénégal est importateur de viande et d'abats, de produits laitiers et d'œufs à couver. Ces derniers proviennent du Brésil et de la France et ont atteints en 2005, 6 132 450 d'unités importées. Le lait porte globalement sur 46 229 tonnes, soit 319 millions de litres en équivalent lait crû, pour une valeur de 42,4 milliards de francs CFA. 75% du tonnage importé sont constitués par le lait en poudre. Les importations de viande et

d'abats ont doublé en 3 ans pour atteindre en 2005 un volume de 19 692 tonnes (soit 67 milliards de francs CFA) qui se décomposent comme ci-dessous :

Figure 3 : Composition des importations en viande et abats en 2005



Source : Rapport annuel de la Direction de l'Elevage (DIREL), 2005

Les exportations de bétail sont difficiles à évaluer. Elles concerneraient surtout des petits ruminants pour le Mali (chèvre rousse par exemple) et des bovins et petits ruminants pour la Gambie. Les autres exportations de produits issus de l'élevage concernent essentiellement les cuirs et peaux. Pour une production de 18 120 tonnes, le Sénégal a exporté 6 427 tonnes de cuirs et peaux, dont 63 % de cuir de bovin.

323. Les effets du secteur primaire sur les autres secteurs :

Les liens en amont et en aval qui existent à l'intérieur du secteur primaire ainsi qu'avec les autres secteurs de l'économie produisent des effets de stimulation de la croissance et de génération de revenus mais l'agriculture a encore un degré d'intégration assez faible au niveau économique.

Les activités informelles prédominent dans le secteur primaire et contribuent à 95 % à la valeur ajoutée du secteur. Ce niveau très élevé d'informalisation du secteur agricole et surtout de l'élevage explique dans une large mesure leurs niveaux de productivité encore faibles. Par ailleurs, le poids élevé de l'ensemble du PIB informel du Sénégal (53 % du PIB global) incite à prendre en considération ces activités pour améliorer leur productivité et leur croissance.

4. La contribution et l'orientation de la filière viande bovine :

41. La contribution socio-économique de l'élevage et de la production bovine :

411. L'importance de l'élevage pour les populations pastorales :

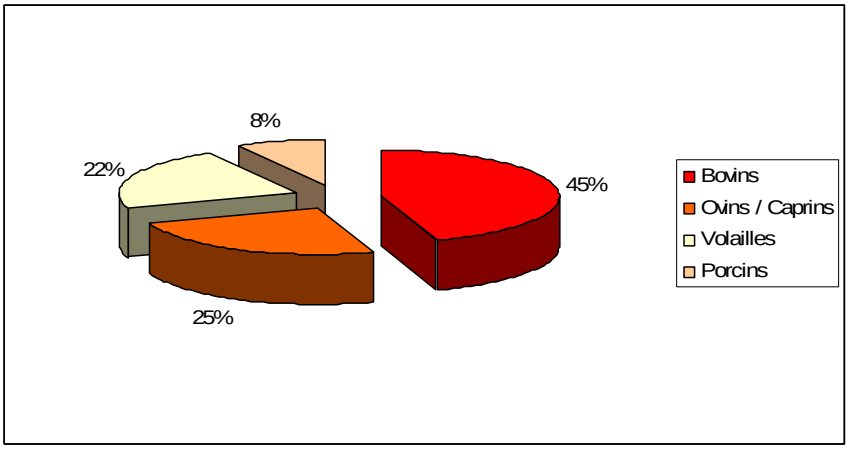
La population pastorale du Sénégal est estimée à 3 millions d'individus soit un tiers de la population nationale. Avec 350 000 familles actives, l'élevage joue un rôle important dans le développement économique et social du pays (*PPS, 1999*).

Au Sénégal, le bétail, en particulier le cheptel bovin, est étroitement associé au tissu social et sert de réserves stratégiques pour les sociétés rurales. Aussi, l'évaluation de la contribution de l'élevage, en plus de la production alimentaire directe (viande, lait…) inclut les cuirs et peaux, les fibres, le fumier (engrais ou combustible), la traction animale ainsi que l'accumulation de capitaux.

412. La contribution économique de la filière viande bovine :

En 2005, le cheptel bovin s'élève à plus de 3 millions de têtes, avec une croissance positive. Sur les 114 260 tonnes de production de viande estimée, la viande bovine représente 63 % de la viande rouge et 41 % du total des viandes. La production d'abats représente 17 015 tonnes, dont 69 % d'abats de bovins.

Figure 4 : Apports des différentes espèces dans la production estimée de viande et d'abats en 2005



Source : Rapport annuel DIREL, 2005

Le cheptel bovin contribue aussi à la production de sous-produits, soit 7 079 tonnes de cuirs en 2005 (39 % de la production totale de cuirs et peaux), principalement destinés à l'exportation.

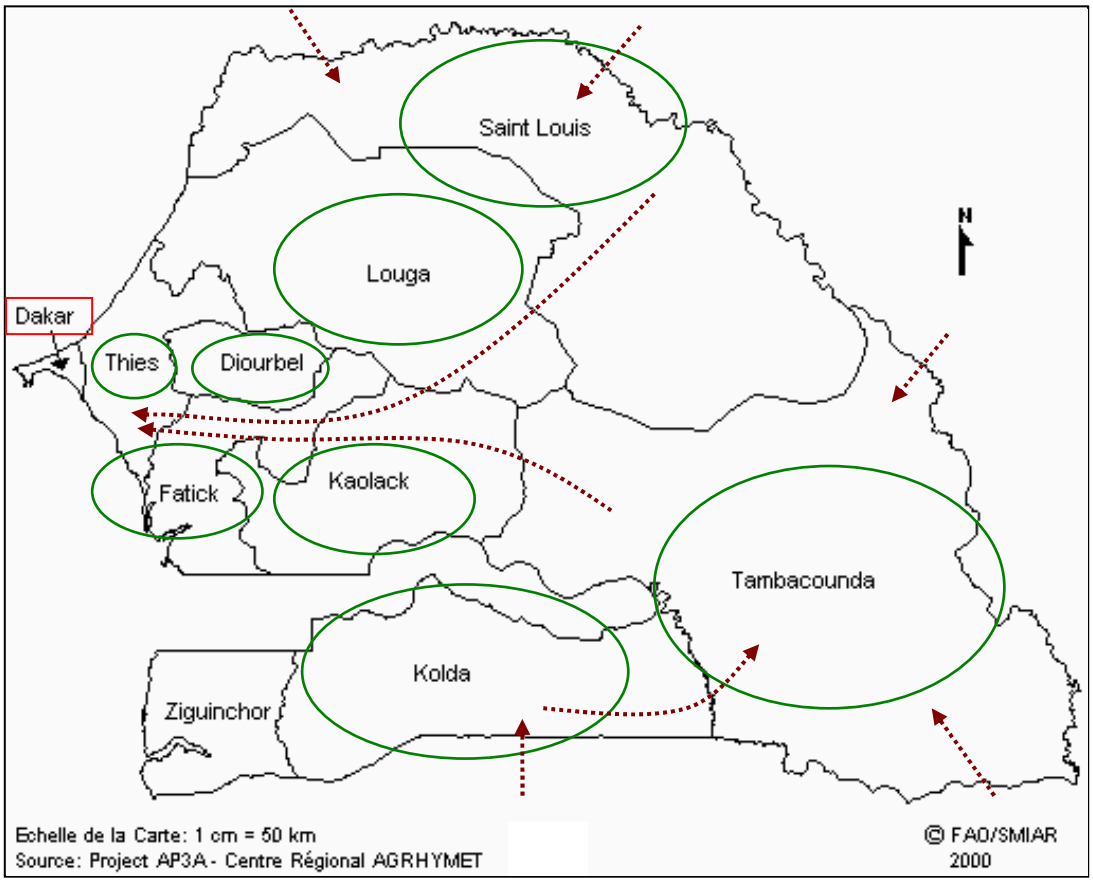
Aujourd'hui, l'élevage participe pour 7,4 % à la formation du PIB national et contribue surtout à stabiliser le PIB du secteur primaire où sa part a atteint 35,5 %.

42. Une orientation de la filière tournée vers la demande de Dakar :

La demande intérieure constitue l'essentiel du marché de la production nationale de viande bovine. Avec plus de 2 millions d'habitants dont 55 % de la masse salariale fonctionnaire du Sénégal, Dakar représente le principal pôle de la demande en viande du pays. La région de Dakar a réalisé à elle seule en 2005 près de la moitié (44 %) des abattages contrôlés de l'ensemble du pays.

Ainsi, l'ensemble de la filière est mobilisée pour approvisionner la capitale. La production est réalisée dans les grandes zones d'élevage (principalement les régions de Tambacounda, Kolda, Louga et St Louis…). Les différents flux commerciaux s'organisent autour de ces zones pour regrouper les animaux et ensuite convoyer les meilleurs bêtes sur Dakar où elles seront abattues, distribuées et consommées.

Figure 5 : Principales régions d'élevage et flux commerciaux :



Source : Rapports annuels DIREL, 2004, 2005. Enquêtes, 2006

Note : la taille des ronds verts est proportionnelle à l'importance du cheptel de la région

PARTIE 2. La construction de la problématique et la méthodologie employée

1. Justification de la problématique :

La première partie nous a permis de voir que le Sénégal est un pays encore caractérisé par l'importance sociale du secteur primaire , même s'il ne pèse plus beaucoup sur son économie. Le sous-secteur de l'élevage fait vivre aujourd'hui un tiers de la population sénégalaise. La filière viande bovine en occupe la place première et joue un rôle socio-économique central. Mais elle reste dominée par une faible productivité des systèmes d'élevage localisés dans des zones pastorales difficiles et une prédominance des activités informelles tout au long de la filière.

La ville de Dakar représente le principal pôle de consommation. C'est la demande des consommateurs de la capitale qui tire et oriente l'ensemble de la filière. Cependant, on assiste à une diminution de la consommation de viande bovine due à la baisse du pouvoir d'achat des ménages et une diversification des modes de consommation au profit des viandes blanches.

Le Sénégal fait partie de l'UEMOA et le commerce de bétail constitue des flux importants pour l'espace sous-régional. La dévaluation mais surtout la crise de la Côte d'Ivoire ont accéléré les flux en partance des pays sahéliens pour inonder le marché de Dakar. Dans le même temps, les importations de viande congelées existent et ont doublé sur la période 2002-2005.

Face à cet environnement en évolution, il semble essentiel de se poser la question de l'avenir de la filière viande bovine locale au Sénégal car il est essentiel pour celle-ci de réagir pour rester compétitive de façon durable. Le principal problème aujourd'hui est la non organisation de la filière ainsi que le manque de données qui permettent d'avoir une vue d'ensemble, de pouvoir organiser les acteurs et proposer des solutions d'intervention adaptées et performantes. C'est ainsi l'objectif final de ce mémoire qui s'appuie sur les références bibliographiques sur le sujet et sur l'étude de terrain réalisée en stage sur la filière locale et nationale au départ de Tambacounda.

2. Les acteurs commanditaires de l'étude :

La demande initiale de la réalisation d'une étude sur la filière viande bovine au Sénégal et plus particulièrement à Tambacounda émane de la Fédération des Alpages de l'Isère (FAI).

Depuis 2003, le Conseil Régional, la Maison des Eleveurs (MDE) et le Directoire Régional des Femmes en Elevage (DIRFEL) de Tambacounda sont partenaires avec la FAI, dans le cadre de la coopération décentralisée du Conseil Général de l'Isère avec le Conseil Régional de Tambacounda. La FAI est chargé fin 2004 par le Conseil Général de l'Isère de réaliser une mission de prospection à propos du développement de l'élevage dans la région de Tambacounda. Après le compte-rendu de la mission, il s'avère qu'une meilleure connaissance de l'organisation des différentes filières animales de la région est nécessaire afin de lancer des actions pertinentes et efficaces.

En vue de répondre à cet objectif, la FAI a consulté l'association Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF) présente au Sénégal avec le projet d'appui aux éleveurs et à la gestion concertée des ressources naturelles à Vélingara, pour intervenir

dans l'identification et la formulation d'actions pertinentes en faveur des éleveurs de la région. Dans cette optique, AVSF a proposé d'encadrer un stage ingénieur de fin d'étude sur la filière viande bovine, filière où jusqu'à présent les acteurs ont le moins de données.

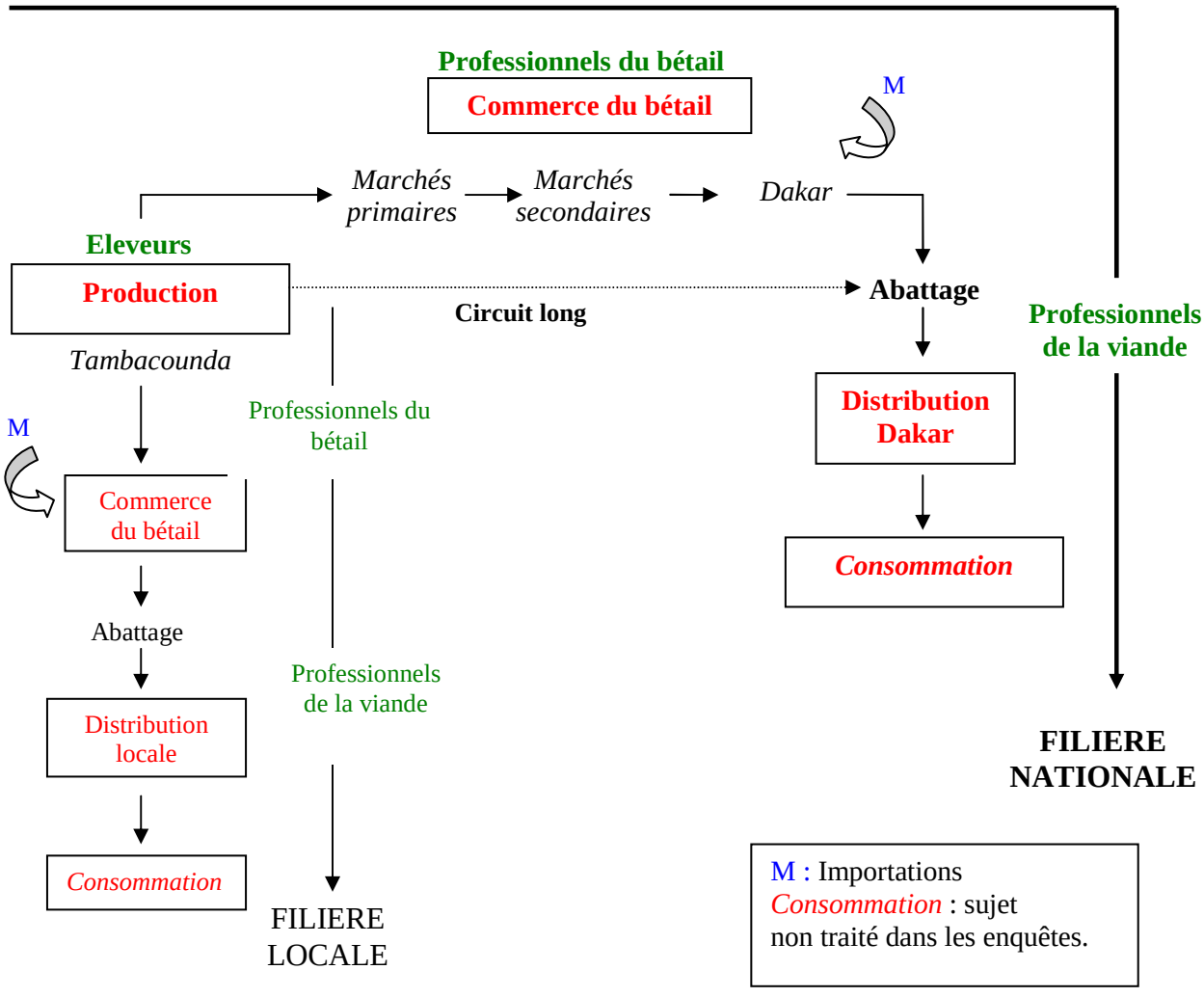
3. Les objectifs généraux de l'étude :

Au-delà des objectifs précis formulés par les commanditaires de l'étude, la finalité de ce mémoire est de pouvoir comprendre l'organisation de l'ensemble de la filière nationale. Les objectifs sont ainsi à la fois théoriques afin d'apporter une description quantitative et qualitative de l'ensemble de la filière, mais aussi pratiques puisqu'elle doit pouvoir servir de support à l'ensemble des professionnels concernés et aux actions futures éventuelles à mettre en place.

La réponse à cette problématique passe par l'étude approfondie de la filière, des éleveurs jusqu'aux distributeurs détaillants. Elle s'appuie sur :

- le circuit long de la filière en partant de la région de Tambacounda, première région d'élevage du Sénégal, jusqu'à la distribution au niveau de Dakar.
- la filière locale de Tambacounda, de l'élevage jusqu'à la distribution.

Figure 6 : Les différents circuits d'étude :

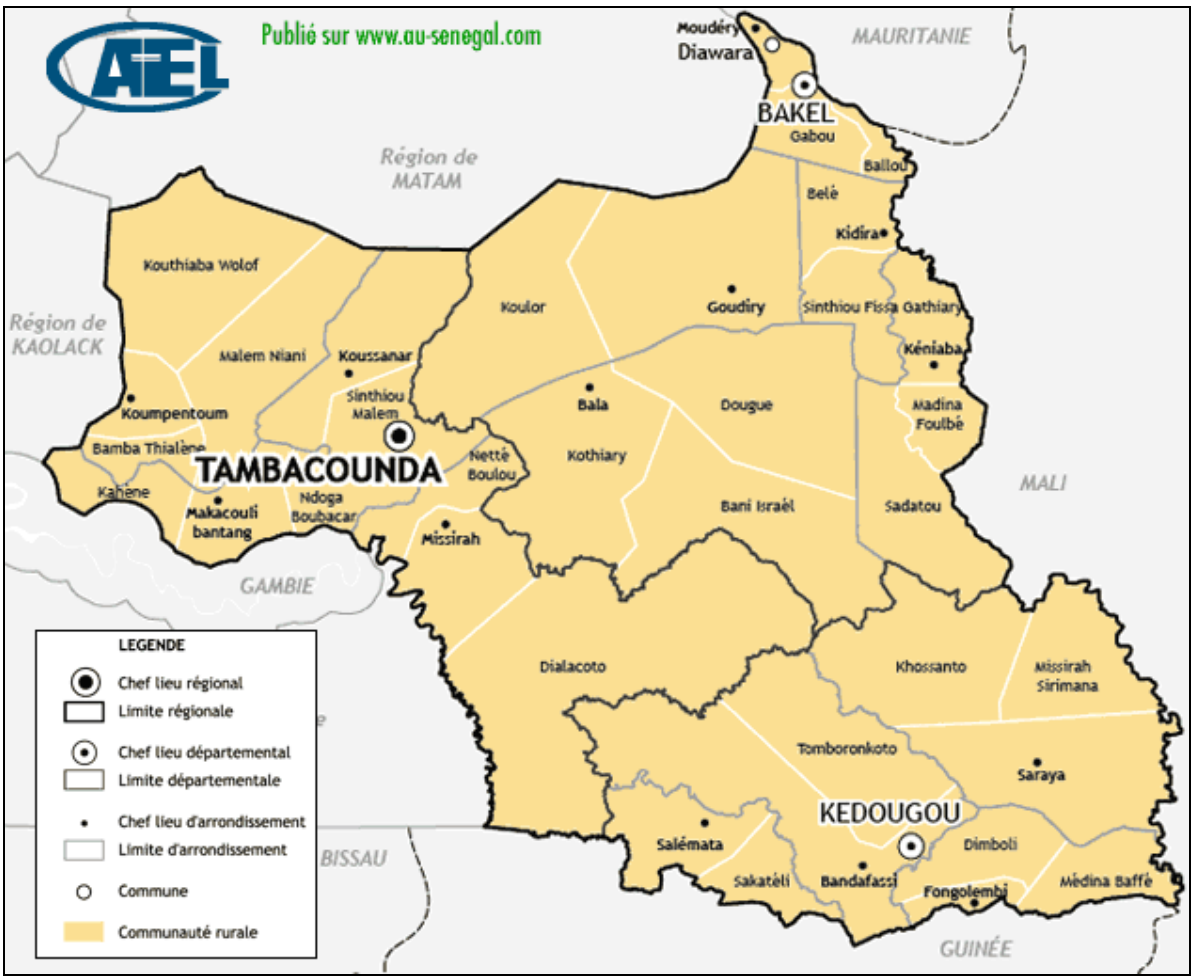


4. Le cadre de l'analyse :

La plus grande partie de l'étude s'est déroulée dans la région de Tambacounda.

Couvrant 30 % du territoire national, la région de Tambacounda est la plus grande du pays. En 2002, la population de la région est estimée à plus de 600 000 habitants soit seulement 6 % de la population nationale, avec une densité de 10 habitants / km². La région est subdivisée en trois départements que sont Tambacounda, Kédougou et Bakel.

Figure 7 : Carte administrative de la région de Tambacounda



Source : www.au-senegal.com

Le climat de la région est de type soudano-sahélien au nord et soudano-guinéen au sud, avec une pluviométrie entre 500 mm à 1 500 mm de pluies / an, dont les mois d'août et de septembre reçoivent plus de 70 % de la quantité d'eau enregistrée annuellement. Les températures varient entre 26 et 30 °C, avec des m axima à plus de 40 °C. Les ressources en eaux de surface proviennent des mares en saison des pluies et d'un réseau hydrographique relativement dense. Les formations végétales couvrent 90 % de la région allant de la steppe aux prairies marécageuses, en passant par la forêt.

La gestion foncière est restée très traditionnelle et la loi sur le domaine national est encore mal connue. La région de Tambacounda a des potentialités intéressantes pour le

développement de l'élevage : Ses pâturages représentent une grande partie du territoire national, la culture du coton et des céréales offre des sous-produits pour complémenter les rations animales, la disponibilité en eau et en fourrage est bonne et la race locale *NDama* est bien adaptée aux conditions climatiques et résistante à la trypanosomiase sévissant dans le sud du pays.

En 2005, la production de bovins de Tambacounda était de 710 700 têtes, soit 23 % de la production nationale. Les abattages contrôlés s'élevaient à 16 200 bovins, soit 8 % de l'ensemble des abattages nationaux. Cependant, hormis les facteurs naturels et écologiques qui pèsent sur la région, il existe plusieurs contraintes au développement de l'élevage à Tambacounda : l'insuffisance de maillage des points d'eau pour l'abreuvement du bétail, la destruction des pâturages naturels par les feux de brousses, l'importance du vol de bétail, les distances importantes entre les villages et les postes vétérinaires.

5. La méthodologie employée afin de répondre aux objectifs :

51. Le calendrier de travail :

Tambacounda **Mai → Août**	**Dakar** **Septembre → Novembre**
• Prises de contact avec les personnes ressources (Dakar et Tambacounda) • Bibliographie • Mise en place de la méthodologie • Enquêtes au niveau des éleveurs • Enquêtes au niveau des professionnels du bétail (Tamba, marchés primaires) • Enquêtes au niveau des bouchers Abattants-détaillants de Tamba • Enquêtes au niveau des leaders des organisations professionnelles	• Bibliographie • Restitution résultats provisoires • Récolte des données quantitatives (services vétérinaires…) • Rencontre avec les tuteurs de Dakar • Enquêtes au niveau des chevillards de Dakar • Enquêtes au niveau des différents réseaux de distribution de Dakar • Restitutions sur Dakar et Tambacounda

Le stage s'est déroulé sur six mois, quatre mois à Tambacounda puis deux mois à Dakar. Il y a eu quatre grandes étapes dans la méthodologie que nous avons appliqué :

- La prise de contact avec les personnes ressources (chercheurs, services vétérinaires, agents de terrain…)
- Les recherches bibliographiques
- Les enquêtes de terrain pour chaque maillon d'acteurs
- Les restitutions auprès des acteurs impliqués

52. La méthodologie des enquêtes :

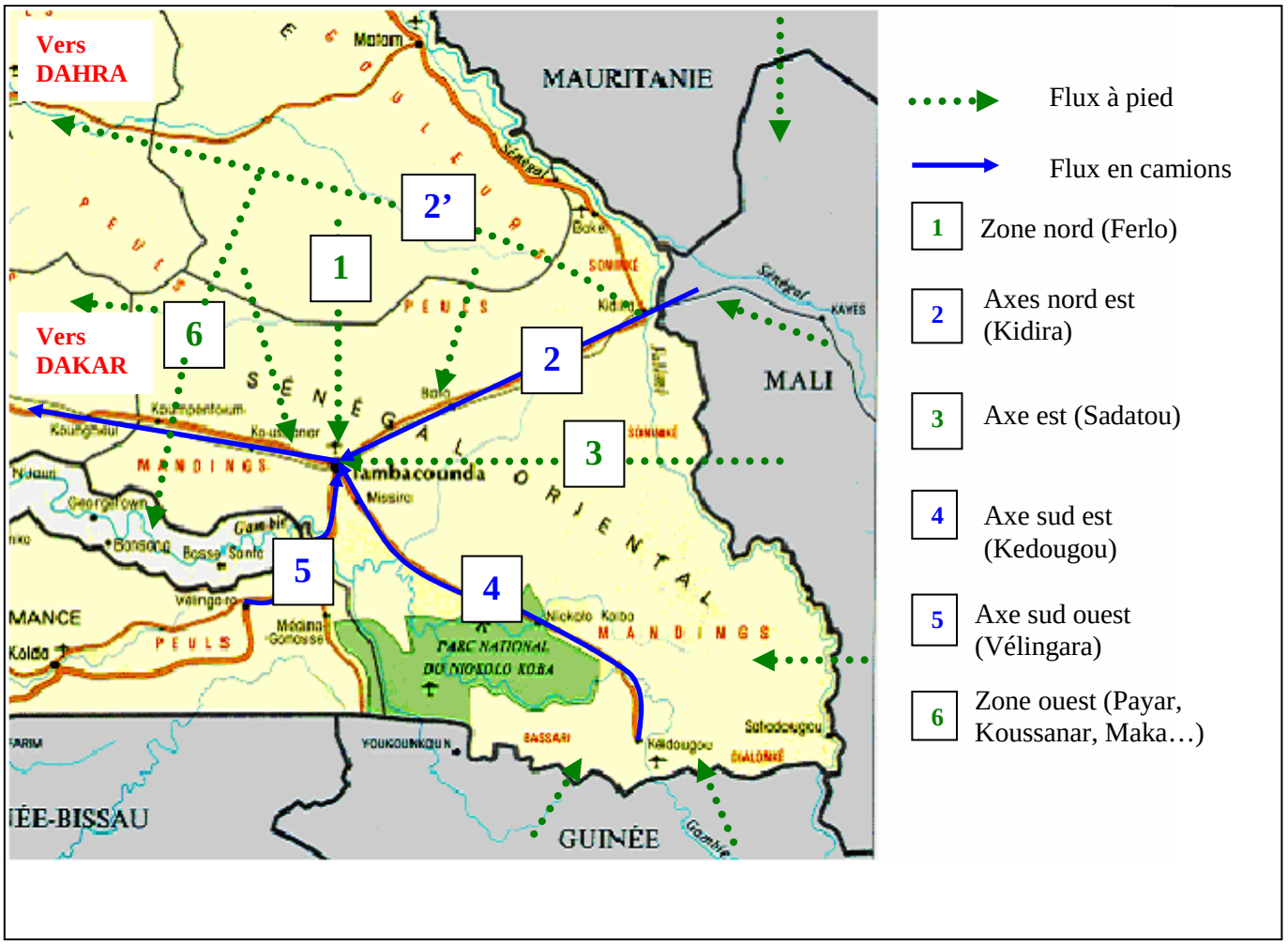
La phase de terrain du stage avec notamment la réalisation des enquêtes (axes de travail, rédaction du questionnaire, testage, enquêtes, dépouillement…) a été la partie la plus longue du stage et la plus enrichissante puisqu'elle a permis de rentrer directement en contact avec les acteurs de la filière. Elle a fait en outre l'objet d'une méthodologie détaillée en réponses à des objectifs identifiés et formulés préalablement.

521. Détermination des flux de bétail depuis la région de Tambacounda :

pour la première étape du travail, nous avons d'abord du choisir les emplacements stratégiques afin de réaliser des échantillons pour chaque catégorie d'acteurs à interroger.

Nous avons décidé de nous baser sur les principaux flux de bétail arrivant sur Tambacounda ou passant dans la région. Plusieurs axes ont été identifiés (par rapport aux chiffres des services vétérinaires et des discussions avec les professionnels du bétail et les agents de développement) :

Figure 8 : Flux de bétail transitant par Tambacounda



Source: *Rapports annuels DIREL, 2004, 2005. Enquêtes, 2006*

Le bétail arrive à pied ou en camion (en suivant les routes principales de la région) des zones d'élevage, voire des pays limitrophes (Mali, Mauritanie, Guinée). L'ensemble des flux a pour objectif principal Dakar, ou Dahra (plus gros marché de bétail du pays).

522. Identification des axes de travail en fonction des principaux flux de bétail :

Les quatre principaux flux de bétail arrivant à Tambacounda, et Dakar ont été retenu pour effectuer nos enquêtes :

- L'axe nord (Ferlo) où les animaux sont convoyés à pied des zones de production jusqu'à Tamba ou les marchés environnants (Payar, Sinthiou Malème, Kothiary et Bala) et chargés ensuite en camion jusqu'à Dakar.

- L'axe nord est (Kidira) où les animaux sont convoyés en camion des principaux marchés (Kothiary, Bala) jusqu'à Dakar.

- L'axe est (Sadatou**)** où les animaux sont convoyés à pied des zones de production jusqu'à Tamba et ensuite chargés en camion jusqu'à Dakar.

- L'axe sud est (Kédougou) où les animaux sont convoyés en camion des principaux marchés (Missirah) jusqu'à Dakar.

- Et enfin Dakar**,** principal pôle final de consommation en viande bovine.

523. Les différents niveaux d'enquêtes et leurs objectifs spécifiques :

La partie récolte des données s'est échelonnée sur toute la durée du stage. La première partie du travail s'est effectué à Tambacounda avec deux objectifs :

- l'étude d'une partie de l'amont de la filière nationale, c'est à dire de l'élevage jusqu'à l'acheminement du bétail au niveau de Tambacounda.
- l'étude de la filière locale, de l'élevage jusqu'à la distribution de la viande à Tambacounda.

4 différents types d'enquêtes ont donc été réalisées aux différents niveaux de la filière :

- des enquêtes au niveau des éleveurs (dans les principales zones d'élevage) afin d'identifier les différents systèmes de production, les stratégies des éleveurs et leurs relations avec l'aval de la filière.
- des enquêtes au niveau des professionnels du bétail (dans les marchés hebdomadaires et au foirail grands ruminants de Tamba) pour mieux comprendre leurs rôles, leurs relations et leurs méthodes de travail.
- des enquêtes au niveau des professionnels de la viande (à Tambacounda et dans deux villages d'éleveurs) pour étudier la gestion de la distribution locale sur la ville de Tambacounda.
- des enquêtes au niveau des organisations professionnelles, des services vétérinaires et des privés chargés du développement de l'élevage (à Tambacounda).

Dakar étant le principal pôle de consommation de la filière viande, la deuxième partie de l'étude de filière au niveau national s'est réalisée au niveau de la capitale pour terminer l'étude et de faire le lien entre l'offre en bétail de Tambacounda et la demande des distributeurs de Dakar. L'étude s'y est déroulée en trois temps :

- des enquêtes au niveau des professionnels du bétail (au foirail grands ruminants de Dakar) avec pour objectif de mieux identifier le rôle des différents intermédiaires, en particulier celui des « tuteurs », que nous détaillerons par la suite.
- des enquêtes auprès des chevillards (aux abattoirs de Dakar) afin de comprendre leur place au sein de la filière, leur organisation de travail et leurs relations avec les acteurs du circuit vif et du circuit mort.
- des enquêtes auprès des différents types de distributeurs (bouchers traditionnels et modernes) afin de cerner la dynamique d'évolution de ces réseaux et leurs attentes.

524. Réalisation de l'échantillonnage :

Tableau 3 : Zones et niveaux d'enquêtes

	Niveaux d'étude			
Zones d'étude	**Villages**	**Marchés**	**Abattoirs, Boucheries**	**Extérieur**
	Eleveurs	***Professionnels du bétail***	***Professionnels de la viande***	***Organisations professionnelles***
Axe nord (Ferlo)	Kouthiaba	Payar	Kouthiaba	
Axe nord-est (Kidira)	Tabanding	Kothiary	Tabanding	
Axe est (Sadatou)	Komoty			
Axe sud (Kedougou)	Kenieto	Thiokoye, Kedougou		
Axe ouest		St Maleme		
Tambacounda		*Foirail* Tambacounda	boucheries ville	MDE-DIRFEL-IRSV-privés
Dakar		*Foirail* Dakar	abattoirs SOGAS boucheries ville et banlieue	DIREL-IRSV-Ministère élevage-Privés

- Pour les éleveurs, un village par axe a été choisi par rapport :

  - aux types de systèmes présents (agro-pastoral, pastoral)
  - à la race exploitée (*Gobra*, métis *Djakore*, *NDama*)
  - à la proximité ou non d'une route
  - à la proximité ou non d'un marché
  - à la proximité ou non d'un point d'embarquement

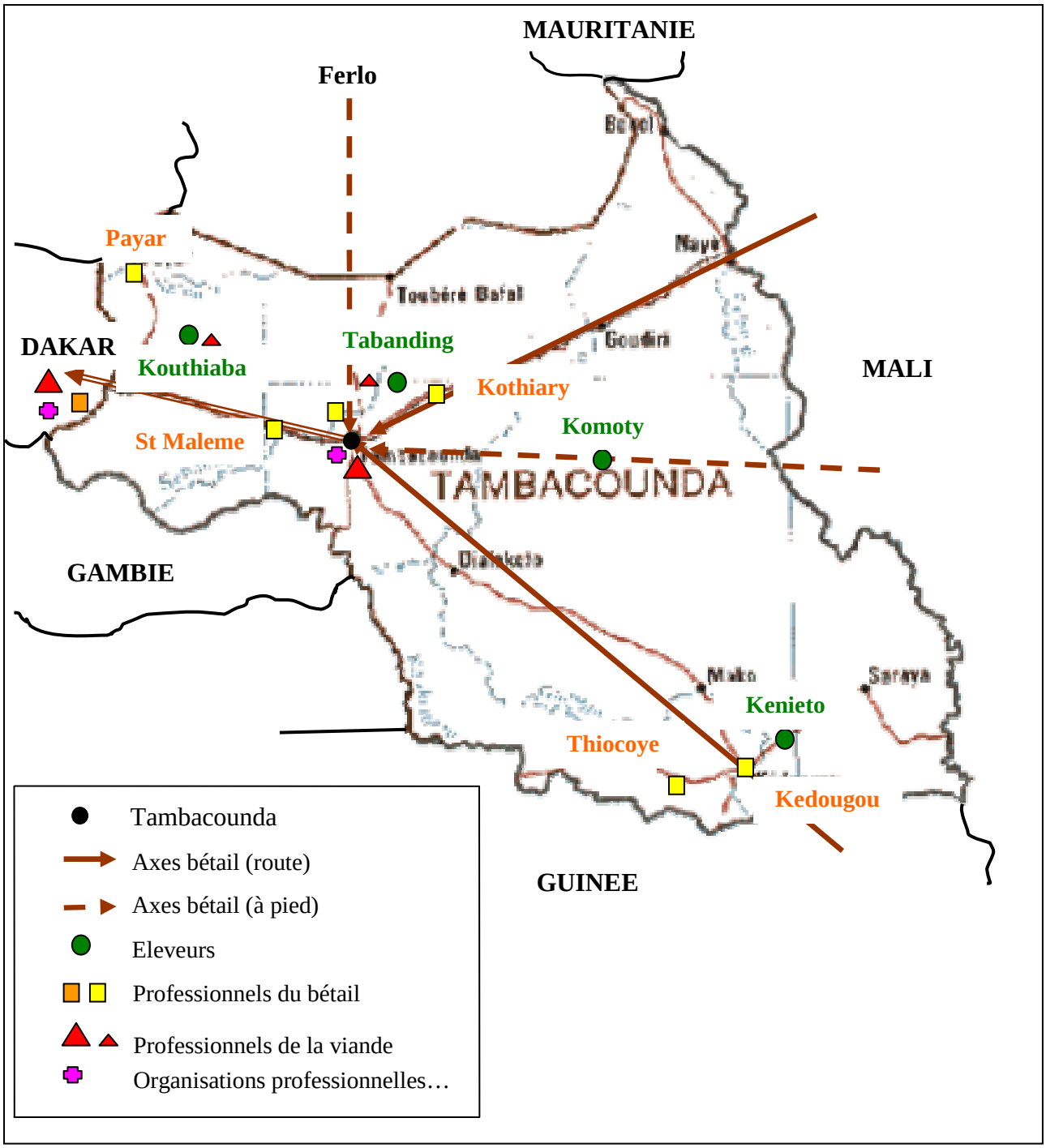
Pour chaque village, une petite dizaine d'éleveurs (avec des tailles de cheptel différentes) a été interrogé (les chiffres varient suivant le nombre d'éleveurs et l'homogénéité ou la diversité des stratégies possibles au niveau d'un même village ainsi que le temps disponible pour le enquêtes).

- Pour les professionnels du bétail, on retrouve tous les types d'intermédiaires au sein des marchés. Pour nos enquêtes, nous avons choisi les principaux marchés stratégiques des axes identifiés ci-dessus (plus l'axe ouest où St Maleme est un marché important).

- Pour les professionnels de la viande, des enquêtes ont été réalisées à Tambacounda avec les bouchers abattants-détaillants de la ville ainsi que dans deux villages d'éleveurs. A Dakar, des enquêtes auprès des chevillards des Abattoirs de la Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal (SOGAS) et au niveau des différents types de réseaux de distribution dans la ville et dans les banlieues ont été réalisées.

- Les leaders d'organisations professionnelles, des services vétérinaires et des agents privés ont été interrogés à Tambacounda, ainsi que d'autres acteurs politiques et privés à Dakar.

Figure 9 : Localisation des acteurs interrogés



Source : Enquêtes, 2006

6. Les limites de l'étude :

Les difficultés rencontrées sur le terrain nous ont sans cesse amené à recadrer les objectifs, réadapter les méthodes de travail et ainsi ont eu un effet notoires sur les résultats de l'étude.
Parmi celles-ci, on peut citer :

- Le manque de données fiables, de sources d'informations : La partie bibliographie a donc durée plus longtemps que prévu pour prendre le temps de trouver les sources d'informations nécessaires. Un moment conséquent a aussi été consacré à la rencontre des personnes ressources pour l'étude. Le manque de capitalisation des données (services vétérinaires…) a été un réel problème pour trouver des informations fiables, en particulier sur les flux.

- Le manque de moyens et l'arrivée des pluies : Le manque de moyens matériels et notamment de véhicule a freiné le programme de plusieurs enquêtes qui ont du être reportées, écourtées ou parfois ciblées sur d'autres zones moins « intéressantes » pour l'étude mais où les véhicules pouvaient circuler.

- L'absence de traducteur : C'est de loin la plus grosse lacune de la phase terrain. Les enquêtes ont souffert d'un traducteur « neutre » maîtrisant le sujet et la compréhension de la problématique mise en jeu derrière les questionnaires. Les résultats, surtout pour la partie commerçants de bétail, s'en sont faits ressentir et le temps impartis pour les enquêtes (réalisées en fonction de la disponibilité des agents de terrain) était parfois très court et insuffisant pour réellement rentrer en confiance avec les acteurs interrogés.

- Le temps imparti pour l'étude n'a pas permis de prendre en compte pour la phase terrain :
  - certains marchés de bétails importants du Sénégal (Darha surtout mais aussi Kaolack…)
  - les transformations secondaires
  - la consommation
  - l'aspect sanitaire de la filière

PARTIE 3. Structuration de la filière

1. La délimitation de la filière

11. La définition de la filière et du produit étudié :

111. La définition de la filière viande bovine :

Une filière se compose d'une succession d'actions menées par des acteurs pour produire, transformer, vendre et consommer un produit. Ces actions, menées successivement, parallèlement ou complémentairement, peuvent se découper en grands ensembles ou systèmes, comme la production, la transformation, la commercialisation, la consommation. Chacun de ces ensembles englobe une série d'acteurs plus ou moins importants qui permettent de passer d'un ensemble à l'autre, dans une suite logique d'interventions.

Pour notre étude, les différents acteurs de la filière vont regrouper les éleveurs, les professionnels du bétail (circuit vif), les professionnels de la viande (circuit mort) et les consommateurs qui vont faire évoluer le produit de sa production jusqu'à sa consommation finale.

112. La définition du produit et de ses caractéristiques propres :

2121. Le type de produit :

Le produit final de notre étude est la viande, d'espèce bovine seulement. Cela suppose en outre de s'intéresser aussi aux devenir des autres produits consommables de la même origine, c'est à dire les abats.

La définition de la viande n'est pas universelle. Le Petit Robert la défini comme étant « la chair des mammifères et des oiseaux que l'homme consomme ». Il s'agit donc d'une définition qui prend en compte les usages et donc le mot « chair » peut avoir un contenu anatomique différent selon les époques et les lieux. En France et au Sénégal par exemple la peau des bovins n'est pas de la viande alors qu'elle l'est au Nigeria et au Laos. En revanche, en France la peau des poulets est vendue attenante à la viande et en fait donc partie, ainsi que les parties adipeuses et les os (*Mankor, 2001*).

Plus précisément, la viande bovine comme celle des autres ruminants (caprins et ovins) se classe parmi les viandes rouges, issues d'animaux herbivores nourris d'aliments grossiers et utilisés le plus souvent à d'autres fins que la production de viande.

2122. Les principales caractéristiques de la viande bovine :

Sa périssabilité :

La viande bovine est un produit périssable, si il n'y a pas de système de froid la viande crue peut être impropre à la consommation quelques heures après l'abattage. L'objectif pour l'alimentation humaine étant d'empêcher ou de retarder le développement des micro-organismes, de multiples procédés ont été employés au cours des siècles pour conserver la viande.

Son statut dans l'alimentation :

La viande bovine a statut particulier qui varie beaucoup suivant les régions du monde.

Elle est d'abord un aliment énergétique. Cette fonction se manifeste par la préférence accordée aux animaux gras dans toutes les situations ou la couverture des besoins énergétiques est le souci premier, comme au Sénégal par exemple. La part de la viande dans les apports énergétiques est très variable selon les régions. La viande peut présenter jusqu'au quart des apports énergétiques totaux dans les pays les plus riches ou à élevage pastoral important. Au niveau mondial, la viande n'apporte que 6 % de l'énergie de la ration alimentaire.

Aujourd'hui, après avoir été un luxe réservé aux élites ou à des occasions festives, la viande constitue l'élément principal du repas dans la plupart des pays les plus riches. Dans les pays en développement, la question de l'auto-suffisance alimentaire en général et en denrées d'origines animales est encore en grand défit (*Mankor, 2001*)

Tableau 4 : Consommation annuelle moyenne de viande dans le monde

Régions du monde	**Consommation moyenne**
Moyenne mondiale	**35 kg**
Moyenne des pays développés	**76,5 kg**
USA	120 kg
Australie	100 kg
France	90 kg
Japon	40 kg
Moyenne des pays en développement	**27,8 kg**
Amérique Latine, Caraïbes	50,7 kg
Afrique de l'Ouest	11,6 kg

Source : FAOSTAT, 1999

De plus, la consommation de viande est insérée dans un système complexe et joue un rôle identitaire important. Elle garde des caractéristiques particulières comme la consommation rituelle lors de certaines fêtes religieuses (Pâques et *Aïd el Kebir* par exemple). Pour toutes ces raisons, la consommation de viande ne répond pas toujours à des besoins purement nutritionnels mais aussi et surtout identitaires. La part relative des différents types de viande varie d'une civilisation à l'autre, d'un pays à l'autre et d'une culture à l'autre.

En Afrique de l'ouest, quatre grands types de modèles de consommation peuvent être donnés (Mankor, 2001) :

- un modèle à base de viande de ruminants rencontré dans les pays sahéliens : Mauritanie, Niger, Mali, Burkina Faso
- un modèle diversifié où plusieurs types de viande sont représentés dans les pays côtiers : Nigéria, Ghana, Côte d'Ivoire, Guinée, Togo, Sierra Leone, Liberia
- un modèle dominé par la viande de porc dans les anciennes colonies portugaises uniquement : Guinée Bissau, Iles du Cap vert
- un modèle constitué par la viande de ruminants et de volailles : Sénégal, Bénin

La durée du cycle de production :

Un cycle de production normal pour un animal destiné à la boucherie (tel qu'on le conçoit dans les pays industrialisés où l'on élève l'animal à une fin commerciale) est du type :

(sélection des 2 parents) → naissance → croissance → engraissage → finition → abattage (âge moyen allant de 15 à 24 mois).

Hors, dans un pays comme le Sénégal où l'élevage est de type traditionnel et où l'objectif premier des éleveurs est d'assurer la maintenance et l'augmentation de leur cheptel, la vente des animaux ne se fait que rarement en période de besoins familiaux importants. Les produits issus de cette décapitalisation pour la boucherie sont le plus souvent :

- des vieilles vaches (> 10-15 ans)
- des taureaux de réforme (> 6-8 ans)
- des bœufs de réforme (> 4-5 ans)

Plus rarement, on retrouve des animaux embouchés par les professionnels du bétail ou de la viande dans les marchés, avec un cycle de production qui lui aussi varie (puisque ce sont souvent des animaux maigres que ces intermédiaires achètent à tous âges pour les engraisser pendant 3-4 mois avant de les revendre avec un large bénéfice).

Ses substituts dans la consommation :

Pour la viande en général, selon une enquête réalisée sur 183 ménages à Dakar, les principaux produits susceptibles de remplacer ce produit dans les habitudes alimentaires sont : (*Mankor, 2001*)

- les œufs (50 %)
- le poisson frais (38 %)
- le niébé (25 %)
- le poisson séché (19 %)
- le lait et les produits laitiers (12 %)
- les fruits de mer (7 %)

Ces produits de substitution de la viande peuvent s'analyser à la fois dans un objectif nutritionnel, culinaire et de diversification. L'alimentation sénégalaise est largement dominée par le poisson qui constitue le principal substitut des viandes en général et de la viande bovine en particulier, du fait des habitudes alimentaires et du prix du poisson qui est accessible à tous les revenus. Dans le cas de consommation spéciale par contre, l'objectif recherché n'étant plus nutritionnel mais symbolique, les ménagères répondent que « rien ne peut remplacer la viande » (*Mankor, 2001*).

Au niveau des différentes viandes, selon une étude sur une centaine de ménagères à Dakar, il y a plusieurs facteurs qui rentrent en compte dans leur choix :

- Au niveau du facteur goût, la viande bovine est celle qui vient en premier ordre de préférence (100 %), ensuite vient la viande de volaille (97 %) et la viande ovine (82 %).

- Au niveau du facteur prix et revenu : Plus le revenu des ménages augmente plus ils vont consommer de la viande en quantité plus importante et de façon plus diversifié. A l'inverse, plus le revenu des ménages diminue moins ils vont consommer de viande et se tourner vers les viandes les moins chères.

12. Les limites de la filière :

121. Hauteur de la filière :

Pour l'ensemble de la filière viande bovine, la répartition des différentes activités se répartissent autour de 6 grandes fonctions.

Tableau 5 : Répartition des activités entre les fonctions principales de la filière

Fonctions	Activités
Production	Elevage
Commercialisation	Commerce des animaux sur pied
	Commerce de la viande
Transport	Transport des animaux sur pied
	Transport de la viande
Transformation	Abattage
	Découpe
	Produits alimentaires traditionnels
	Produits alimentaires industriels
Distribution	Distribution de gros
	Distribution au détail
Consommation	Consommation particulière
	Consommation collective

Source : Enquêtes, 2006

Types de fonctions :

Fonctions techniques

Fonctions commerciales

Fonctions sociales

Il y a trois grands types de fonctions dans la filière :

- les fonctions techniques qui consistent à faire passer le produit d'un « état » à un autre à travers une opération technique.
- les fonctions commerciales effectuées par les intermédiaires le long de la filière (achat, vente, transport, distribution…).
- les fonctions sociales que remplissent notamment certains professionnels du bétail, qui seront détaillées par la suite.

122. Largeur de la filière :

Plusieurs autres systèmes et certaines filières sont inscrits dans la filière bovin viande.

Au niveau des systèmes de production :

- Les petits ruminants : Les éleveurs ne possèdent pas que des bovins mais aussi des petits ruminants qui prennent d'ailleurs parfois la première place dans le troupeau. L'ensemble des animaux est généralement conduit ensemble, et les stratégies (décapitalisation, modes de gestion…) des éleveurs doivent se raisonner en tenant compte

de l'ensemble des espèces. Il est aussi fréquent que les petits ruminants servent de monnaie d'échange contre un ou plusieurs bovins.

- Le système cultural : Même si elles sont vivrières pour la plupart des éleveurs, les cultures font partie intégrante de l'ensemble du système de production. Le système d'élevage produit des intrants (fumier, lisier) pour le système de culture qui lui même fournit, grâce aux résidus de récolte (pailles, fanes d'arachide…) une source de compléments alimentaires non négligeable pour les bovins.

Un animal lui même illustre bien cette intégration entre les deux systèmes de production : c'est le cas du bœuf de trait qui fait partie du cheptel bovin mais qui fournit un travail pour les cultures, qui est nourrit avec les sous-produits de ces dernières et qui au final va être consommé sous forme de viande.

Au niveau des systèmes de transformation :

Le devenir des produits et des sous-produits de l'élevage bovin fait intervenir différentes filières :

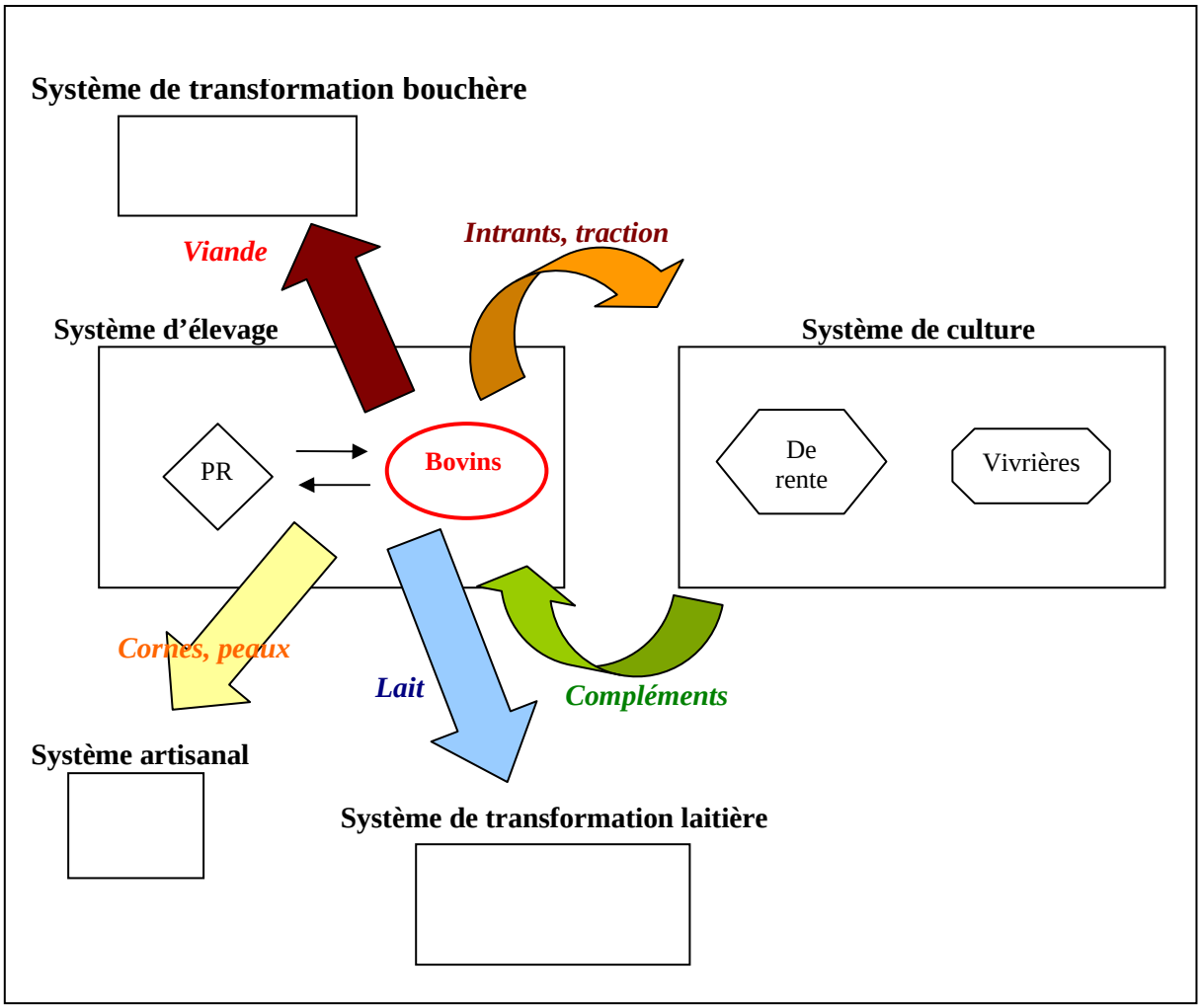
- La filière viande avec la valorisation bouchère des animaux de réforme.

- La filière laitière avec la valorisation du lait, de façon traditionnelle ou industrielle.

- La filière artisanale avec la valorisation des cuirs de bovins ainsi que des cornes.

Remarque : Au Sénégal, il n'y a pas à proprement parler une distinction entre le troupeau laitier et le troupeau viande. Les races locales, bien que produisant une quantité très faible de lait (2-3 litres / jour), sont toutes exploitées en priorité pour cette ressource (avant la production de viande) qui permet à la famille de se nourrir (lait frais, lait caillé) et aux éleveurs situés en zone péri-urbaines de tirer un revenu en vendant leur surplus de lait aux laiteries artisanales ou industrielles.

Figure 10 : Les différents systèmes imbriqués dans la filière viande bovine



Source : Enquêtes, 2006

13. Le fonctionnement des différents opérateurs :

Avant propos : La filière viande est complexe et dominée par le secteur informel. Ainsi, une partie de la filière passe en dehors des circuits conventionnels. Nous étudierons dans ce mémoire, pour faciliter la lecture de la filière, les flux et les opérateurs « conventionnels » de la filière.

131. La nature des différents partenaires :

Il y a 6 grands types d'opérateurs dans la filière viande bovine :

- les producteurs (éleveurs)
- les intermédiaires assurant la commercialisation des animaux sur pied (Professionnels du bétail) et de la viande en gros (Chevillards, Bouchers grossistes)
- les distributeurs (Bouchers détaillants)
- les consommateurs (Ménages ou Collectivités)

Au long de la filière, le produit sera modifié par :

- les transformateurs (abattoirs, bouchers, transformateurs traditionnels ou industriels)

Enfin, les différents agents devront passer par les services :

- des transporteurs (bergers, convoyeurs de viande, taxis…)

Tableau 6 : Les différents types d'opérateurs de la filière :

Fonctions	Opérateurs
Production	Eleveurs
Commercialisation	
des animaux sur pied	Professionnels du bétail
de la viande	Bouchers
Transport	
des animaux sur pied	Bergers, convoyeurs
de la viande	Convoyeurs, taxis…
Transformation	
Abattage	Chevillards
Découpe	Bouchers
Produits alimentaires traditionnels	Restaurants traditionnels
Produits alimentaires industriels	Entreprise de transformation industrielle
Distribution	
de gros	Chevillards, bouchers grossistes
de détail	Bouchers détaillants
Consommation	
Particuliers	ménages
Collectivités	restaurants, hôpitaux, prisons…
Exportations	autres pays

Source : Bibliographie, Enquêtes, 2006

L'éleveur ne peut en aucun cas (sauf les circuits spécifiques de produits de qualité où certains acteurs détiennent l'ensemble de la filière) vendre directement au consommateur ni même aux transformateurs ou aux bouchers. Une série d'étapes supplémentaires est nécessaire qui fait intervenir les intermédiaires spécialistes du commerce du bétail (*Dioulas, Tefankes, Tuteurs*) et du commerce de la viande (chevillards, bouchers grossistes).

Il y a trois grandes étapes de transformation : Le passage du produit du circuit vif (animal vivant) au circuit mort (viande) : l'abattage (réalisé par les abattoirs, la découpe (assurée par les bouchers détaillants), la transformation de la viande en produits alimentaires (qui peut être traditionnelle ou industrielle).

Les transporteurs seront chargés le long de la filière de convoyer soit les animaux vivants dans les divers lieux de transaction (bergers) soit les carcasses ou les morceaux de viande (convoyeurs de camions frigorifiques ou non, taxis, charrettes…). La nature du transport de la viande varie selon les lieux et les moyens des différents opérateurs qui en supportent le coût.

Remarque : Il est important de souligner la double fonction (à la fois technique et commerciale) particulière du chevillard qui est le maillon entre le « circuit vif » et le « circuit mort » puisqu'il est chargé d'acheter l'animal sur pied, d'assurer sa transformation (par le biais des abattoirs) et de vendre en gros ou demi gros la viande de boucherie.

132. Les lieux des transactions :

Il existe plusieurs lieux de transaction tout le long de la filière :

Pour les animaux sur pied :

- Les villages (lieux d'élevage)

- Les marchés primaires ou marchés hebdomadaires (*Loumos*) : Ils sont situés autour des principales zones d'élevage et constituent le premier échelon dans les marchés de bétail.
- Les marchés secondaires ou de regroupement : Ce sont des marchés où sont échangés les animaux élevés dans la zone ou provenant des marchés primaires, en vue d'approvisionner les marchés tertiaires.

Ces marchés de bétail remplissent des conditions spécifiques : une tenue régulière dans des endroits identifiés plus ou moins aménagés, un fonctionnement parfois informel avec une forte densité d'opérateurs et des échanges portant sur des quantités relativement modestes. A l'intérieur de chaque marché subsiste généralement une subdivision en trois sous zones constituant des lieux d'échanges de bovins, de petits ruminants et de denrées alimentaires, y compris des produits spécifiques au domaine pastoral (lait, viande, beurre, gomme arabique, miel…). Ces trois zones d'échanges sont distinctes sur le plan spatial même si celles concernant les petits ruminants et les bovins répondent à des logiques de fonctionnement similaire (*A.Wane, 2005*).

- Les marchés tertiaires ou de grande consommation : Ils sont localisés dans les grands centres urbains. Les négociations s'y font à grande échelle dans le but d'approvisionner la demande des consommateurs des villes. Ils sont le plus souvent situés dans les capitales régionales, Dakar étant le vrai marché terminal de la filière nationale.

Les marchés terminaux ont leur foirail spécialisé et aménagé spécifiquement pour les bovins. A Dakar, les animaux et les commerçants sont présents en permanence dans le foirail, même si les échanges ont plutôt lieu chaque soir. Des vendeurs d'intrants sont aussi présents autour du lieu d'échange (vendeurs de foin, de fanes d'arachide, de concentrés…).

Remarque : Un marché peut être de plusieurs natures (par exemple le marché de Tambacounda peut être à la fois considéré comme un marché secondaire qui rassemble des animaux pour les convoyer à Dakar et comme un marché tertiaire qui approvisionne l'ensemble de la ville de Tambacounda).

Pour la viande :

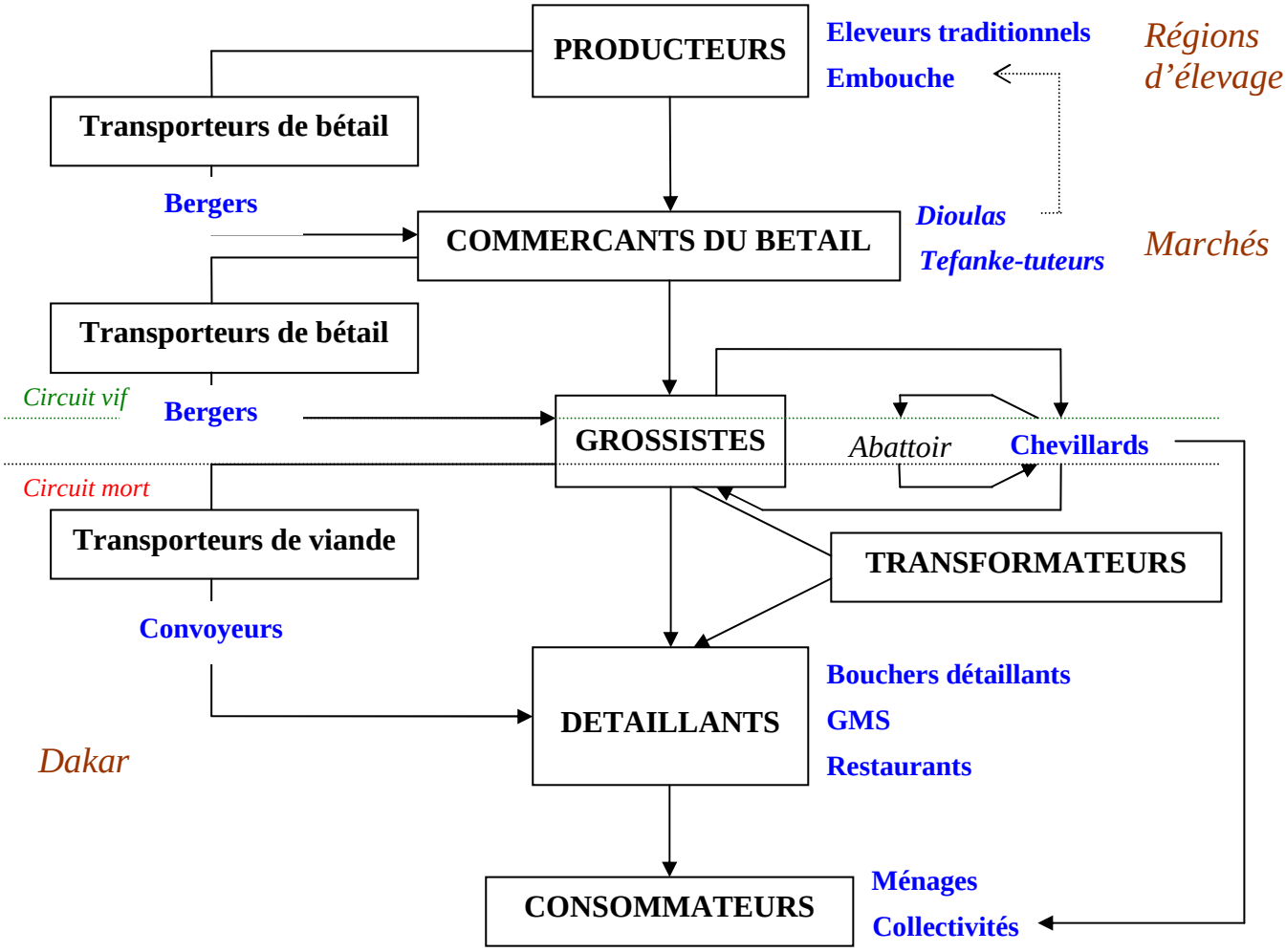
- L'abattoir : C'est le principal lieu de transaction où les chevillards négocient la viande en gros avec les bouchers détaillants et où les consommateurs peuvent acheter la viande directement à la cheville (comme c'est le cas aux abattoirs de Tambacounda et Dakar par exemple).

- Les lieux de distribution finale (marchés, boucheries, restaurants, supermarchés…) : Où les transactions ont directement lieu avec le consommateur.

15. Représentations de l'ensemble de la filière :

151. Graphe général de la filière viande :

Figure 11 : Graphe général de la filière nationale



Source : Enquêtes, 2006

La filière part des zones de production (au niveau des villages) jusqu'à Dakar, principal pôle de consommation et de demande en terme de viande. La production est réalisée par les éleveurs traditionnels et part une partie des commerçants qui embouchent les animaux avant de les revendre sur les marchés.

La filière viande bovine est caractérisée par un nombre très important d'intermédiaires tout au long de la chaîne. Au niveau des marchés primaires et secondaires on retrouve les *Dioulas* et au niveau de Dakar les *Tefankés*, qui assurent le commerce du bétail de l'éleveur jusqu'à Dakar.

A Dakar se sont les chevillards qui assurent le lien entre le circuit vif et le circuit mort, en faisant abattre les animaux au niveau des abattoirs et en les revendant aux bouchers détaillants.

Les bouchers détaillants assurent enfin la distribution à Dakar et en banlieue aux ménages et aux collectivités.

Les transporteurs jouent en outre un rôle important tout au long de la filière.

152. Les flux :

1521. Les quantités :

Les quantités sont à évaluer lorsque c'est possible au niveau :

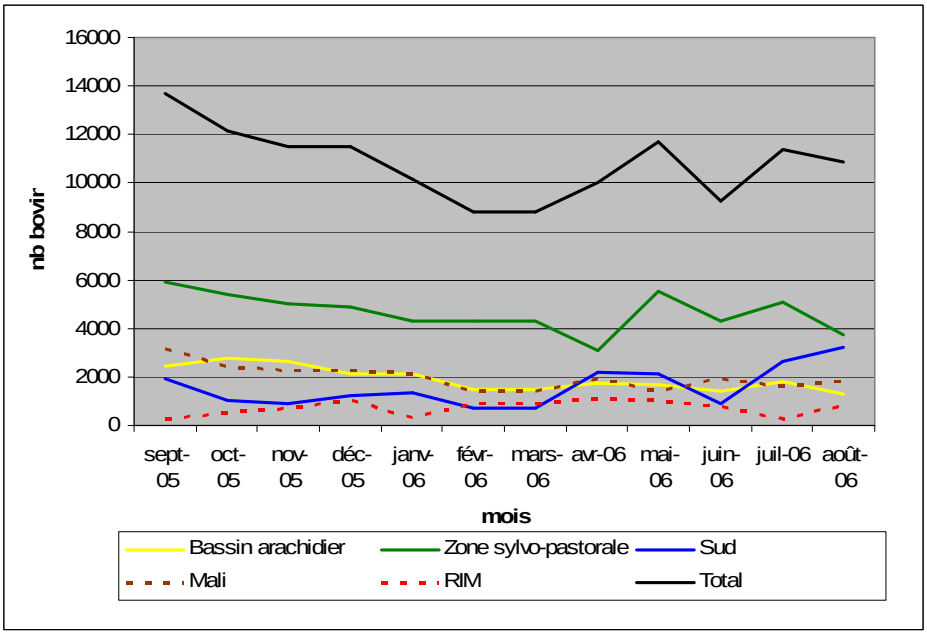
- du nombre de bêtes disponibles (cheptel national, importations)
- du nombre de bêtes échangées (au niveau des marchés)
- du nombre de bêtes abattues (au niveau des abattoirs et estimations)
- du volume de viande consommée et exportée

Le cheptel national bovin du Sénégal s'élève à 3 090 720 têtes en 2005. Les principales zones d'élevage sont le Ferlo nord (St Louis et Louga concentrent 27 % du cheptel national), le Sénégal oriental (Tambacounda, 23 %) et une partie de la Casamance (Kolda, 19 %). 201 100 bovins ont été abattus en 2005 sur l'ensemble du territoire. Dakar représente 41 % des abattages contrôlés. Le reste du cheptel est abattu dans les régions, pour satisfaire la demande des principales grandes villes secondaires du pays.

1522. Les flux :

Au niveau des échanges, l'évaluation des flux de bétail sur pied est très difficile, vu la « porosité » des frontières et le manque de contrôle et de centralisation des données récoltées. En 2003, la DIREL estimait à 100 000 bovins le nombre de têtes provenant des pays voisins. Mais ce chiffre a considérablement augmenté ces dernières années, surtout pour le bétail malien et mauritanien qui, ne pouvant plus approvisionner la Côte d'Ivoire, se tourne vers le Sénégal.

Figure 12 : Provenance du bétail arrivant sur Dakar de septembre 2005 à août 2006

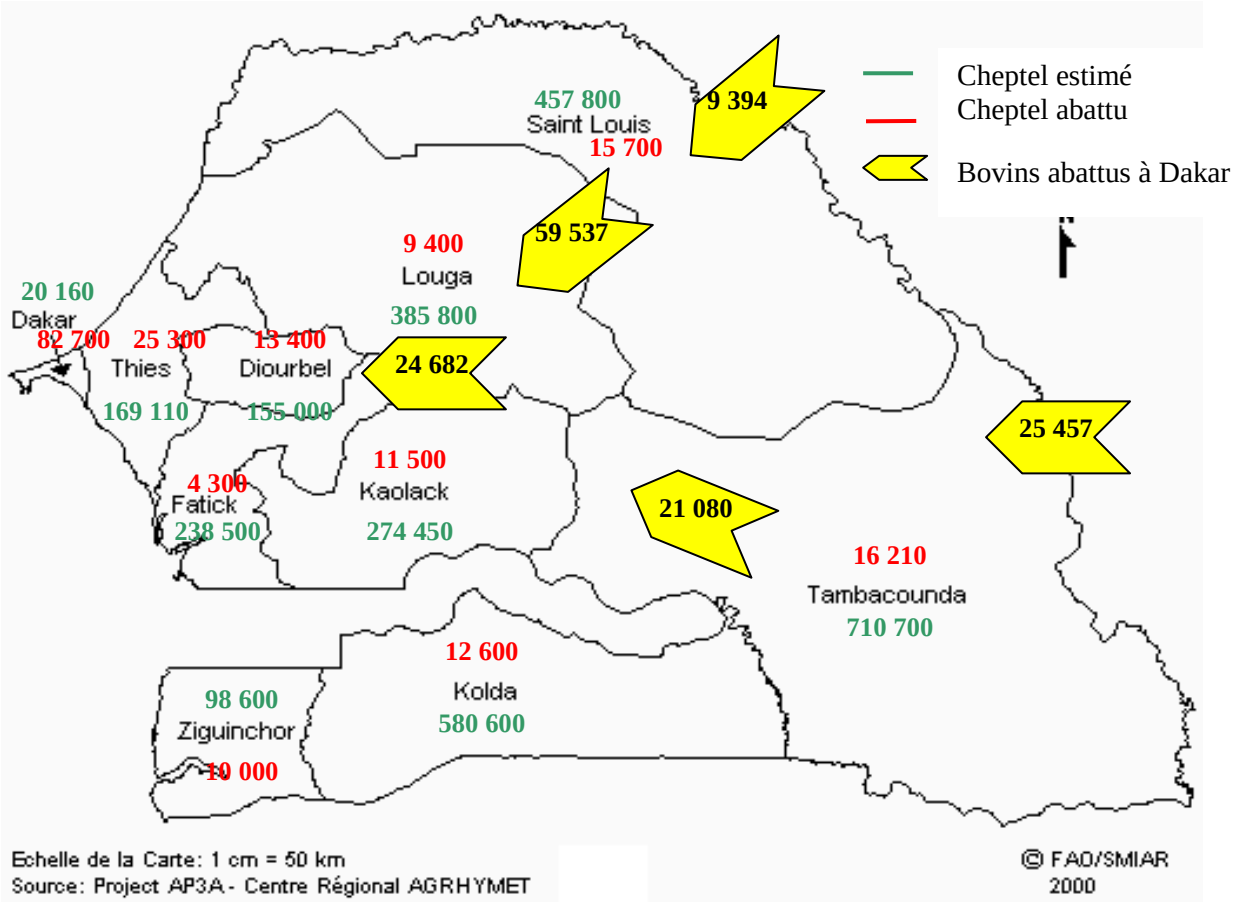


Source : Rapports mensuels de l'IDSV de Pikine (2005, 2006)

Nous pouvons, à travers ce graphique, avoir un aperçu de l'évolution des quantités sur l'année et de la provenance du bétail arrivant sur Dakar. Nous pouvons observer sur cette période que les flux les moins importants se situent entre janvier et juin (saison sèche froide puis période de soudure) pour ne vraiment repartir qu'à partir de juillet-août. Nous avons ici représentées les trois grandes régions d'approvisionnement du Sénégal : la zone sylvo-pastorale, le basin arachidier et la région sud, ainsi que les importations en provenance du Mali et de la Mauritanie.

Le figure ci-dessous regroupe plusieurs informations en terme de cheptel estimé et cheptel abattu dans les différentes régions, ainsi que la provenance des principaux flux de bétail arrivant sur Dakar.

Figure 13 : Cheptel estimé, abattages contrôlés et principaux flux



Source : Rapport annuel de la DIREL (2005)

2. Typologie des acteurs par fonctions :

21. La production (éleveurs, producteurs) :

211. Les rôles socio-économiques de l'élevage bovin pour les populations pastorales :

Le bétail, notamment le cheptel bovin, joue un rôle très particulier pour les populations pastorales, compte tenu des réalités socio-économiques et du mode de gestion des risques adoptés par les familles pastorales. Il constitue tout d'abord une réserve de capital. En plus des petits ruminants qui offrent une réserve de liquidité et que les éleveurs peuvent vendre lorsqu'ils ont besoin d'un peu d'argent, les bovins assurent des fonctions d'épargne et d'assurance indispensables qui pallient au réseau bancaire défaillant et à la faiblesse de la monnaie.

L'élevage bovin répond aussi à des notions de richesse et de prestige et renvoie à des codes sociologiques importants et complexes surtout chez les éleveurs peulhs, des modes d'appropriation et de transmissions particuliers.

212. L'organisation et les performances des systèmes d'élevage :

2121. Caractérisation de l'échantillon d'éleveurs enquêtés :

Les enquêtes ont porté sur une trentaine d'éleveurs répartis sur 4 villages. Les ethnies représentées sont les peulhs (57 %), les soninkhés du village de Tabanding (27 %), les Wolofs (10 %) et les Djarankhés (7 %). L'âge des éleveurs enquêtés va de 22 ans à 71 ans mais l'échantillon est caractérisé par une moyenne d'âge élevée (50 ans). 87 % des éleveurs n'ont pas été scolarisés, hormis à l'école coranique ; et 17 éleveurs ont une ou plusieurs activités secondaire(s). En moyenne, les chefs de famille ont 22 personnes à charge dans leurs foyers. Mais ce chiffre cache de grandes disparités entre les éleveurs qui peuvent avoir de 5 à 80 personnes à charge dans leur famille.

Note : Se référer à l'Annexe 1 pour le détail de l'identification des éleveurs concernés
Se référer à l'Annexe 9 pour les caractéristiques des différentes races

Comme nous l'avons expliqué dans la partie méthodologique, le choix des villages à enquêter s'est basé sur plusieurs critères :

- l'accès du village aux voies de communication, notamment la présence d'une route goudronnée à proximité
- La proximité d'un marché de bétail ou d'un point d'embarquement
- Le type d'éleveur : pasteurs ou agro-pasteurs tirant un certain revenu des cultures

Tableau 7 : Caractéristiques des 4 villages d'éleveurs enquêtés

Villages	Tamba	Goudron	Marché bétail	Point d'embarquement	Types d'éleveurs	Ethnies
Komoty	80 km	80 km	Tamba (80 km)	Goumbayel (35 km)	Pasteurs	Peulhs
Kéniéto	250 km	5 km	pl. marchés (30 km)	Kédougou (5 km)	Pasteurs Agro-pasteurs	Peulhs Djarankhés
Tabanding	35 km	3 km	Kothiary (7 km)	Kothiary (7 km)	Pasteurs	Soninkhés
Kouthiaba	140 km	30 km	Kouthiaba / Payar (30 km)	Koungheul (40 km)	Pasteurs Agro-pasteurs	Peulhs Wolofs

Source : Enquêtes, 2006

Avant propos : Il serait trop ambitieux et risqué de généraliser les résultats de cet échantillon à l'ensemble des systèmes d'exploitations de la région. Ainsi, nous présenterons d'abord les principaux résultats par rapport à l'échelle de chaque village enquêté puis nous croiseront les données récoltées sur l'organisation des systèmes, leurs performances et les relations que les éleveurs entretiennent avec le reste de la filière.

Komoty :

Contexte : Village situé à environ 80 kms de Tamba, sans route goudronnée ni marché à proximité.
Pâturage vert disponible : de mi-juin à octobre.

Nous avons un village traditionnel d'éleveurs peulhs, qui disposent de troupeaux bovins de tailles importantes (63 bovins en moyenne), et peu de petits ruminants en comparaison. Ils possèdent quelques ha de cultures vivrières, sans utilisation aucune d'intrants.

C'est dans ce village que les dépenses en terme de d'alimentation et de santé animale sont les plus importantes. La gestion du troupeau bovin passe par la supplémentation alimentaire pour les animaux les plus faibles, des soins prophylactiques et parfois curatifs. On ne note pas de gestion particulière de la reproduction.

C'est à Komoty aussi que les flux commerciaux sont les plus dynamiques (que ce soit au niveau des bovins ou des petits ruminants), surtout en terme de vente, pour des besoins familiaux, les plus gros éleveurs se déplaçant même jusqu'à Tamba ou Dakar pour vendre leur bétail.

C'est sans aucun doute le village où l'élevage est réellement la préoccupation première des pasteurs, avec un objectif de capitalisation et d'augmentation du cheptel, des dépenses conséquentes réalisées pour préserver la santé des animaux (bien que le taux de mortalité de 15 % reste très élevé) mais aussi un certain dynamisme commercial de la part des éleveurs dans leurs stratégies de vente.

Kéniéto :

Contexte : Village situé à 5 kms de Kédougou et à environ 250 kms de Tamba, avec une route goudronnée et un point d'embarquement à proximité (Kédougou).
Pâturage vert disponible : de début juin à novembre.
Village en deux parties : Kéniéto peulh et Kéniéto Djarankhé
9 éleveurs interrogés

Nous sommes sur un village d'élevage traditionnel, avec des éleveurs possédant en moyenne (avec un écart-type important) de petits cheptels de race *NDama* pure (30 têtes) et petits ruminants ; quelques ha de cultures vivrières. Ce village est caractérisé par les dépenses très importantes que les éleveurs font en matière d'intrants agricoles (engrais et herbicides surtout). Pour les éleveurs Djarankhés, ils cultivent en outre le manioc à des fins commerciales.

C'est dans ce village que les coûts de gestion des troupeaux sont les plus faibles : Pour l'abreuvement, les animaux disposent en saison sèche du fleuve, aucune supplémentation alimentaire n'est opérée et les dépenses en santé animale sont minimes. Pourtant, c'est à Kéniéto que les taux de mortalité sont les plus faibles (9 % en moyenne), ce qui s'explique par la rusticité de la race *NDama*, une longue période de saison des pluies et un pâturage consistant de bonne qualité. Une autre particularité est la gestion commune des troupeaux bovins des éleveurs de Kéniéto Djarankhé.

Les éleveurs de Kénétio sont enfin les moins dynamiques en terme de flux commerciaux : Des flux pratiquement nuls au niveau des petits ruminants. Aucun achat de bovins n'a été effectué par les éleveurs interrogés et ils vendent pour causes diverses très peu d'animaux, surtout aux bouchers de la région.

Tabanding :

Contexte : Village situé à 7 kms de Kothiary et à environ 35 kms de Tamba, avec une route goudronnée et un marché à proximité (Kothiary).
Pâturage vert disponible : de mi-juin à octobre
8 éleveurs interrogés

Tabanding est un village d'éleveurs Soninkhés, qui disposent de cheptels bovins assez réduits (32 bêtes en moyenne) ainsi que quelques petits ruminants. La disponibilité en terre leur permet d'exploiter des surfaces assez importantes, en général sans utilisation d'intrants, de cultures vivrières dont certains tirent un revenu des excédents d'arachide.

Les éleveurs de Tabanding ont des dépenses en terme de gestion des troupeaux assez conséquentes, en particulier pour la supplémentation alimentaire des animaux les plus faibles. Le taux de mortalité est cependant assez élevé (14 %).

On observe aussi dans ce village peu de flux commerciaux, aucun achat de bovin enregistré et peu de ventes, motivées par des causes diverses et destinées surtout au boucher du village. Les achats de petits ruminants sont minimes et les ventes sont nulles.

La principale caractéristique de ce village de Soninkhé est leur vocation à l'immigration. Pourtant, malgré les ressources financières extérieures très importantes dont ils disposent de leurs parents immigrés (1 450 000 francs CFA par an en moyenne / éleveur) aucune rétribution ne semble réellement faite pour l'élevage, qui ne semble pas être la préoccupation première de ces éleveurs.

Kouthiaba :

Contexte : Village situé à 30 kms de Koumpentoum et environ 140 kms de Tamba, route goudronnée
éloignée (30 kms), marchés à proximité (Kouthiaba et Payar à 30 kms).
Pâturage vert disponible : fin juin à octobre
5 éleveurs interrogés

Kouthiaba est un village d'agro-pasteurs qui possèdent des troupeaux de bovins (44 têtes en moyenne) et de petits ruminants (26 ovins et 14 caprins en moyenne) assez importants. La particularité de Kouthiaba est la présence de Peulhs et Wolofs (immigrés provenant du bassin arachidier) au sein d'un même village et de grandes surfaces de terres (25 ha en moyenne) héritées des marabouts mourides avec une exploitation à vocation souvent commerciale. Ainsi, les agro-pasteurs Wolofs retirent tous des revenus conséquents de mil et d'arachide. Par contre les éleveurs peulhs interrogés ne cultivent que pour l'auto-consommation.

Une attention particulière est portée à la gestion des troupeaux : C'est le seul village où l'on trouve des éleveurs avec une stratégie d'alimentation du bétail (au niveau des animaux choisis) et une attention particulière est portée à la santé animale. Ceci a sûrement été impulser par la proximité, le travail et les relations entre les éleveurs et les agents des services de l'élevage, c'est en outre le seul village enquêté qui a aussi bénéficié d'une campagne d'insémination artificielle (qui a malheureusement échouée pour tous les éleveurs interrogés).

Au niveau du commerce des bovins, les éleveurs n'achètent pratiquement pas et s'ils vendent des animaux c'est en quantité limitée et en cas de besoins familiaux. Par contre, ils se déplacent au niveau des *Loumos* et des grands marchés comme Tambacounda et Kaolack.

Note : Se référer aux Annexes 2 à 5 pour le détail des chiffres au niveau des cheptels, des flux et des ventes.

2122. Organisation générale des systèmes d'élevage :

Les systèmes présents dans la région de Tambacounda ainsi que ceux de notre échantillon sont proches des systèmes pastoraux (pour les quatre villages) et agropastoraux (une partie des éleveurs de Kouthiaba et Kéniéto).

Au niveau des systèmes pastoraux (bien représentés par le village de Komoty), les animaux sont utilisés pour leur aptitude à valoriser les ressources herbagères et arbustives des zones non cultivées et les troupeaux se déplacent au fil de l'année suivant la disponibilité en pâture. Les races présentes dans le sud de la région de Tambacounda (Kéniéto) sont des taurins *NDama*, caractérisés par leur trypanotolérance, et plus on remonte au nord plus on retrouve des animaux croisés avec les zébus *Gobras*, les *Djakore*. La production laitière et les cultures vivrières (mil, mais, sorgho, arachide…) sont uniquement destinées à l'autoconsommation. Les troupeaux peuvent atteindre des tailles très importantes (121 têtes pour l'éleveur le plus important de Komoty) ; le bétail constitue une réserve de richesse constituée progressivement et utilisée en cas de coup dur ou pour faire fasse à de grosses dépenses (mariage, études des enfants, achat d'un bien d'équipement domestique ou professionnel…).

Certains systèmes présents sur Kouthiaba et Kéniéto Djarankhé se rapprochent plus des systèmes paysans ou agropastoraux et combinent l'agriculture et l'élevage pour

l'autoconsommation et pour la vente. les cultures sont donc à a fois vivrières et commerciales (mil, arachide, manioc). L'élevage fournit du fumier, de la traction ainsi qu'une réserve de capital. La production laitière est autoconsommée et permet aussi de rétribuer le gardiennage du troupeau.

Pour l'ensemble de ces systèmes d'élevage, la production de viande bovine n'est qu'un sous-produit des activités précédentes et celle des petits ruminants et des volailles est utilisée pour l'autoconsommation et les occasions festives.

Les éleveurs utilisent des ressources collectives, ce qui pose de nombreux problèmes par rapport à la gestion des parcours, des conflits entre les agriculteurs et les éleveurs (à cause de la divagation des animaux) et entre les éleveurs transhumants et sédentaires, notamment pour l'accès à l'eau, les problèmes de contamination sanitaire entre les troupeaux et le vol de bétail.

La plupart des éleveurs qui ne possèdent pas assez de main d'œuvre familiale font appel à l'extérieur pour les travaux des champs ou le gardiennage du troupeau (57 % des exploitations). Les cultivateurs sont rémunérés de façon monétaire alors que la plupart du temps, les bergers sont soit rémunérés, soit logés et nourris et peuvent posséder le produit de la traite une fois par semaine.

Toutes les exploitations possèdent du matériel pour les cultures (charrue, houe, semoir, charrette…) et la plupart des éleveurs ont des animaux de trait (bœufs, chevaux et ânes). Le matériel peut être gardé très longtemps sur l'exploitation et remplacé souvent qu'en cas d'extrême nécessité. L'utilisation d'intrants varie suivant les villages et le type d'éleveur.

Plus de la moitié des éleveurs (57 % de notre échantillon) ont des activités extra-agricoles (commerce, activités religieuses, métiers manuels) qui rapportent un peu d'argent, peu d'entre eux bénéficient d'un crédit. Les principaux revenus extérieurs conséquents sont ceux apportés par les membres de la famille ayant immigrés en Europe si elle en possède.

2123. Principales performances :

La gestion des troupeaux explique les faibles performances enregistrées sur les exploitations.

Tout d'abord, seulement 10 % des éleveurs que nous avons interrogé ont une véritable stratégie de complémentation alimentaire. Pour les autres, soit les bovins ne se nourrissent que des ressources herbagères disponibles lors du pâturage (40 % des exploitations), soit les éleveurs supplémentent la ration qu'en cas d'extrême nécessité, pour les animaux les plus faibles voire presque déjà mourants.

De plus, il n'y a pratiquement aucune action exercée sur le contrôle de la reproduction, exception faite du choix des géniteurs dans le troupeau. Les critères de sélection font l'objet de connaissances empiriques, d'un savoir que seuls certains éleveurs détiennent et il est difficile d'obtenir des réponses à cette question. La conformation (ossature, silhouette allongée, cou épais), la robustesse, la robe et l'aptitude à produire une descendance performante semblent les principaux critères retenus pour les mâles. Pour les femelles, les éleveurs évoquent surtout l'âge au premier vêlage, l'intervalle entre deux vêlages (IVV), la capacité laitière et la production de veaux robustes.

Les taureaux séjournent en permanence dans le troupeau durant toute l'année. Seront parfois castrés les mâles non retenus pour être géniteurs et destinés à la traction. L'utilisation de l'Insémination Artificielle (IA) dépend des zones et des campagnes nationales.

Pour le village de Kouthiaba, le programme d'IA a entièrement échoué à cause du mauvais suivi des femelles inséminées et du manque de formation des éleveurs.

Les animaux peuvent rester très longtemps sur les exploitations. Ainsi, 60 % des éleveurs interrogés gardent les femelles au-delà de 15 ans dans le troupeau.

Au niveau de la couverture sanitaire, le Sénégal est plutôt performant et les éleveurs portent attention à la vaccination du bétail. Mais les soins curatifs ne sont souvent apportés qu'en cas d' urgence, la plupart du temps trop tard.

Le peu de maîtrise de l'alimentation, combiné par le manque de soins et le parasitisme important en saison des pluies provoque des taux de mortalité très important (en moyenne de 15 % pour notre échantillon), variable selon les villages (de 9 à 28 %, suivant la durée de la saison sèche, l'accès aux ressources en pâturage et en eau, le contact avec le bétail extérieur, la race…).

Les performances de reproduction des femelles sont aussi faibles : l'IVV moyen estimé par les éleveurs est de presque 2 ans et l'âge au premier vêlage de plus de 4 ans.

Les taux de commercialisation sont très faibles, 5 % pour les femelles et 14 % pour les mâles. Les ventes peuvent concerner tous types d'animaux, durant toute l'année, en réponse le plus souvent à des besoins familiaux et la satisfaction de ressources financières anticipées.

2124. Les relations avec l'aval de la filière :

Les éleveurs vont rentrer en relation avec l'aval de la filière lorsqu'ils voudront vendre leur bétail. Ils ont alors plusieurs choix :

- Celui d'attendre que le commerçant de bétail vienne au niveau du village pour la négociation du prix de vente et la cession de l'animal.
- Celui de se déplacer lui-même avec l'animal au niveau des marchés pour négocier la transaction sur place avec les professionnels du bétail.

Il est intéressant de voir que près de 70 % des éleveurs des quatre villages enquêtés sont déjà partis ou partent toujours vendre leurs animaux à l'extérieur. Ce phénomène dément plusieurs théories qui voudraient faire des éleveurs, des « acteurs passifs et contemplatifs », dépourvus de volonté commerciale. 33 % des éleveurs sont même déjà allé au moins une fois jusqu'à Dakar pour écouler leur bétail (surtout les éleveurs de Komoty qui ont des troupeaux de taille importante). Ces stratégies répondent à une volonté d'optimisation du prix : plus ils vendront leurs animaux en bout de chaîne, plus le bénéfice sera élevé, à condition d'avoir assez d'animaux et de bonne qualité pour optimiser les coûts de transport et d'entretien.

Les conditions de réussite à cette entreprise ne sont tout de même pas faciles. Comme nous le détaillerons plus loin, les éleveurs qui veulent prendre en main la vente de leurs animaux se heurtent, au niveau des marchés de bétail, à une série d'acteurs qui détiennent toutes les informations sur le circuit marchant et se constituent en maillons indispensables par lesquels passer pour arriver à vendre un animal.

Ainsi, les relations entre les éleveurs et l'aval de la filière sont assez tendues. Les commerçants de bétail sont ainsi plutôt vus négativement par les éleveurs, comme nous le verront par la suite.

213. Les possibilités d'optimisation de ces systèmes :

Bien que peu productifs, les systèmes d'élevage que nous avons enquêté dans la région de Tambacounda possèdent de nombreux atouts, notamment :

- un coût minime de l'alimentation sur parcours de ressources à base d'énergie renouvelable
- une valorisation des ressources de zones défavorables pour les cultures
- la rusticité des races exploitées qui sont bien adaptées aux conditions difficiles de la zone.

Mais il reste de nombreux points à améliorer pour une optimisation de ces systèmes, notamment en terme de maîtrise de l'alimentation et d'anticipation des problèmes liés à la période de soudure, moment le plus critique pour les éleveurs et leur famille ainsi que pour le bétail.

La fonction socio-économique que remplie le bétail bovin rend en outre difficile l'augmentation de la production de viande puisque beaucoup d'animaux improductifs sont conservés dans le troupeau pour assurer une certaine garantie face aux risques multiples qui peuvent survenir dans la vie d'un éleveur. Par rapport à cela, les systèmes agro-pastoraux possèdent des perspectives d'amélioration, notamment par l'organisation de la distribution d'intrants et de la distribution des produits. De plus, l'activité d'embouche qui peut être réalisé sur une petite partie du troupeau peut permettre à la fois de garder intact le troupeau de base et d'assurer une rentrée d'argent grâce à la commercialisation des animaux. Toutefois, c'est un système qui nécessite une certaine organisation et des moyens conséquents, et peu d'éleveurs osent ainsi se lancer dans cette pratique

22. Le commerce de bétail (*Dioulas, Tefankes, Tuteurs*) :

221. Ses particularités :

La filière viande est caractérisée par la multiplicité de ces acteurs, notamment pour le secteur du commerce du bétail qui se définit par :

- Le nombre important des acteurs présents sur les marchés
- Des rôles et des fonctions entre les acteurs non définis de manière formelle
- Des liens culturels et sociaux complexes que les commerçants entretiennent avec les autres acteurs en amont et en aval de la filière
- L'absence de chiffres permettant de bien évaluer les flux
- Un système basé sur l'opacité des prix d'échange du bétail
- Des transactions à vue, basées sur un système de marchandage
- L'absence de véritables groupements de professionnels
- Le maillon le plus dur de la filière que tous les autres acteurs doivent solliciter pour accéder à la vente ou l'achat d'un animal

222. Organisation des commerçants de bétail :

2221. Caractérisation de l'échantillon de commerçants enquêtés :

Les études bibliographiques et les enquêtes ont eu pour but de décrypter l'ensemble des professionnels du bétail et de leurs rôles. 28 commerçants ont été interrogés lors des enquêtes. 89 % sont Peulhs, 7 % Toucouleurs et 4 % Wolofs. Près de 90 % d'entre eux ne

sont allés qu'à l'école coranique et 64 % ont une autre activité, en particulier agricole ou d'élevage (pour 72 % d'entre eux). 46 % des commerçants interrogés vendent à la fois des bovins et des petits ruminants, 39 % sont spécialisés dans les bovins et 14 % vendent surtout des bovins et parfois des petits ruminants quand l'occasion se présente (surtout lors de la *Tabaski*).

Note : Se reporter aux Annexes 6 et 7 pour le détail de la typologie des différents intermédiaires interrogés

Notre échantillon est constitué de commerçants des principaux marchés de bétail de la région de Tambacounda. Des interview informelles ont aussi été réalisées au foirail de Dakar :

Payar (pour l'axe nord) : C'est le plus gros marché de la région nord de Tambacounda où les animaux arrivent à pied de la région de Kouthiaba, du Ferlo et même du Mali. Il est situé dans une zone de transhumance et l'on retrouve différents types génétiques de bovins, en particulier beaucoup de zébus maures et maliens.
7 commerçants interrogés

Kothiary (pour l'axe nord est) : C'est un petit marché, situé à une trentaine de kms de Tambacounda, approvisionné principalement par les bovins des éleveurs de la zone. C'est un point de ravitaillement des commerçants de Tambacounda.
5 commerçants interrogés

Thiokoye (pour l'axe sud) : C'est le plus gros marché de la région sud de Tambacounda où les animaux arrivent à pied du sud du pays et de la Guinée. C'est le marché où l'on retrouve essentiellement des *NDama* pure race.
3 commerçants interrogés

Kédougou (pour l'axe sud) : C'est un point d'embarquement ou les commerçants de bétail acheminent directement par camion les animaux pour Dakar.
3 commerçants interrogés

St Malème (pour l'axe ouest) : C'est un marché de taille moyenne, situé à une trentaine de kms de Tambacounda. On y retrouve des animaux venant de plusieurs régions et de différents types. Une fois vendus les animaux peuvent convoyer directement sur Dakar ou être revendus sur Tambacounda.
4 commerçants interrogés

Tambacounda : Tambacounda est à la fois un marché secondaire où les meilleurs animaux sont négociés dans le but d'être acheminés sur Dakar, et un marché terminal où une partie des animaux est abattue quotidiennement pour satisfaire la ville en viande. On retrouve tous les types de bovins sur le marché, de la *NDama* pure aux zébus maliens et mauritaniens acheminés par les gros commerçants de Tambacounda.
6 commerçants interrogés

Dakar : Dakar est le marché terminal principal du Sénégal. On retrouve l'ensemble du bétail qui a transité antérieurement part les marchés des régions ainsi que le bétail convoyé directement des lieux de production. On retrouve tous les types d'animaux, des zébus provenant de la Mauritanie, du mali et du Burkina Faso, des zébus *Gobras*, des animaux croisés et des *NDama*. Les proportions varient au cours de l'année suivant les saisons et l'offre disponible. C'est au foirail de Dakar que l'on trouve tous les types de professionnels.

2222. Les différents types de commerçants et leurs rôles :

Les *Dioulas* dans les régions et les *Tefankes* à Dakar sont les véritables commerçants de bétail. Ils partent acheter les animaux en amont de la filière pour le revendre plus en aval. Leur revenu se constitue du produit de la vente de l'animal, minoré de son prix d'achat et des différentes charges liées au transport et à l'entretien de l'animal et des frais d'intermédiation éventuels lors des transactions.

On peut établir la typologie des différents commerçants par rapport à leur localisation (leur positionnement dans la filière) et leur fond de roulement (qui conditionne leur activité).

Les *Dioulas* des villages :

Ils constituent le premier maillon de la longue chaîne d'intermédiaires. Leur base est leur village. Souvent ils sont eux-même éleveurs et agriculteurs.

De manière générale, Ils disposent d'un petit fond de roulement (entre 50 000 et 300 000 francs CFA) qui leur permet d'acheter les animaux au niveau des villages directement aux éleveurs (voir au niveau des *Loumos*) pour les acheminer dans les *Loumos* les plus proches (quelques kms), voir jusqu'à Tambacounda ou Dakar s'ils ont un nombre conséquent d'animaux et si les *Loumos* disposent de points d'embarquement. Certains peuvent même rester au niveau de leur village, capitaliser un petit cheptel (issu des achats des villages alentours) et le revendre à un autre *Dioula*.
Leur activité est réduite au commerce de 5 à 25 bovins par mois environ.
C'est le cas en particulier des *Dioulas* retrouvés sur les marchés de Kothiary ou St Malème.

Pour les zones d'élevage plus excentrées des axes routiers on peut retrouver un deuxième maillon qui se compose des *Dioulas* de brousse qui disposent de fonds de roulement plus conséquents (de 500 000 à plusieurs millions de CFA) et qui achètent leurs animaux au niveau des villages (aux éleveurs ou aux *Dioulas* du premier maillon) ou du marché où s'effectuent leurs principales ventes. Ils peuvent parcourir de nombreux kms tout en s'approvisionnant, avant de vendre leurs animaux au niveau d'un *loumo*, ou souvent d'autres grands marchés (Tambacounda, Kaolack, Banjoul) et Dakar.
Leur volume d'activité peut varier de 15 à 45 bêtes vendues par mois.
C'est le cas des *Dioulas* retrouvés sur les marchés de Thiokoye et Payar nottament.

Les *Dioulas* des marchés :

Le deuxième maillon des *Dioulas* se retrouve au niveau des marchés ou points d'embarquement de taille assez importante.

Il y a d'abord les commerçants qui, ne disposant que d'une ressource financière réduite (de 300 000 à 1 000 000 de CFA), vont s'approvisionner dans les villages ou les *Loumos* les plus proches et ne revendre qu'au niveau de leur marché de base.

Ensuite, il y a les *Dioulas* qui disposent de beaucoup de moyens (de 1 000 000 à 20 000 000 de CFA) et partent acheter le bétail à tous les niveaux voire même au Mali ou en Mauritanie pour le revendre principalement au niveau de leur marché de base et à Dakar.

Remarque : Pour les *Dioulas* de Tambacounda, Tambacounda étant à la fois un marché secondaire et terminal, ils préfèrent écouler le bétail local (de moins bonne qualité) au niveau de la ville et les zébus maliens, *Gobras* et les animaux embouchés au niveau de Dakar.

On retrouve ces types de *Dioulas* au niveau de St Malème, Kédougou et Tamba.

Les *Tefankes* :

Ce sont les commerçants du marché de Dakar proprement dit. Les *Tefankes* de sortent pas de Dakar. Ils achètent puis revendent leurs animaux à l'intérieur du foirail. Ce sont eux qui détiennent toutes les informations au niveau du marché et des différents professionnels qui y sont localisés.

Les *Tefanke-Tuteurs* (ou *NDiantigui*):

Ce sont les garants et les revendeurs des animaux provenant de la brousse.

Ils remplissent plusieurs fonctions :

- une bonne connaissance du marché et des prix
- une bonne connaissance des différents acteurs sur le marché, notamment des « bons ou mauvais payeurs »
- une garantie pour la personne qui va leur acheter le bétail (notamment par rapport aux animaux volés)
- la responsabilité du troupeau
- le gîte et le couvert pour le *Dioula* qui vient avec ses bêtes.
- les services d'intermédiation

Le rôle du *Tuteur* est très important. Au niveau de Dakar, les tuteurs sont uniquement des *Tefanke*. Ils sont rémunérés par l'aval. C'est donc celui qui va racheter les animaux qui se doit de donner autour de 2 500 à 3 000 francs CFA / bête vendue au tuteur. L'acteur en amont n'est redevable de rien, il donne à son tuteur ce qu'il veut pour ses services.

Remarque : Au niveau des marchés de brousse, les *Tuteurs* sont en général des *Dioulas* basés dans les marchés, qui ont une bonne connaissance des prix et des autres professionnels. Ce sont les éleveurs vendant leurs animaux sur les marchés ou les *Dioulas* des villages, des petits *Loumos* ou de la Mauritanie et du Mali qui vont le plus souvent faire appel aux *Tuteurs*. En général ils ont leur *Tuteur* attribué.
A Tambacounda, les professionnels du bétail de la viande se sont mis d'accord sur le fait de ne pas faire supporter les charges d'intermédiation aux bouchers. C'est donc l'éleveur qui supporte les frais du tuteur qui s'élèvent en moyenne à 1 000 francs CFA / bête vendue.

Les courtiers :

Ce sont les rabatteurs ou encore appelés *Coxeurs*. Ils sont présents à l'entrée du marché. Ils sont là pour appâter les clients et les rabattre au niveau des *Tefankes*. Ils peuvent ensuite les aider lors de la négociation du prix et même proposer des services d'abattage et de dépeçage.
Les clients sont libres de donner ce qu'ils veulent, en général autour de 2 000 à 5 000 francs CFA par animal vendu et jusqu'à 15 000 francs CFA pour les services d'abattage et de dépeçage. Le *Tefanke* en retour n'est exigible de rien mais peut donner par exemple 1 000 francs CFA au *Coxeur* s'il est satisfait de la vente.
N'importe quelle personne peut rabattre.

2223. Les autres intermédiaires :

Au niveau des régions et de Dakar, aux commerçants et courtiers s'ajoutent :

Les bergers :

Ils sont engagés par le les commerçants de bétail. Ils sont chargés de convoyer les animaux sur pied, d'un point de vente à l'autre et de garder le troupeau au fur et à mesure qu'il se constitue. Ils sont payés en fonction du trajet (par exemple : Kothiary-Tamba : 2 000 francs CFA / tête) et de la durée du gardiennage.
A Tambacounda, des bergers sont aussi en permanence au niveau du foirail pour garder les animaux la nuit et les emmener au pâturage.

Les convoyeurs :

Ils sont chargés de convoyer les animaux en camion, des marchés primaires ou secondaires vers Dakar le plus souvent. Parfois ils sont accompagnés par le propriétaire des animaux. Le plus souvent les camions ne sont pas destinés qu'au transport du bétail mais peuvent repartir avec d'autres vivres.
Ils sont payés en fonction de la distance (par exemple : Kothiary-Tamba en voiture : 3 500 francs CFA / tête, Tamba-Dakar avec un camion d'une trentaine de bête : 150 000 à 175 000 francs CFA / convoi, Mali-Tamba avec un camion d'une trentaine de bêtes : 250 000 à 300 000 francs CFA / convoi).

Les « aides » :

Au niveau des marchés, des aides sont aussi là pour charger les animaux lors d'un convoi, les amener à l'abattoir…Ils sont payés en fonction de l'agressivité des animaux, du nombre de bêtes (en général pour un embarquement en camion, le coût est de 7 000 à 15 000 francs CFA, soit 200 à 500 CFA / animal).

On pourrait multiplier ainsi les exemples d'acteurs qui vivent de la filière viande bovine (les vendeurs d'intrants…) mais nous avons cité les principaux.

2224. Le déroulement des échanges :

22241. Le fonctionnement des foirails :

Pour fonctionner, les emplacements de transaction doivent collecter des taxes et bien qu'informelles, certaines règles varient selon les endroits :

Au niveau des *Loumos :*

Les *Loumos* ne possèdent pas de foirail mais ont normalement un point d'embarquement. Pour convoyer leurs animaux, les commerçants doivent se munir d'un laissez-passer. Pour l'obtenir il leur suffit de présenter une carte d'identité (avec leur n° de propriétaire) et satisfaire à l'inspection sanitaire des animaux par l'agent des services vétérinaires présent.
A Thiokoye par exemple, le prix d'un laissez-passer est de 1 000 francs CFA / convoi

Au niveau de Tambacounda :

Les différents frais au niveau du foirail sont bien établis. Chaque jour les bergers amènent les animaux du foirail au pâturage. Les commerçants peuvent aussi acheter de la graine de coton pour complémenter l'alimentation. Le foirail dispose d'un point d'embarquement : en saison sèche il n'y a que rarement des convois, mais en saison des pluies jusqu'à 3 camions / jour partent pour Dakar (soit 30-35 têtes / camions).

Différents frais : Bergers : 500 francs CFA / animal sorti
Eau : 25 francs CFA / tête / jour
Gardiennage : 200 francs CFA / tête / jour

Frais d'intermédiation : 1 000 francs CFA payés par l'amont (rien n'est payé par les bouchers)

Au niveau de Dakar :

Le foirail de Dakar concentre tous les types d'acteurs du commerce du bétail. Les troupeaux arrivent de tout le pays et même des pays voisins et peuvent rester plusieurs jours voir plusieurs semaines, ainsi que les professionnels les accompagnant. Tous les frais liés à l'alimentation, l'abreuvement et le gardiennage des animaux sont bien identifiés :

Différents frais : Taxe mairie : 200 francs CFA / animal qui rentre (payée par le *Dioula* qui amène les animaux, versé à l'Etat)
Plus taxes d'emplacement des restaurants, boutiques, marchants…du foirail

Pâturage : 350 francs CFA / animal / durée de l'opération (versé aux bergers)
Nourriture sur place (pour les animaux dangereux , *NDama*, animaux bien engraissés) : dépend du type de nourriture (payée au commerçants d'intrants)
Eau : 50 francs CFA / animal / jour (versé à la société d'eau)
Gardiennage (chaque propriétaire a son gardien) : 350 francs CFA / animal / durée de l'opération (payé au gardien)

Transport foirail – abattoir : 1 200 francs CFA / tête (camion)
1 000 francs / tête (berger)

Frais d'intermédiation : 2 500 à 3 000 francs CFA payés par l'aval (rien n'est exigé en amont)

Remarque : Les *NDamas* sont considérées comme dangereuses, elles sont donc toujours attachées et restent en permanence dans le foirail. Les frais d'alimentation et d'embarquement en sont ainsi plus élevés.

22242. Les transactions :

Les commerçants sont présents sur tous les marchés où est échangé le bétail. Les prix d'achat et de revente des animaux sur pied sont fixés à l'estime sans utilisation de critères objectifs, selon des paramètres, comme nous le verrons dans la partie analyse économique de la filière, liés à l'animal lui même mais aussi à l'état du marché à l'instant t.

Si leur capacité financière le permet, les commerçants vont acheter les animaux au comptant (25 % des commerçants interrogés payent toujours comptant) mais le plus souvent, l'achat se fait à crédit, en général sur une partie du prix fixé, que l'intermédiaire rembourse selon l'accord qu'il a passé avec l'éleveur ou le *Dioula* ; en général quand il a reçu le produit de la vente. Pour la vente, 96 % des commerçants de notre échantillon reçoivent le produit de leur vente soit comptant soit par paiement différé. En général, ce sont plutôt les bouchers qui prennent systématiquement les animaux à crédit. Les ventes au comptant concernent plutôt les cessions d'animaux à d'autres intermédiaires ou les animaux de petits formats (*NDama*), les zébus étant en général toujours vendus à crédit.

Les commerçants peuvent aussi eux-même accorder des crédits aux éleveurs. En général ceux-ci ont besoin d'argent lors de la période de soudure. Mais ils n'ont alors que des animaux maigres à offrir aux commerçants. Si l'éleveur veut vendre en juin par exemple, le commerçant peut décider d'un prix sur l'animal maigre, avancer l'argent à l'éleveur mais ne récupérer l'animal qu'en août ou septembre lorsque celui-ci aura gagner en embonpoint (et ainsi empocher une large plus-value lors de sa vente sur un marché).

Il n'y a pas de règles concernant l'usage du crédit. Celui-ci est géré entre les différentes parties qui s'entendent de façon tout à fait informelle par rapport aux conditions de remboursement…Ce système est basé uniquement sur la confiance qui repose sur la connaissance et les différents liens que les professionnels du bétail entretiennent entre eux.

223. L'importance socio-économique des commerçants au sein de la filière :

Les différents commerçants de bétail ont une importance socio-économique centrale au sein de la filière puisqu'ils contribuent à assurer les liens entre les différents acteurs (notamment entre les pasteurs et entre les professionnels de la viande) et fluidifier les échanges de bétail.

En outre, par le contrôle des marchés, ils se sont constitués en maillon indispensable par lequel passer pour vendre du bétail. Les éleveurs, n'ayant qu'un accès limité aux informations concernant les marchés (en particulier au niveau de l'offre et de la demande et donc des prix), doivent donc passer par des acteurs qui maîtrisent les cours et qui offrent une sécurité qu'en au paiement de leurs animaux dans de bonnes conditions.

Enfin, la présence de ces intermédiaires et notamment des *Tuteurs* s'explique par l'extrême mobilité des éleveurs qui, de ce fait, ne sont pas en mesure de fournir des garanties suffisantes sur leurs qualités de propriétaires des animaux. Pour contourner ce biais pouvant freiner les échanges, les *Tuteurs* endossent cette responsabilité en valorisant leur connaissance des rouages des marchés et des acteurs qui y interviennent. Ils fournissent ce gage lors de leur intermédiation et sécurisent ainsi les conditions de vente et d'après-vente (*A.Wane, 2005*).

Les commerçants qui endossent le rôle de *Tuteur* sont des personnes qui connaissent bien le marché mais aussi qui sont reconnus par l'ensemble des professionnels. Sur le marché de Dakar, plusieurs Tuteurs expliquent leur importance « Certains chevillards ne veulent pas acheter à n'importe qui, moi ils me connaissent, si il y a un problème lors de la transaction, c'est moi le responsable » (Omar Sow). « Nous connaissons tout le monde ici, tout ce qui peut être source de problèmes » (Semba BARI).

224. Leurs relations avec les autres acteurs :

Sur les marchés de bétail interviennent de nombreux acteurs parmi lesquels l'Etat (qui fournit l'espace, collecte les taxes…), les différents intermédiaires ou professionnels du bétail (*Dioulas*, *Tefanke*, *Tuteurs*, Courtiers), les professionnels de la viande (Chevillards, Bouchers) et les éleveurs.

A première vue, les échanges se font d'acteur à acteur, en fonction de la qualité de l'offre offerte par l'amont et le type de demande de l'aval. En réalité, ces échanges se font aussi grâce à des liens étroits et complexes que les acteurs entretiennent entre eux. Ainsi par exemple, la fonction de *Tuteur* est exercée par des *Dioulas* ou des *Tefanke* entretenant des liens claniques avec les éleveurs et qui légitime ainsi le fait de se porter garant auprès des commerçants ou des bouchers à qui ils vont vendre le bétail (*A. Wane, 2005*).

Par contre, il n'y a apparemment pas de relation de dépendance (hormis pour des causes financières) entre les différents acteurs. Même au niveau des *Tuteurs,* les *Dioulas* ou les éleveurs peuvent changer d'interlocuteur si les conditions d'échange n'ont pas été bonnes, ou avoir plusieurs *Tuteurs* sur un même marché (en particulier pour les *Dioulas* importants). Mais cette relation reste en général la plus privilégiée et la plus fidèle que nous avons pu observer entre les différents professionnels du bétail.

Les commerçants de bétail sont vus par les autres acteurs comme « la bête noire » de la filière. En interrogeant les éleveurs, nous avons pu voir que les avis étaient partagés. Les professionnels de bétail sont vus d'abord comme « indispensables », effectuant « un rôle de banquier », offrant « la possibilité d'avoir de la liquidité » en période de crise, et le fait de ne « pas avoir besoin de se déplacer » pour les ventes de bétail. Mais les éleveurs évoquent aussi le fait que les intermédiaires « recherchent toujours les prix les plus bas », « profitent des éleveurs qui sont dans le besoin », « sont toujours gagnants » et souvent qu' ils ont du faire face à leurs « mauvais coups » (par rapport au remboursement des crédits…) et à « la corruption » de ces derniers. Certains éleveurs restent très critiques et déplorent le fait qu'ils sont obligés de vendre à des acteurs qui ne recherchent que leur profit et profitent de leur situation, notamment pendant la période de soudure (*Enquêtes, 2006*).

225. Les difficultés pesant sur le commerce de bétail :

Plusieurs difficultés majeures apparaissent dans le secteur du commerce du bétail et pénalisent l'ensemble de la filière :

Des difficultés liées à la filière locale :

- Les rôles flous et confondus des professionnels du bétail : Il est difficile à première vue de savoir pour un agent extérieur quel est le rôle de tel ou tel intermédiaire. Cette difficulté s'est faite ressentir d'ailleurs dans les enquêtes, les acteurs eux-même s'appelant « *Tefanke* » ou « *Dioula* » suivant les situations, et les dénominations n'étant pas les même dans les régions et à Dakar. De même, un même acteur peut avoir plusieurs rôles. La dominance du secteur informel au sein même des métiers exercés par les professionnels complexifie ainsi l'analyse de la filière.

- Le nombre important d'intermédiaires : le secteur n'étant pas réglementé, n'importe qui peut se lancer dans le commerce de bétail, en particulier pour les Courtiers et les différents Aides au niveau des foirails qui n'ont pas besoins d'entretenir de liens étroits avec les commerçants et avoir leurs connaissances pointues du marché. La filière viande est ainsi caractérisée par un nombre très important d'intermédiaires, empochant chacun sa petite

marge, et donc de ce fait, montrés du doigt par les autres acteurs comme la cause principale de la hausse du prix final de la viande. Ainsi, les prélèvements opérés par les intermédiaires seraient les plus importants au Sénégal que dans les autres pays sahéliens (*étude du CILSS, 1998*).

- Le rôle du crédit : Du fait du manque de liquidité des commerçants, les transactions à crédit et ses effets de multiplication contribuent à augmenter le prix des animaux échangés, créent des tensions entre les différents professionnels en cas de retard de paiements, et une relation de dépendance entre les différents acteurs qui peut être d'ailleurs perçue négativement comme positivement puisqu' « elle rend aussi solidaires les différents éléments d'une chaîne étirée sur des centaines de kms » (*V. Ancey, G Monas, 2005*).

- La non visibilité des prix sur les marchés pour les acteurs extérieurs et la monopolisation des informations par les commerçants : Le positionnement des intermédiaires et leur domination sur les marchés rendent encore plus vulnérables les autres acteurs, en particulier les éleveurs qui sont obligés de passer par eux et n'ont aucun contrôle sur le déroulement des échanges.

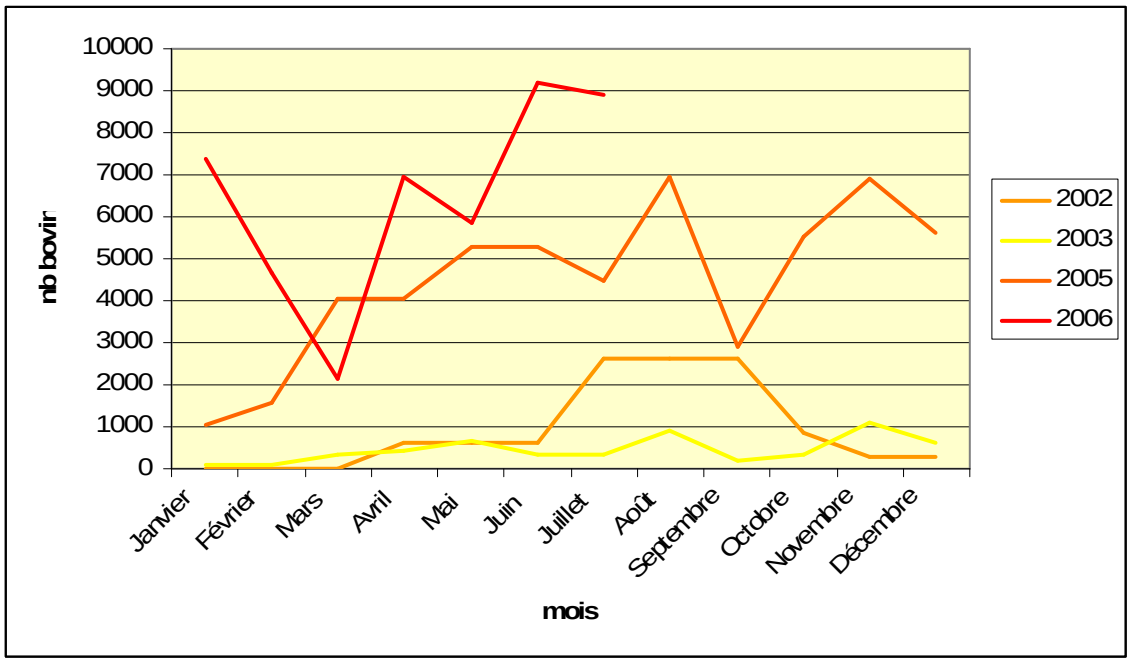
- Le système d'acheminement : L'acheminement à pied et même en camion à cause l'état des routes entraîne une perte pondérale importante du bétail. Il cause des problèmes dans le remboursement des crédits puisque arrivés à Dakar, les animaux en mauvais état sont négociés à la baisse.

Les difficultés liées au contexte :

- Les importations de bétail des pays voisins : Le dilemme aujourd'hui est de savoir si les importations de bétail du Mali, de la Mauritanie et du Burkina-Faso sont positives ou négatives pour la filière nationale. Dans tous les cas, elles ne cessent d'augmenter, en particulier depuis la crise de la Côte d'Ivoire qui était le débouché privilégié des pays sahéliens en matière de bétail.

- La porosité des frontières : La porosité des frontières, le manque de points de contrôle et la corruption régnant dans le secteur rendent difficile l'évaluation précise des flux de bétail importé. Beaucoup de troupeaux passent illégalement de la Guinée et du Mali au Sénégal, à l'aide de parents étant basés au niveau des frontières, de la corruption allant jusqu'à Dakar…Beaucoup d'animaux mauritaniens passent par le Mali pour prendre une identité malienne avant de venir au Sénégal, bénéficiant ainsi de l'allègement des taxes (par les accords de l'UEMOA entre le Mali et le Sénégal). Le poste départemental des services vétérinaires de Kidira a pu nous donner des chiffres par rapport aux troupeaux contrôles venant du Mali, et rend compte que les importations de bétail sont en grande progression, surtout les deux dernières années (pour 2005 : 53 698 bovins ont transités par Kidira, sur les 7 premiers mois de 2006 : 45 088 bovins ont passés la frontière) :

Figure 14 : Importations de bétail sur pied provenant du Mali passant par Kidira pour les années 2002, 2003, 2004 et 2006



Source : IDSV de Kidira, 2006

- Concurrence avec l'offre locale : Suivant si l'on est à Dakar ou à Tambacounda, les réponses par rapport au animaux importés sont très différentes : Alors qu'à Dakar les importations de bétail sur pied sont vues par les commerçants comme une complémentarité de l'offre locale, le moyen de réguler l'offre par rapport à la demande et d'avoir des prix raisonnables : Pour le président de foirail de Dakar, El Hadj Malick NDiaye : « Le bétail malien et mauritanien n'est pas un frein pour l'élevage au Sénégal qui est trop insuffisant pour supporter la demande en viande bovine. Si ces animaux n'étaient pas là, le kg de viande à Dakar passerait à 3000 ou 3500 francs CFA et l'on trouverait des zébus que l'on échangerait jusqu'à 600 000 francs CFA ». Il note aussi le rôle important du téléphone : Dans les années 1980 il pouvait y avoir des surplus mais aujourd'hui avec les téléphones portables, les *Dioulas* de brousse peuvent avoir à tout moment des informations par leurs *Tuteurs* à Dakar et donc savoir quand venir amener leurs animaux lorsqu'il y a de la demande. Les commerçants de Tambacounda, par contre, expriment les difficultés qu'ils ont, depuis l'augmentation des importations, à écouler leur bétail sur Dakar : Pour eux le bétail importé pénalise l'écoulement de leurs propres animaux car les bouchers préfèrent les animaux de grand format comme les *Gobras* plutôt que les *NDama* et le bétail venant de l'extérieur est en général moins cher que les animaux provenant du pays.

23. L'abattage (Chevillards) et transformations secondaires :

231. Fonctionnement et organisation des abattages au Sénégal :

2311. Quelques chiffres :

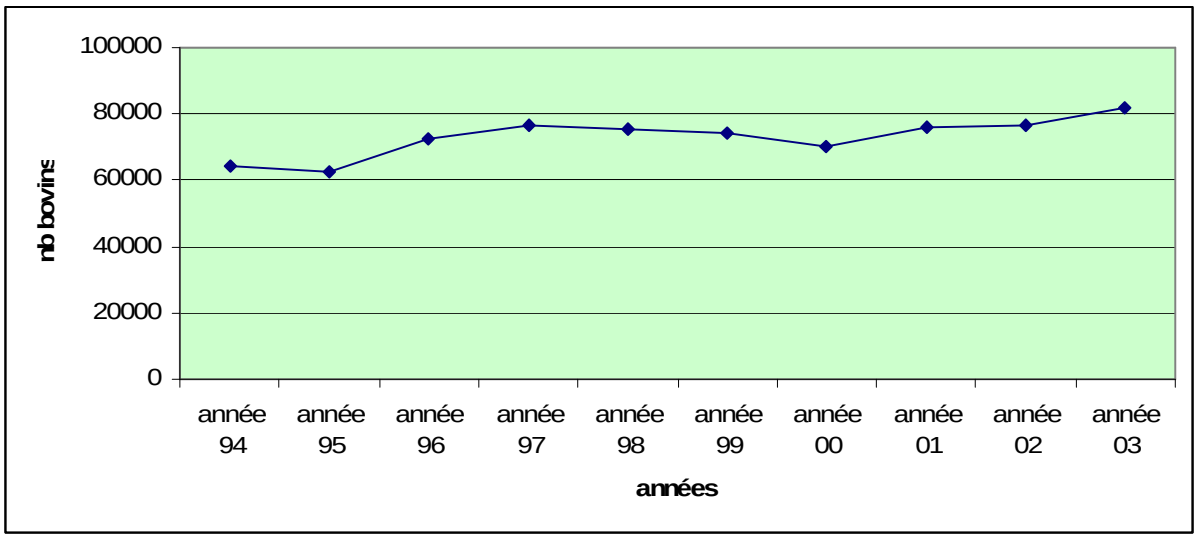
Tableau 8 : Abattages contrôlés au niveau des différentes régions en 2005

Régions	nb têtes	pds (tonnes)	pds moyens (kg)	Production viande
Dakar	82 700	12 154	147	44%
Thiès	25 300	3 900	154	14%
Diourbel	13 400	1 541	115	6%
Kaolack	11 500	1 901	165	7%
Fatick	4 300	577	134	2%
Tambacounda	16 200	1 554	96	6%
Kolda	12 600	1 705	135	6%
Ziguinchor	10 000	1 294	129	5%
Louga	9 400	1 159	123	4%
St Louis	12 600	1 736	138	6%
Matam	3 100	391	126	1%
Total 2005	**201 100**	**27 912**	**139**	**100%**
Total 2004	187 100	26 549	142	
Evolution 2004-2005	**7%**	**5%**	**-2%**	

Source : Rapport annuel DIREL, 2005

Plus de 200 000 bovins ont été abattus et contrôlés au Sénégal en 2005. La région de Dakar se présente loin devant les autres régions et concentre à elle seule près de la moitié des abattages du Sénégal.

Figure 15 : Evolution du nombre de bovins abattus à Dakar de 1994 à 2003



Source : Alpha Dianey – SOGAS, 2004

Depuis 1994, le nombre de bovins abattus a augmenté. Il est passé de 64 519 à 81 941 en 2003 pour atteindre 82 700 bovins en 2005, soit une progression de 27 % en 11 ans.

Les poids moyens enregistrés des carcasses à Dakar sont aussi en augmentation. Sur l'année 2005, ils étaient de 147 kg, ils semblent avoir augmentés surtout depuis 2002, ce qui correspond aux débuts de l'arrivée forte du bétail malien et mauritanien (de meilleure conformation) sur le marché dakarois.

Tableau 9 : Evolution du nombre et des poids moyens des carcasses enregistrées à Dakar de 1994 à 2003

Année	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
nb bovins	64519	62682	72449	76688	75597	74075	70033
Pds (kg)	8475789	8306365	9306751	10151188	9225944	9283704	9579532
pds moyens	131	133	128	132	122	125	137
					2001	**2002**	**2003**
					76291	76670	81941
					10766379	11098074	11348999
					141	145	139

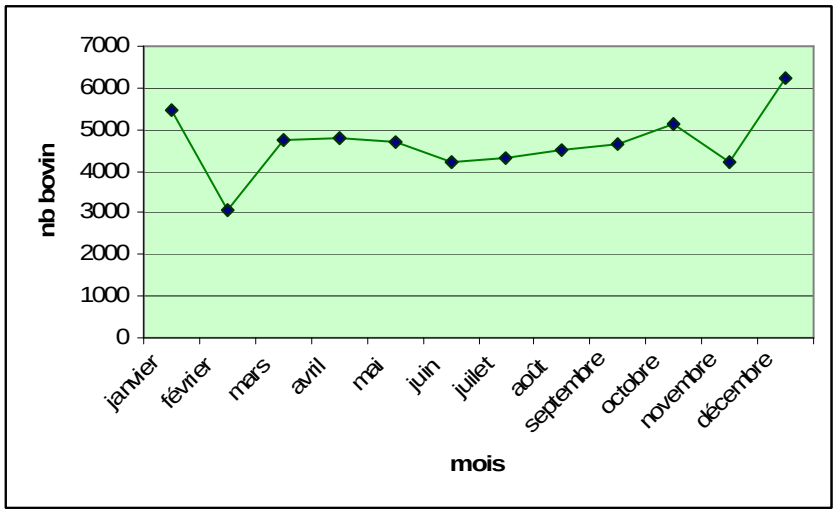
Source : Alpha Dianey – SOGAS, 2004

Si l'on revient sur les chiffres du tableau 8, la région de Tambacounda ne produit que 6 % de la viande nationale et possède les poids carcasses les plus faible (96 kg en moyenne pour 2005), du fait d'un cheptel de petite conformation (*NDama* et *Djakore*) et de la mauvaise qualité des animaux présentés en période de fin de saison sèche et de soudure.

Figure 16 : Illustration de la mauvaise qualité des animaux présentés à Tambacounda en période de soudure

Source : Enquêtes, juin 2006

Figure 17 : Evolution sur l'année 2003 des abattages contrôlés dans la région de Dakar

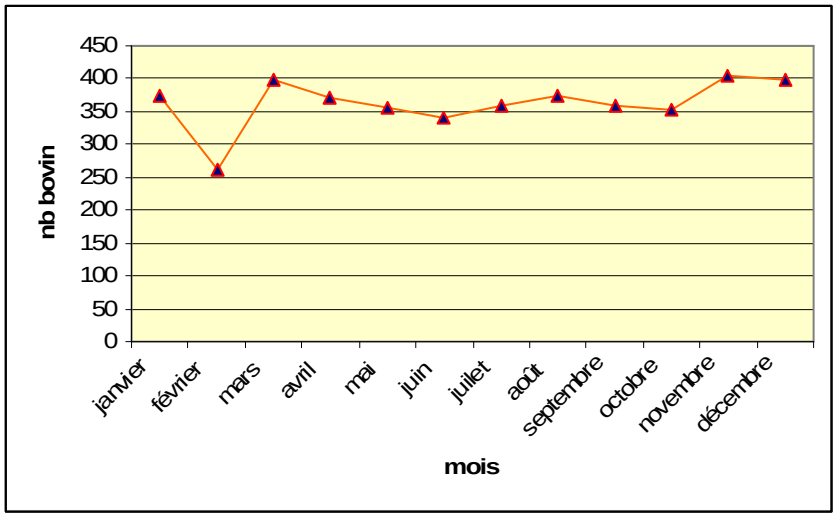


Source : Alpha Dianey, 2004

Lorsque l'on compare les deux courbes, on s'aperçoit que même à des niveaux différents, elles se suivent à peu près le long de l'année.

La demande des consommateurs est, de façon générale, constante entre mars et octobre. Elle va augmenter en fin d'année (période de fêtes), pour diminuer fortement en février où le pouvoir d'achat des consommateurs s'est trouvé amoindrit et la demande se tourne vers les petits ruminants pour la Tabaski.

Figure 18 : Evolution sur l'année 2003 des abattages contrôlés dans la région de Tambacounda



Source : Rapports mensuels IDSV de Tambacounda, 2003

2312. Fonctionnement et organisation des structures d'abattage :

C'est la Société privée de Gestion des Abattoirs du Sénégal (SOGAS), anciennement société d'Etat (SERAS) qui est chargée de l'abattage du bétail. Elle comptabilise 8 abattoirs dans l'ensemble du Sénégal.

Dans la région de Dakar, les abattages contrôlés sont effectués dans les abattoirs de Dakar gérés par la SOGAS (situés dans la commune de Dalifort) et les abattoirs de Rufisque, gérés par la commune. En général, ce sont les chevillards de Dakar qui abattent dans les abattoirs de la SOGAS et les petits bouchers abattants-détaillants de Dakar et de la banlieue qui font abattre à Rufisque, petit abattoir, où les abattages ont lieu la nuit et les carcasses sont délivrées tôt le matin (sans ressuyage).

Les abattoirs de Dakar sont fonctionnels depuis 1956. Ils sont dirigés par un corps vétérinaire, des ouvriers qualifiés permanents et des ouvriers temporaires. Le contrôle sanitaire est ainsi effectué par l'Etat et les services de la DIREL, qui vérifient l'état des carcasses et des abats.

Les abattages s'y pratiquent la journée, durant 5-6 heures. La chaîne d'abattage doit normalement avoir une capacité de traitement de 50 bovins / heure mais la vétusté des installations et le manque de renouvellement du matériel la fait plutôt tourner autour de 30 carcasses / heure. Il y a ainsi entre 200 et 250 bovins qui y sont abattus tous les jours. Les animaux sont égorgés le cou tourné vers La Mecque, suivant le rite musulman ; sans endormissement préalable de l'animal. Une fois les carcasses traitées (saignée, dépouille, ablation de la tête / des abats / des pâtes antérieures, pesée), elles partent au ressuyage pour au moins 24 heures.

Le gros problème de la filière reste les abattages clandestins. Il ont été estimés par la DIREL en 1998 à 30 % des abattages contrôlés chez les bovins (la situation est encore pire chez les petits ruminants et concernerait 45 % des abattages contrôlés). Une partie de ces abattages concernent les abattages familiaux où les animaux sont tués dans les familles lors des cérémonies (baptêmes, mariages, circoncision…). Les autres abattages concernent à la fois des petits abattants qui évoluent autour et à l'intérieur des foirails mais aussi de grands bouchers qui tuent à l'intérieur de leurs concessions pour compléter la demande en viande trop grande. Cette pratique est facilité par une clientèle régulière, attirée par les prix très bas et ignorante des risques qu'elle encoure face à cette viande provenant souvent d'animaux agonisants ou de mauvaise qualité bouchère (*El Hadj Mallah Mahamat, 1994*).

232. Rôles et organisation des chevillards :

2321. Caractérisation de l'échantillon de chevillards enquêtés :

Nous avons pu interroger 7 chevillards, ce qui nous a permis de mieux cerner leur rôle, leurs méthodes de travail et leur organisation. Ils sont Peulhs (28 %), Wolofs (28 %), Sérères, Maures ou encore Lébou. 86 % d'entre eux ont étudié au moins jusqu'au CM2 et 43 % ont une ou plusieurs autre(s) activité(s), dans la filière viande ou non.

2322. Leur Rôle et leurs relations avec les autres acteurs de la filière :

Les chevillards sont principalement présents à Dakar où ils forment un maillon important sur la longue chaîne d'intermédiaires. Ils s'approvisionnent en bétail au niveau du foirail de Dakar, parfois même dans les grands marchés tels que Darha ou même jusqu'au Mali, stockent leurs animaux au foirail, abattent au niveau de la SOGAS et revendent la viande au niveau de l'abattoir, en gros ou demi-gros aux distributeurs ou au détail au niveau des particuliers. Ce sont eux qui gardent un certain monopole par rapport aux collectivités publiques telles que les hôpitaux, les restaurants universitaires, l'armée…

Leur niveau d'activité varie, il peut aller de quelques animaux à une cinquantaine de bovins abattus par semaine. Après abattage et ressuyage, les carcasses sont vendues dans la salle de vente dans l'enceinte de l'abattoir, en gros, demi-gros ou détail aux bouchers détaillants ou aux particuliers.

Les chevillards n'entretiennent pas de relations privilégiées avec les commerçants de bétail. De même, il n'existe pas de sorte de contrats avec les bouchers. La stratégie des chevillards semblent d'ailleurs d'être le moins possible dépendants des bouchers, en particulier les bouchers « indélicats » qui ne remboursent pas leurs achats. Les approvisionnements en bovins mais surtout les ventes de viande en gros se déroulent en général à crédit. Ainsi, beaucoup de clients bouchers sont endettés auprès des chevillards et le crédit joue alors son rôle de dépendance entre ces différents professionnels.

Des jeunes étudiants chevillards ont d'ailleurs monté en 1997 une association, l'Union des Jeunes Chevillards (UJC) afin de renforcer les capacités des professionnels de la viande, formaliser le métier de chevillard, améliorer les conditions d'hygiène et la sécurité des abattages. Aujourd'hui l'association compte 150 membres (composés de chevillards, découpeurs, tripiers..) avec comme seule condition d'appartenir aux métiers des professionnels de la viande. Son intérêt est à la fois de former, de faire comprendre aux professionnels leur rôle et leur poids au sein de la filière. (*propos recueillis du président de l'association, Bassirou NIANG, enquêtes, 2006*)

233. Les transformations secondaires :

2331. Les différents types de produits transformés :

De façon traditionnelle, la viande et les abats peuvent être vendus selon diverses formes plus ou moins transformées : grillades, soupes…

Les principaux procédés de transformation industrielle et de conservation des produits issus de viande bovine sont le traitement thermique, le fumage, le salage et le séchage. Parmi les produits industriels transformés on peut citer :

- le jambon cuit
- le « pressed beef »
- le « luncheon beef meet »
- les saucisses pur bœuf

2332. Les acteurs :

Parmi les acteurs de la filière traditionnelle on retrouve :

- Les rôtisseurs (ou *dibitiers)* : Ils vendent surtout de la viande de petits ruminants mais peuvent parfois écouler de la viande bovine (4 %)
- Les vendeurs ambulants (de vente en bol, en pousse-pousse…)
- Les tripiers : Ils écoulent le cinquième quartier acheté en gros aux chevillards de la SOGAS.
- Les restaurants traditionnels

Parmi les acteurs de la filière industrielle, on peut nommer :

- Certaines boucheries modernes qui disposent d'installations leur permettant d'utiliser des procédés industriels
- Les Industries Agro-Alimentaires (IAA)

24. La distribution (bouchers abattants détaillants ou détaillants) :

241. L'organisation de la distribution et rôle des acteurs dans les régions :

Dans les régions, ce sont des bouchers eux-même (sans passer par le maillon des chevillards) qui achètent l'animal vivant, le font abattre et revendent la viande au détail au niveau des points de vente. On retrouve les bouchers abattants-détaillants dans tous les centres de consommation, des plus modestes au plus importants.

2411. Caractérisation de l'échantillon de distributeurs enquêtés :

Nous avons enquêté 11 bouchers à Tambacounda et 2 bouchers au niveau des villages de Tabanding et Kouthiaba. A Tambacounda la moyenne d'âge des bouchers est de 46 ans. Cette activité est dominée par les Maures à 45 % mais aussi pratiquée par les Peulhs et les Toucouleurs (18 % chacun), les Wolofs et les Mandingues. En réalité l'activité de boucher n'est pas dominé (comme c'est le cas pour l'élevage et le commerce de bétail où les Peuhls sont majoritaires) par une ethnie mais est réservée à la castes des *Griots*. 91 % des distributeurs interrogés ne sont pas allés à l'école et 27 % d'entre eux ont une autre activité, en particulier dans le commerce de bétail.

2412. Organisation de la distribution :

Les bouchers abattants-détaillants de Tambacounda :

La spécificité de Tambacounda est le monopole des Bouchers abattants-détaillants sur le marché de la viande. Les professionnels de la viande se ravitaillent au foirail de Tambacounda et souvent dans les *Loumos*, en général chaque jour, abattent à l'abattoir de Tambacounda (SOGAS) et revendent au détail au niveau des étals de marchés ou des quartiers. Le niveau d'activité des bouchers abattants-détaillants de Tambacounda est assez homogène, autour d'une quarantaine de bovins abattus par mois en moyenne.

L'abattoir de Tambacounda, construit en 1987, reste assez performant, même si les installations commencent à vieillir et que le matériel n'est pas remplacé. Les chambres

froides ne fonctionnent plus donc les bovins sont abattus de nuit et les carcasses sont directement emmenées au niveau des points de vente où les bouchers disposent seulement de bacs à glace pour conserver les carcasses et les excédents.

La vente se fait au niveau des étals du marché central de Tambacounda ou des marchés de quartier de façon traditionnelle, avec des moyens limités. La viande est vendu sous forme de tas, avec os ou sans os. Les abats sont vendus avec la viande et complètent la quantité souhaitée (pour 1 kg de viande, il y a 150-200 g d'abats…). Les ménagères peuvent acheter de 100 g à plusieurs kg, entre 1 400 à 1 600 francs CFA / kg Au marché central, la viande est vendue le matin ; les bouchers peuvent écouler les excédents dans les autres marchés l'après midi ou le lendemain, suivant le nombre de places de vente dont ils disposent.

Les bouchers abattants-détaillants des villages et des Loumos :

Au niveau des villages ou des marchés hebdomadaires, l'activité de boucher abattant-détaillant est souvent une activité secondaire de personnes exerçant déjà une fonction dans l'agriculture ou l'élevage, en particulier des *Dioulas*. L'activité demeure assez restreinte (5 à 10 bovins / mois), pour satisfaire les besoins quotidiens des villages aux alentours ou dans le cadre de cérémonies…Pour le cas des *Loumos*, l'activité des bouchers est ponctuelle et se limite à une fois / semaine le jour du marché.

Les abattages comme la vente se font de façon traditionnelle, avec des moyens très restreints. Dans les villages aucun contrôle n'est en général assuré et dans les *Loumos*, un agent de l'élevage est chargé normalement de contrôler la qualité des carcasses écoulées.

2413. Les liens avec les autres acteurs :

Au niveau de Tambacounda, l'ensemble des commerçants de bétail et des bouchers semble assez soudé. Ils se sont d'ailleurs constitués en association regroupant à la fois l'association des professionnels du bétail et l'association des professionnels de la viande.

2414. Les contraintes du secteur :

Les principales contraintes au niveau des régions pour la commercialisation de la viande sont le manque de contrôles (surtout au niveau des villages), et de moyens pour vendre la viande dans de bonnes conditions et assurer sa qualité. Ce manque est à déplorer à la fois :

- au niveau de l'abattage : pas de chaîne du froid, pas de renouvellement des installations, abattages à même le sol dans les *Loumos* et les villages…
- au niveau du transport des carcasses : A Tambacounda les carcasses sont transportées en calèche ou en taxi, sans aucune mesure d'hygiène.
- Au niveau des points de vente : les étals de marchés sont souvent mal entretenus, il n'y a pas de chaîne du froid donc pas de possibilité de conserver les invendus dans de bonnes conditions.

242. L'organisation des acteurs de la distribution à Dakar :

Les bouchers abattants-détaillants :

A Dakar, la fonction de boucher abattant-détaillant est assurée par des chevillards ayant des points de vente en ville (le niveau d'activité varie) mais aussi les chaînes de

distribution importantes (ex : Belle viande, Damel) qui disposent d'une carte de chevillard leur permettant d'abattre aux-même. Les quantités d'approvisionnement sont très variables, de 1 bovin pour deux jours (pour les petits bouchers) à 20 bovins par jour (pour la chaîne « Belle Viande »).

Ils s'approvisionnent au niveau du foirail ou des marchés importants (surtout à Dahra), abattent à Rufisque (pour les petits bouchers abattants détaillants) ou à la SOGAS et revendent en détail au niveau de la ville.
Ils ont des niveaux d'activités très variables.

Les bouchers détaillants :

Les bouchers détaillants sont représentés surtout à Dakar et dans les grands centres de consommation. Ce sont souvent des professionnels de la viande qui n'ont pas les moyens financiers ou qui ne souhaitent pas acheter les animaux et assurer la transformation. Ils achètent la viande à la cheville aux abattoirs et la revendent au détail au niveau de leurs points de vente.

243. Les différents types de réseaux de distribution :

2431. Caractérisation de l'échantillon de distributeurs enquêtés :

Les enquêtes ont été effectué auprès de 16 distributeurs du centre vile de Dakar et des banlieues et ont servi à mieux comprendre leur fonctionnement, les dynamiques d'évolution et comment les caractériser :

- 6 étals de marchés traditionnels (marché Liberté 6, marché Castor, marché Grand Yoff, marché NDiarène, marché Sahm, marché Zing)
- 1 étal de quartier traditionnel (Pikine)
- 1 étal de marché de type semi-moderne (marché Karmel)
- 1 boucherie semi-moderne (*Damel*)
- 2 chaînes de distribution de type semi-moderne (*Belle Viande* et *Planet Viande*)
- 1 grande surface (*Petit' Score*, Liberté 1)
- 3 boucheries modernes (la *Boucherie du Djolof*, *Les trois petits cochons* près du marché Karmel, *Top Boucherie* au point E)
- 1 importateur de viande et de foie congelés (*Keur Mayoro*, près du marché Karmel)

2432. Les types de réseaux :

A Dakar, hormis les abattoirs, on retrouve tous les types de boucherie, que l'on peut classer suivant leur emplacement ainsi que suivant le type de matériel à leur disposition (en particulier au niveau des systèmes de froid) et enfin du type de produit vendu.

Les boucheries traditionnelles :

- les étals de marchés
- les étals de quartier

Les boucheries modernes :

- les boucheries de type « européennes »
- les supermarchés et supérettes

Les boucheries semi-modernes :

- les boucheries de quartier ou marché
- les chaînes de distribution

Les importateurs

Plusieurs critères peuvent servir à les catégoriser :

- La localisation du point de vente qui peut être en centre ville, dans les quartiers ou à l'intérieur des marchés
- Le système de froid au niveau du point de vente
- Si le produit est vendu en tas de viande (avec ou sans os) ou en découpe moderne
- Si la viande est d'origine locale ou importée (viande sans os congelée)
- Quels sont les clients ciblés (ménages, restaurateurs, collectivités) et quel est leur pouvoir d'achat
- Quels sont les concurrents directs du réseau de distribution

Tableau 10 : Typologie des différents réseaux de distribution

	Etals de marchés	**Etals de quartiers**	**Boucheries semi-modernes**	**Boucheries modernes**	**Supermarchés**	**Importateurs**
Localisation	marchés	quartiers	quartiers	Dakar quartiers aisés	Dakar	Dakar
Système de froid	inexistant conservation gros	inexistant	conservation gros (conservation morceaux)	conservation gros conservation morceaux	conservation gros conservation morceaux	conservation gros conservation morceaux
Type de produits	Viande au kg		viande au kg découpe	découpe	découpe	viande au kg sans os
Origine du produit	Viande locale viande importée		viande locale	viande locale	viande locale viande importée	viande importée
clientèle	ménages restaurants traditionnels		ménages restaurants	ménages aisés restaurants, hôtels, collectivités (ambassades, armée, écoles)	ménages aisés	Ménages Revendeurs
Concurrence	« Belle Viande » Vendeurs ambulants Importateurs SERAS		« Belle Viande » Importateurs	supermarchés	« Belle Viande »	Importateurs "fictifs"

Source : Enquêtes, 2006

Les abattoirs :

Les consommateurs peuvent venir s'approvisionner directement au niveau des abattoirs, où le prix est moins cher par rapport aux autres points de vente. Les particuliers peuvent acheter la viande en demi-gros dans l'enceinte de l'abattoir. A l'extérieur des abattoirs on trouve aussi beaucoup d'étals traditionnels qui vendent la viande au kg et le

cinquième quartier (abats rouges, abats blancs, tripes, pieds). Il y a tous types de ménages qui viennent s'approvisionner au niveau des abattoirs, en particulier les ménages aisés qui ont assez d'argent pour acheter en grande quantité (pour la consommation mensuelle de la famille par exemple) et des moyens de conservation pour la congeler.

Les étals traditionnels :

Les étals de marchés :

Ce sont des espaces aménagés à l'intérieur des marchés pour la vente de la viande qui est vendue au kg, avec ou sans os, sans conditions d'hygiène favorables. Les bouchers proposent de la viande issue des abattoirs mais aussi parfois complètent avec de la viande importée. Certains marchés sont équipés de frigos ou de congélateurs que les distributeurs utilisent individuellement ou collectivement pour conserver les invendus. Les principaux clients des bouchers traditionnels sont les ménages de tous revenus et les restaurants traditionnels. Leurs principaux concurrents sont les autres réseaux de distribution ciblant le même type de demande mais pratiquant des prix inférieurs : Les abattoirs, les importateurs de viande congelée, les vendeurs ambulants (qui vendent souvent de la viande issue des battages clandestins et donc très peu chère) et la nouvelle chaîne de distribution « Belle Viande ».

Les étals de quartiers :

Ils présentent les mêmes caractéristiques que les étals de marchés, sauf qu'ils sont situés dans les quartiers, donc plus proche de la population. Les prix peuvent être un peu plus élevés que sur les marchés et en général, les bouchers qui ne bénéficient pas des installations des marchés ne possèdent pas de systèmes de froid.

Les boucheries semi-modernes :

Les boucheries semi-modernes sont représentées par les boucheries de quartier ou les chaînes de distribution. Ces boucheries ont des places de vente dans les quartiers et disposent de matériel de conservation (frigos, congélateurs, voire étals réfrigérés) permettant de garantir des conditions d'hygiène meilleures que sur les étals traditionnels. En général, elles disposent de personnel formé capable de pratiquer la découpe sur commande. Les bouchers semi-modernes interrogés vendent tous de la viande locale, à tous types de ménages et de restaurants. Leurs principaux concurrents sont les autres boucheries semi-modernes, en particulier « Belle Viande », et les importateurs de viande congelée.

Les boucheries modernes :

Présentes dans le centre de Dakar ou dans les quartiers aisés, les boucheries modernes ont le même mode de fonctionnement que les boucheries européennes. Elle sont d'ailleurs en général tenues par des européens expatriés ou des sénégalais ayant été formés en Europe. Ces réseaux de distribution ont tous les équipements nécessaires (chambres froides, congélateurs, vitrines frigorifiques…) permettant d'assurer la vente de tous types de morceaux de la meilleure qualité. Les bouchers modernes s'approvisionnent au niveau de la SOGAS et vendent leurs produits aux ménages très aisés de la capitale mais aussi au restaurants et hôtels de luxe et à certaines collectivités telles que les ambassades, l'armée et les écoles françaises par exemple. Les seuls concurrents des boucheries modernes sont les supermarchés qui se positionnent eux aussi sur le même marché de niche, un peu élargit à cause des prix légèrement inférieurs qu'ils pratiquent.

Les supermarchés :

Les rayons des supermarchés proposent aussi de la viande, qui proviendrait à 70 % des abattoirs de Dakar (*Mankor, 2001*) et parfois complétée par de la viande importée. La majorité des morceaux de la découpe moderne sont proposés. Les grandes et moyennes surfaces sont localisées principalement en centre vile et l'on retrouve aussi quelques supérettes dans certains quartiers résidentiels. Cette offre reste tournée vers des ménages aisés mais la principale concurrence reste « Belle Viande » qui est trop compétitive en terme de prix.

Les importateurs :

Il existe de gros importateurs de viande congelée (Inde, Canada…) qui achètent peu cher en grande quantité (140 tonnes de viande et 70 tonnes de foie par an pour *Keur Mayo*) puis revendent les morceaux de viande sans os et de foie (par cartons) aux bouchers détaillants de la ville ou aux particuliers. Ce sont eux qui pratiquent les prix les plus bas sur le marché, leurs seuls concurrents sont les autres importateurs non spécialisés dans la viande (petites supérettes…) qui se permettent de brader la viande à des prix défiant toute concurrence.

244. L'évolution de la distribution et les contraintes du secteur :

A Dakar, le secteur de la viande s'est de plus en plus différenciée par rapport à la diversification des modes de consommation depuis la montée de l'urbanisation et l'apparition d'une classe moyenne disposant d'un pouvoir d'achat satisfaisant.

Depuis quelques années, de nouveaux entrepreneurs se sont lancés sur le marché de la viande pour se positionner entre les boucheries traditionnelles et les boucheries de types européennes. C'est le cas de boucheries semi-modernes et modernes et des chaînes de distribution.

La chaîne « Belle Viande » est ainsi l'exemple d'ascension le plus marquant dans ce secteur : Crée en 2001, elle compte aujourd'hui plus d'une vingtaine de points de vente répartis sur la ville de Dakar et en banlieue. Elle possède de nombreux atouts :

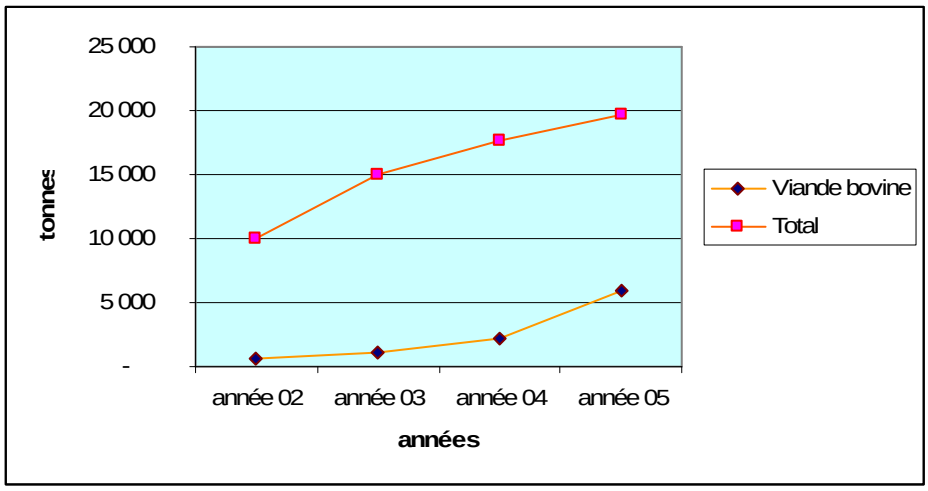
- la proximité des clients
- une distribution semi-moderne (camions frigorifiques, boucheries de quartiers…) garante d'une certaine qualité pour les clients
- des prix défiants toute concurrence, encore moins chers que ceux proposés par les bouchers traditionnels (le kg de viande se vend de 1 600 à 1 700 francs CFA alors que les bouchers traditionnels sont à 1 700 – 1 900 francs CFA / kg).

Mais l'apparition de ces grandes chaînes de distribution qui disposent de gros moyens financiers contribuent à une concurrence « déloyale » surtout par rapport aux petits bouchers traditionnels qui ne disposent pas d'une marge suffisante pour vendre moins cher.

Les bouchers détaillants font ainsi de plus en plus appel à de la viande importée, qu'ils payent moins cher mais revendent au même prix que la viande locale sans os.

Les importations contrôlées de viande bovine ont d'ailleurs augmenté ces dernières années et représentent 30 % des importations totales de viande en 2005, soit 5 904 tonnes.

Figure 19 : Evolution des importations de viande bovine par rapport au total des viandes importées de 2002 à 2005



Source : Rapport annuel DIREL, 2005

Cette augmentation des importations en viande contribue à casser les prix du marché et concurrence directement la filière nationale. De plus, de nombreux commerçants disposant de petites supérettes en profitent pour importer de la viande congelée et la revendre à des prix bien plus bas que les véritables professionnels de la viande.

25. Les comportements de consommation à Dakar :

Rappelons juste les principaux déterminants de la consommation de viande à Dakar (*Mankor, 2001*) :

- Les déterminants économiques :
  - pouvoir d'achat des ménages
  - prix de la viande

- Les déterminants socioculturels et démographiques :
  - taille du ménage
  - niveaux d'instruction des ménagères
  - religion, croyances
  - type de préparations

3. L'analyse comptable de la filière :

Pour cette partie, nous avons choisi d'illustrer l'analyse comptable par une simulation mettant en scène un bovin race *Gobra* de 400 kg de poids vif avec un taux de rendement carcasse de 52 %. Cet animal a 10 ans et a été élevé dans un village de la région de Tambacounda. Il sera échangé dans le *Loumo* de St Malème puis au niveau de Tambacounda avant d'être acheminé à Dakar.

31. La construction du prix le long de la filière :

311. Structure des prix :

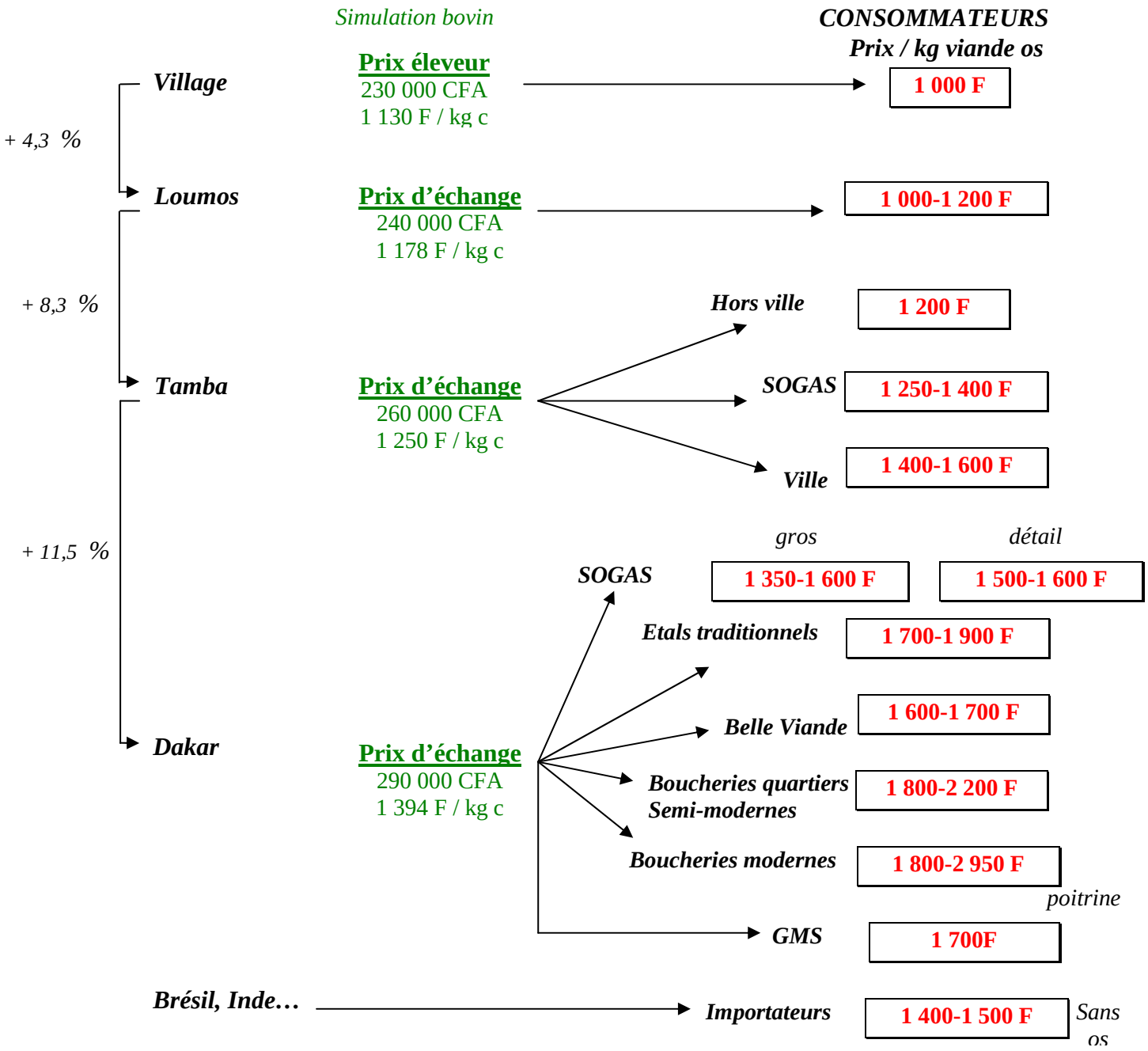
3111. Structure du prix le long de la filière :

Les prix du bétail évoluent tout au long de la filière. Plus on se rapproche de Dakar, plus ils augmentent. Les prix d'échange du bétail sont variables puisque fixés à l'estime. Au niveau des prix au kg de la viande, les prix sont fixes et on observe différents niveaux :

- Le prix de la viande au niveau des villages
- Le prix de la viande au niveau des Loumos
- Le prix de la viande au niveau des villes secondaires
- Le prix de la viande à Dakar

Les prix d'échange du bétail se calent ainsi par rapport aux différents niveaux de construction des prix de la viande tout au long de la filière.

Figure 20 : Evolution des prix de le la viande et du bétail le long de la filière :



Source : Enquêtes, 2006

Note : le prix d'échange du bétail au kg est calculé en équivalent poids carcasse

3112. Les prix du bétail :

Décomposition des prix :

- prix à l'éleveur 1 130 F / kg
- prix d'échange au *Loumo* 1 178 F / kg + 4,2 %
- prix d'échange à Tambacounda 1 250 F /kg + 6,1 %
- prix d'échange à Dakar 1 394 F / kg + 11,5 %

De l'éleveur au chevillard, le prix du bétail augmente donc au total de 23 % par rapport à son prix d'échange initial. Lorsque l'on regarde la décomposition du prix, on peut voir que plus on avance dans la filière, plus les marges de prix sont importantes.

3113. Les prix de la viande :

Décomposition du prix (au niveau des étals traditionnels) :

- prix au niveau des villages 1 000 F / kg
- prix au niveau des Loumos 1 100 F / kg + 10 %
- prix au niveau villes secondaires 1 500 F / kg + 36 %
- prix à Dakar 1 800 F / kg + 20 %

Le prix de la viande augmente au total de 80 % suivant si elle est vendue au niveau du lieu de production ou à Dakar. L'augmentation des prix se fait surtout sentir entre les zones de production et les grands centres urbains comme Tambacounda où le prix a déjà doublé par rapport aux villages.

3114. Cumul des prix :

Toujours à l'aide de notre simulation, la décomposition des prix d'échange du bovin sur pied et de la viande :

- prix à l'éleveur 1 130 F / kg
- prix d'échange au Loumo 1 178 F / kg + 4,2 %
- prix d'échange à Tambacounda 1 250 F /kg + 6,1 %
- prix d'échange à Dakar 1 394 F / kg + 11,5 %
- prix de vente au boucher 1 500 F / kg + 7,6 %
- prix de vente au consommateur 1 700 F / kg + 13 %

Lorsque l'on cumule les différents prix d'échange, de l'achat de l'animal vivant à la vente au kg au consommateur, le prix va augmenter de 50,4 %.

312. Les facteurs de variation des prix :

3121. Pour le bétail sur pied :

- Le marché :

  ▪ Le lieu de transaction : Les prix augmentent sur les différents niveaux de marchés (villages < marchés primaires < marchés secondaires < marchés terminaux – Dakar).
  ▪ La saison : Lorsque l'offre diminue, les prix ont tendance à augmenter, c'est le cas de la période de soudure notamment pour l'ensemble des marchés.

- L'animal échangé :

  ▪ Le poids
  ▪ L'état d'engraissement : Plus les animaux sont en mauvais état, plus les prix diminuent
  ▪ La race, l'origine : En général, les zébus provenant du Mali et de la Mauritanie sont moins chers que les races locales (*Gobras* ou *Ndama*).

- Le type de finalité : Le prix varie selon le type d'acteur qui va acheter l'animal.

▪ Élevage
▪ Commerce
▪ Boucherie

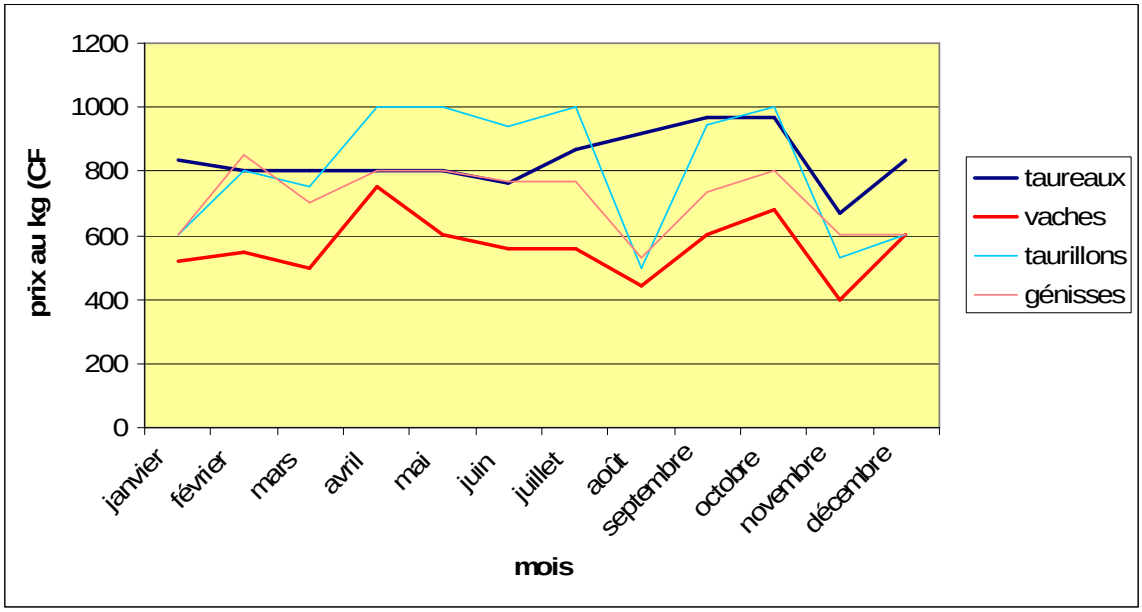
- Le mode de paiement :

▪ Comptant
▪ A crédit

Comme nous l'avons vu précédemment, le crédit informel joue un grand rôle dans les liens entre les acteurs mais aussi contribue à augmenter le niveau des prix tout le long de la filière (puisqu'un acteur qui va avoir recourt au crédit va payer son animal beaucoup plus cher que si il le paye comptant).

Nous pouvons voir sur ce graphique l'évolution des prix de chaque catégorie de bétail le long de l'année.

Figure 21 : Evolution du prix au poids vif (estimations) des différentes catégories de bétail échangées le long de l'année sur les *Loumos*



Source : Rapports mensuels IDSV de Tambacounda, 2005

Si on se concentre sur les deux courbes des animaux adultes :

- Pour les femelles (« vaches »), la diminution des prix de avril à août peut s'expliquer par le mauvais état des femelles présentées sur les marchés en période de soudure (femelles de réforme ou femelles improductives) qui n'offrent pas un prix attractif. En septembre et octobre, les femelles présentes sur les marchés auront gagné en embonpoint et commenceront à mieux se vendre. A partir de novembre, c'est la loi du marché qui oriente les prix, les animaux sont présents en grande quantité et les prix diminuent pour réaugmenter en avril à l'approche de la soudure.

- Pour les mâles (« taureaux »), de décembre à mai les prix sont à peu près fixes, ils diminuent un peu en juin du fait du mauvais état des animaux présentés mais après augmentent jusqu'en octobre ce qui peut s'expliquer par la présence sur les marchés de

mâles embouchés par les commerçants de bétail qui se négocient beaucoup plus cher. En novembre, les prix baissent du fait de l'offre trop importante par rapport à la demande.

3122. Pour la viande :

- Le marché :

  ▪ Le lieu de vente : De même que pour le bétail, les prix vont augmenter suivant les différents niveaux des marchés
  ▪ La saison : Le prix de la viande évolue aussi en fonction de l'offre, il augmente en général en période de soudure pour diminuer en saison des pluies lorsque le bétail est plus abondant et de meilleure qualité.

- Le type de distribution :

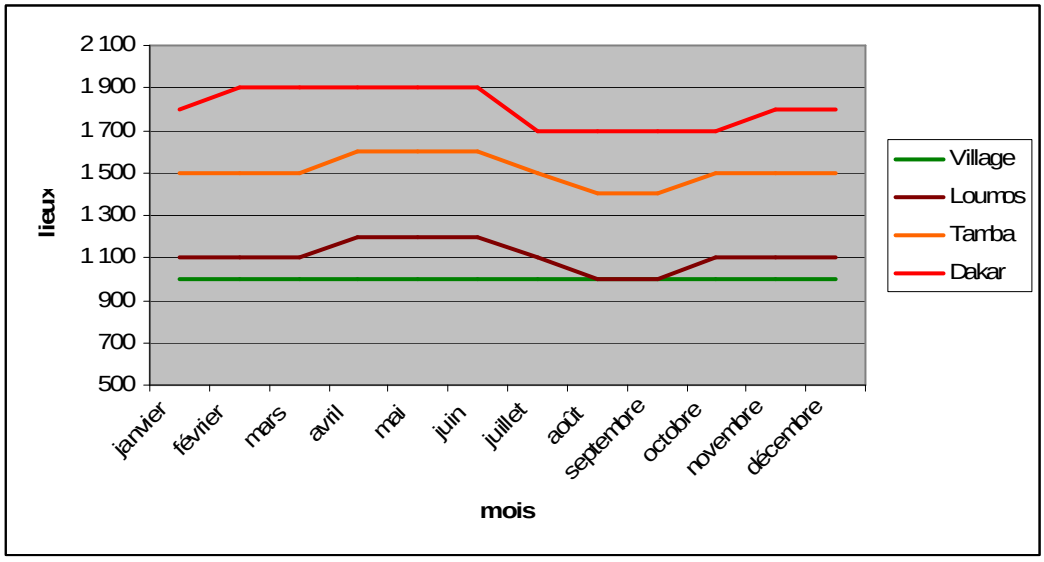
  ▪ Traditionnelle
  ▪ Semi-moderne
  ▪ Moderne

Plus les boucheries disposent d'installations « modernes » et notamment de chaîne du froid, plus elles vont vendre à un prix élevé.

- Le type de produit :

  ▪ Viande au kg : le prix de la viande au kg est fixe, la différenciation du produit se fait par la présence ou non d'os uniquement.
  ▪ Découpe : Dans ce cas, la viande est mieux valorisée et le prix varie selon le type de morceau acheté.

Figure 22 : Evolution des prix de la viande sur l'année aux différents niveaux

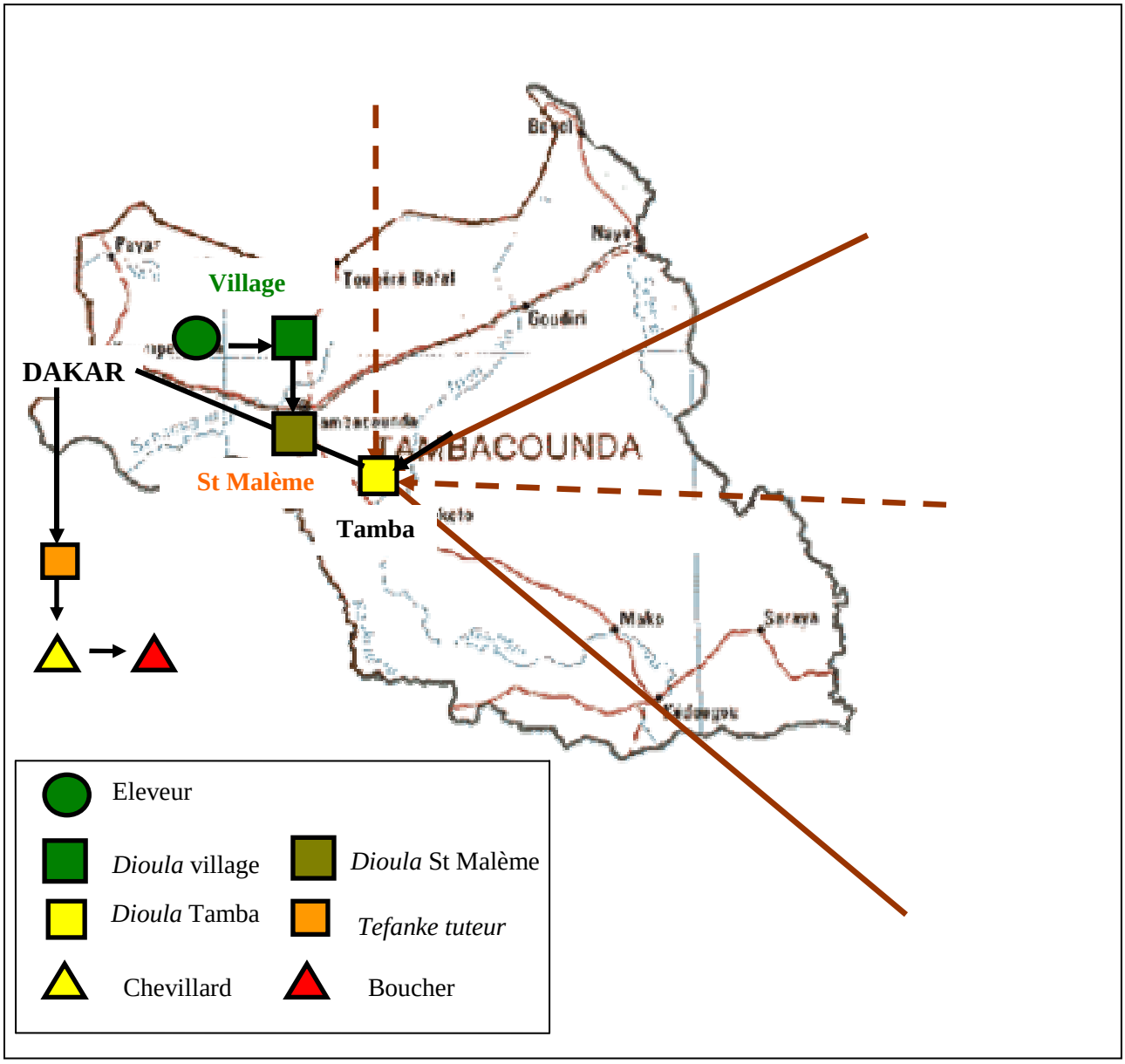


Sources : Enquêtes, 2006

32. Les comptes des différents agents :

Il est difficile de pouvoir réaliser l'étude des marges des différents acteurs, notamment du fait que les prix d'échanges du bétail ne se font pas au poids mais à vue dans un système de marchandage entre les acteurs. De même, l'animal peut suivre des circuits très différents et passer entre les mains de nombreux acteurs.

Figure 23 : Simulation du trajet du bovin



Source : Enquêtes, 2006

Notre simulation nous permet ainsi de faire les calculs, à l'aide d'un exemple possible de commercialisation par le circuit long. Entre l'éleveur et le consommateur, l'animal va passer entre les mains de 3 *Dioulas*, un *Tefanke-tuteur*, un Chevillard et un Boucher-détaillant, sans oublier les frais de 3 transporteurs en brousse et 2 sur Dakar.

321. Comptes des agents :

Eleveur

Charges		Produits	
entretien	30000	vente	235000
			1130
Total	30000	Total	235000

Résultat **205000**

L'animal a été élevé dans un village situé à 60 km de St Malème. C'est un mâle adulte de 400 kg poids vif. Un premier *Dioula* du village voisin va directement venir l'acheter à l'éleveur le mercredi (J0) et négocier un prix de 235 000 francs CFA (équivalent à 1 130 F / kg carcasse)

***Dioula* Village** 3j

Charges		Produits	
achat	235000	vente	245000
transport	2000		*1178*
entretien	450		
Eau	450		
nourriture	0		
Total	237450	Total	245000

Résultat 7 550

Le *Dioula* entré en possession de l'animal va l'entretenir chez lui jusqu'à la date du *Loumo* le plus proche, St Malème (samedi). Il payera alors un berger pour transporter l'animal (ainsi que les autres qu'il veut échanger) jusqu'au marché.

***Dioula* St Malème** 2j

Charges		Produits	
achat	245000	vente	260000
transport	1500		*1250*
entretien	300		
Eau	300		
nourriture	0		
Total	246800	Total	260000

Résultat 13 200

A St Malème l'animal va être à nouveau échangé (J+3) et vendu à un deuxième *Dioula* qui l'entretiendra 2 jours puis fera appel à un berger pour le transporter à Tambacounda le lundi.

***Dioula* Tamba** 5j + 3j

Charges		Produits	
achat	260000	vente	290000
gardiennage Tamba	1200		*1394*
Eau	500		
pâturage	500		
gardiennage	200		
transport Tamba-Dakar	6483		
Aides Tamba	200		
camion	5000		
laissez-passer	83		
aides Dakar	1200		
gardiennage Dakar	850		
eau	150		
pâturage	350		
gardiennage	350		
tegaï tuteur	3000		
Total	271533	Total	290000

Résultat 18 467

L'animal sera échangé le lundi (J+5) à un *Dioula* de Tambacounda qui va choisir de l'entretenir 5 jours au niveau de foirail avant de le convoyer sur Dakar.

Il sera transporté en camion (J+10) avec les autres animaux du convoi (les frais ont été divisés par 30). Pendant ce temps, le *Dioula* effectue le trajet séparément jusque chez son Tuteur.

A Dakar , après 3 jours d'entretien, l'animal sera revendu le mardi (J+13) par intermédiaire du *Tuteur* à un chevillard.

Note : le Tegaï représente les frais d'intermédiation qui sont versés au Tuteur.

Tuteur

Charges		Produits	
frais dioula	3000	tegaï dioula	3000
		tegaï éleveur	3000
Total	3000	Total	6000

Résultat 3 000

Le *Tuteur* empoche donc le produit de son intermédiation (les *Tegaïs* versés par le *Dioula* et le chevillard) moins les frais liés à l'hébergement du *Dioula*.

Chevillard 52%

Charges		Produits	
achat anl	290000	vente viande	312000
tegaï tuteur	3000		*1500*
vétérinaire	500	vente 5è quartier	21000
transport abattoir	1500	foie, cœur	6000
frais abattage	14512	autres abats	15000
taxes / kg	9984		
ressuyage	832		
stabulation	90		
timbre (Etat)	150		
scie, aides…	2000		
stockage 24h	1456		
Total	309512	Total	333000

Résultat **23488**

Après négociation et versement du *Tegaï* au *Tuteur*, le chevillard fait transporter l'animal jusqu'à l'abattoir (J+13). Il devra payer les différents frais à l'abattage (J+14) ainsi que le laissez-passer vétérinaire (*voir le détail des frais à l'annexe 8*).

Après abattage, la carcasse sera ressuyée 48h (24h obligatoires + 24h payées en plus par le chevillard). La carcasse et le cinquième quartier seront écoulés le vendredi matin (J+16) au niveau de la Salle de vente de l'abattoir ; la viande allant à un boucher détaillant.

Boucher détaillant traditionnel 12 kg pertes

Charges		Produits	
achat viande	312000	vente viande	333200
transport carcasse	1000		*1700*
salaires	5000		
entretien boucherie	2000		
Total	320000	Total	333200

Résultat **13200**

Après transport de la carcasse en voiture, le boucher va pouvoir vendre la viande la journée du vendredi à Dakar dans son point de vente traditionnel. On peut comptabiliser 12 kg de pertes (6 kg d'os, 4 kg de ressuyage et 2 kg d'invendus…). Il gagnera le produit de la vente moins les différentes charges salariales et celles liées à l'entretien de sa boucherie.

A l'aide de cette simulation, on peut se rendre compte qu'au niveau du commerce de bétail, ce sont les acteurs qui auront la zone d'emprise la plus grande qui auront le meilleur résultat. Au niveau de la viande se sont les chevillards ou les bouchers abattants-détaillants qui pourront gagner le plus mais avec des risques très importants.

322. Les différents types de coûts :

Les consommations intermédiaires comptabilisent plus de la moitié des coûts de la filière. Le transport représentant à lui seul 29 %.

Les salaires versés aux tuteurs et aux vendeurs de boucherie comptabilisent 25 % des coûts.

Les impôts et taxes sont aussi importants et essentiellement composés des taxes d'abattage qui représentent à elles seules 23 % du total des coûts.

Coûts (francs CFA)		
Consommations intermédiaires (CI)		
Transport	12400	29%
Entretien animal	2800	6%
Frais abattage	4878	11%
Entretien boucherie	2000	5%
Total CI	**22078**	**51%**
Salaires (S)		
Tuteur	6000	14%
vendeurs bouchers	5000	12%
Total S	**11000**	**25%**
Impôts et taxes (IT)		
Transport	83	0,2%
Abattage	10134	23%
Total IT	**10217**	**24%**
Total coûts	**43295**	**100%**

Coûts par acteurs	
Eleveur	30000
Dioula village	2450
Dioula St Malème	1800
Dioula Tamba	11533
Chevillard	19512
Boucher	8000
Total	**43295**

Au niveau des acteurs, les coûts les plus importants sont supportés pas les éleveurs mais sont finalement minimes au regard du temps passé par l'animal sur l'exploitation (3 000 francs CFA / an). Pour les commerçants de bétail, les charges augmentent avec la durée d'entretien de l'animal et la longueur et le mode de transport. Pour les professionnels de la viande, les coûts dépendent des frais d'abattage (pour les chevillards) et des charges salariales et l'entretien de la place de vente (pour les bouchers).

323. Marges brutes dégagées :

Marges brutes (MB)			
Acteurs	Prix d'achat	Prix de vente	MB
Eleveur	0	235 000	235 000
Dioula village	235 000	245 000	10 000
Dioula St Malème	245 000	260 000	15 000
Dioula Tamba	260 000	290 000	30 000
Chevillard	290 000	312 000	22 000
Boucher	312 000	333 200	21 200
Total	**1342000**	**1675200**	**333200**
Total (sans éleveur)	**1 342 000**	**1 440 200**	**98 200**

Après les éleveurs, ce sont les gros commerçants de bétail qui dégagent le plus de marge brute, suivis des chevillards et des bouchers. Le commerce de bétail représente ainsi 56 % de la marge brute dégagée par la filière (hormis les éleveurs).

324. Excédents bruts :

Exédents bruts (EB)				
Acteurs	MB	Coûts	EB	% EB
Eleveur	235 000	30000	205 000	
Dioula village	10 000	2450	7 550	10%
Dioula St Malème	15 000	1800	13 200	17%
Dioula Tamba	30 000	11533	18 467	24%
Chevillard	43 000	19512	23 488	31%
Boucher	21 200	8000	13 200	17%
Total	**354200**	**73295**	**280 905**	
Total (sans éleveur)	**119 200**	**43 295**	**75 905**	**100%**

Pour un bovin, l'ensemble de la filière dégage 280 905 francs CFA et à partir du commerce de bétail, presque 76 000 francs CFA. Pour la filière commerce de bétail – chevillards - bouchers, Les commerçants de bétail se partagent à peu près la moitié de la richesse produite, suivie des chevillards (24 % de l'EB) et enfin des bouchers (17 % de l'EB).

Dans ces calculs les flux des autres agents de la filière sont comptabilisés dans les charges des acteurs principaux mais n'oublions pas que la filière dégage aussi des revenus :

- pour les transporteurs :

  - berger village - St Malème : 2 000
  - berger St Malème - Tamba : 1 500
  - convoyeur Tamba - Dakar : 5 000 (moins les frais d'essence et entretien véhicule)
  - berger Foirail Dakar – Abattoirs : 1 500
  - convoyeur carcasse Dakar : 1 000 (moins les frais d'essence)

- pour les gardiens :

  - berger pâturage Tamba : 500
  - gardien Foirail Tamba : 200
  - berger Foirail pâturage Dakar : 350
  - gardien Foirail Dakar : 350

- pour les aides :

  - Aides mise en camion Tamba : 200
  - Aides mise en camion Dakar : 1 200
  - Aides abattoir : 2 000

- pour les bouchers salariés : 5 000

- pour le *Tuteur* : 3 000

Soit au total, 23 800 francs CFA

Remarque : Pour simplifier, nous n'avons comptabilisé que les agents de la filière viande proprement dite. Mais à partir du chevillard, se dégage aussi la filière abats (tête-pieds-foie-cœur-viscères…) qui fait intervenir plusieurs professionnels dont les tripiers qui jouent aussi un rôle important, en particulier à Dakar.

4. Organisation de la filière :

41. La spécificité organisationnelle de la filière :

La spécificité de la filière viande bovine, caractérisée par la dominance du secteur informel et des rapports de forces particuliers entre les acteurs est aussi un facteur de blocage de sa modernisation.

Les rapports de force entre les acteurs se situent des deux côtés de la chaîne, le crédit informel jouant un rôle central sur les échanges, les relations et les tensions entre les opérateurs :

- en amont, entre les éleveurs et les commerçants de bétail
- en aval, entre les commerçants et les professionnels de la viande

De plus, les professions des différents métiers de la filière sont peu structurés et cumulent toutes les difficultés du secteur informel : analphabétisme, non accès au crédit qui rend tout investissement impossible, absence de fiscalité adaptée...

La SOGAS est la seule société privée en charge de l'abattage. Ses tarifs sont assez proches de ceux existant dans d'autres pays africains. Mais ils représentent encore un coût élevé par rapport au service rendu, ceci du au manque d'entretient des installations (les chambres froides ne sont pas capables de refroidir complètement les carcasses au bout de 24h). De plus, elle est soumise à la concurrence des abattages clandestins ou des sites d'abattage construis par les mairies mais ne répondant pas au même standards (par exemple, l'abattoir de Rufisque).

La filière viande bovine est ainsi un secteur où seules prédominent les questions de volume et de prix.

42. Le rôle de l'Etat et des institutions et l'évolution des différentes politiques de soutien à la filière :

Le sous secteur de l'élevage au Sénégal est géré par le Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage (MAE). L'exécution de la politique nationale de l'élevage définie par le MAE est assurée par la Direction de l'Elevage (DIREL) et ses différents démembrements : les services régionaux (IRSV), les services départementaux (IDSV), le service d'inspection sanitaire et de salubrité des abattoirs de Dakar.

L'action de l'Etat dans le sous secteur de l'élevage se fait surtout par des projets de développement. Le Projet Campagne Panafricaine de Lutte contre la Peste Bovine (PARC), le Projet d'Appui à l'Elevage (PAPEL) et le Projet de Développement des Espèces à Cycle Court (PRODEC) sont un groupe de projets qui ont pendant longtemps permis de maintenir une intervention publique notable dans le secteur de l'élevage (*Ly, 1999*).

L 'Etat s'est cependant désengagé depuis 1984 de toutes les activités marchandes des filières productions animales au profit du secteur privé, tout en conservant les fonctions de service public telles que l'hygiène et le contrôle des denrées alimentaires d'origine animale. Un projet a d'ailleurs été monté, le Projet d'Amélioration du Contrôle des Denrées Alimentaires d'Origine Animale (PACDAOA) avec pour objectif l'amélioration de leur qualité.

Mais cette politique de désengagement ne semble pas avoir donné les résultats escomptés. Depuis 1989, la DIREL a mis en place le Système d'Information sur les Marchés du Bétail et de la Viande (SMB) pour pouvoir réguler le marché à travers la transparence des prix pratiqués. De même, l'Etat a entrepris depuis 1995 un plan d'opérations (PLANOV IV) qui vise un assainissement des circuits d'abattage et une amélioration des circuits de commercialisation et de distribution à Dakar et dans les capitales régionales. Pourtant, toutes ces actions ayant pour objectif final la mise a disposition des ménages d'une viande de bonne qualité à des prix abordables, ne semblent pas avoir encore eu des répercussions perceptibles sur le terrain (*MAE, 2000*).

Plusieurs autres institutions interviennent aussi dans la filière. Ainsi, conformément à sa politique de libéralisation, l'Etat a opté pour la création en 1996 de la SOGAS. Cette société anonyme associe les professionnels de la filière à la gestion des 8 abattoirs nationaux. Mais comme nous l'avons vu auparavant, ces infrastructures sont caractérisées par leur vétusté qui a pour conséquence la baisse de la qualité des services offerts et le développement des abattages clandestins.

Le sous secteur de l'élevage et de ses filières semble donc caractérisé par une succession de politiques inappropriées, mises en difficulté par un secteur informel difficile à cerner.

43. Les structures professionnelles :

L'Etat du Sénégal incite aussi les acteurs de la filière a se regrouper afin de mieux gérer leurs activités. Si les organisations regroupant les producteurs ont commencé à voir le jour au lendemain de l'indépendance, celles des professionnels de la transformation et de la commercialisation sont très récentes.

Les organisations professionnelles font partie de la trame des acteurs oeuvrant dans le domaine de l'élevage au Sénégal. Elles sont présentes dans les discours internationaux et nationaux et constituent la cible privilégiée des politiques sectorielles et des programmes, mais elles sont également une référence sur le terrain pour les acteurs locaux. Depuis 1995, le développement de la dynamique organisationnelle a favorisé la création de comités interprofessionnels et depuis 2003, leur nombre augmente toujours, avec la création des Maisons des Eleveurs (MDE) et des Directoire des Femmes en Elevage (DIRFEL) au niveau régional et local dans le but de synthétiser les différents groupes déjà organisés dans d'autres structures. Une des missions assignée aux organisations de professionnels de la filière est de faciliter l'accès au crédit à leurs adhérents pour palier à l'inadéquation du système du crédit formel. Cette situation a motivé la création en 1988 de la Caisse Nationale de Crédit Agricole par L'Etat. Elle est le principal pourvoyeur de crédit formel mais ses interventions restent négligeables dans les principales zones d'élevage.

L'impact de ces organisations socioprofessionnelles sur la filière est en réalité très limité, si l'on excepte certains Groupements d'Intérêt Economique (GIE) et L'Association Nationale des Professionnels du Bétail et de la Viande (ANPROBVS). Ils sont de plus trop souvent instrumentalisés par les acteurs nationaux et servent plutôt les intérêts d'une « élite » que leurs membres. En interrogeant les acteurs lors des enquêtes, nous avons pu observer que peu d'entre eux s'y reconnaissent et connaissent même les objectifs concrets de ces structures.

Toutes ces contraintes ont pour conséquence un renchérissement du prix de la viande au consommateur. Jusqu'en 1987, l'Etat a essayé protéger le consommateur en fixant des prix plafonds à la cheville et au détail mais depuis 1988, les prix ne sont plus contrôlés.

PARTIE 4. Perspectives d'avenir pour la filière

Cette dernière partie a pour objectif de répondre à la problématique posée et proposer des solutions permettant d'assurer un avenir à la filière viande bovine. Elle se base sur les références bibliographiques sur le sujet, sur les réponses des acteurs eux-même et sur une réflexion personnelle. Les principaux atouts et contraintes évoqués tout au long de cette étude vont être tout d'abord relevés ainsi que les dangers pouvant menacer l'avenir du secteur bovin viande du Sénégal afin de pouvoir par la suite réfléchir autour de la question de l'intervention sur cette filière et proposer des solutions adaptées.

1. Identification des atouts et contraintes propres à la filière :

11. Ses points forts :

Tableau 11 : Les points forts de la filière

Elevage	Commerce du bétail	Commerce de la viande	Structure économique	Politiques, organisations
• cheptel important, adapté et varié • traditions pastorales confirmées • situation épidémiologique stable • marge d'amélioration des systèmes	• liens sociaux existants entre les professionnels • accessibilité aux zones les plus reculées • connaissance et maîtrise du marché • mise à disposition de liquidités	• réel marché urbain	• faibles coûts de production du bétail	• volonté politique existante • privatisations et installations de professionnels privés • personnel technique privé et public qualifié

Source : Enquêtes 2006

La filière bovin viande possède des marges de progression importantes.

Tout d'abord, l'élevage extensif et la confirmation des traditions pastorales permettent la valorisation de zones difficiles à moindre coût avec plusieurs races adaptées et résistantes. Le Sénégal a su porter en outre une attention particulière à la couverture sanitaire de son cheptel avec le contrôle des épizooties et la mise en œuvre d'un système d'épidémio-surveillance.

Le commerce de bétail est géré par des professionnels qui connaissent très bien les marchés et entretiennent des relations sociales fortes avec les autres acteurs de la filière. Ils permettent l'accès aux zones les plus reculées et offrent une mise à disposition de liquidités aux éleveurs en période difficile.

La filière viande bovine répond à un marché urbain qui tend aujourd'hui à se diversifier et se développer, avec notamment l'apparition d'une classe moyenne sur Dakar.

Enfin, la filière est portée par une volonté politique et la motivation des acteurs de l'ensemble de la filière. Des professionnels du secteur privé (vétérinaires, commerçants d'intrants…) commencent à s'installer et la filière dispose d'appuis techniques qualifiés.

12. Ses points faibles :

Tableau 12 : Les points faibles de la filière

Elevage	Commerce du bétail	Commerce de la viande	Structure économique	Politiques, organisation
• faible productivité des systèmes • faible qualité des produits surtout en saison sèche • pression foncière • inaccessibilité aux intrants • risques sanitaires • vol de bétail • enclavement de certaines zones de production • modes de capitalisation du bétail	• manque de liquidités • multiplicité des intermédiaires • rôles non formels • transport difficile • porosité des frontières	• abattages clandestins • quasi-inexistence d'unités de découpe et de transformation • mauvaises conditions sanitaires • absence de demande solvable • concurrence « déloyale » entre les réseaux de distribution	• accès aux crédits limité • déficit de l'offre • hausse des prix • non visibilité des prix	• manque d'organisation et de structuration de la filière et des acteurs • insuffisance d'infrastructures de base • insuffisance de professionnalisation des acteurs • rôles pervers des OP • manque de circulation des informations • inadéquation entre objectifs politiques et réalité • manque de coordination des projets

Source : Bibliographie, Enquêtes 2006

Mais de nombreuses contraintes pèsent encore sur l'ensemble de la filière et empêchent son efficacité.

En premier lieu, Les performances des systèmes d'élevage demeurent faibles et l'augmentation de la productivité et de la qualité des animaux est entravée par la pression réalisée sur les espaces pastoraux, l'inaccessibilité des intrants, les contaminations sanitaires des cheptels dans les zones de transhumance, le vol de bétail et l'enclavement de certaines zones de production. La gestion opérée par les éleveurs de tous ces risques, accentués par la l'inaccessibilité du système financier, est basée sur une capitalisation du bétail ou le cheptel bovin remplie sa fonction socio-économique de garantie et n'est pas élevé pour une finalité marchande.

La filière bovin viande est caractérisée, comme nous l'avons vu tout au long de cette étude, par le nombre important d'intermédiaires dont les professions ne sont pas réglementées et qui peuvent prendre de multiples rôles. La porosité des frontières rend difficile le contrôle des flux de bétail et des importations. L'acheminement des animaux à pied entraîne un perte de temps et de poids des animaux considérable. Les opérateurs, comme ceux de l'ensemble de la filière manquent cruellement de liquidités ce qui les poussent à acheter les animaux à crédit.

Le secteur de la viande est marqué par les abattages clandestins, qui sévissent dans l'ensemble du pays, les mauvaises conditions sanitaires du transport de la viande et de sa conservation et le manque d'unités de transformation et de découpe. A Dakar, les boucheries traditionnelles sont concurrencées par de nouveaux réseaux de distribution disposant de gros moyens pour casser les prix. Mais la consommation de viande bovine par habitant, liée aux faibles pouvoirs d'achat, ne cesse de baisser.

Un des gros problème de la filière est le crédit : Le crédit formel étant inaccessible pour les acteurs, se met en place un système de crédit informel qui, par ses effets de multiplication, contribue fortement à l'augmentation des prix tout au long de la chaîne et aux tensions entre les acteurs. Le déficit de l'offre entraîne aussi une hausse importante des prix en amont de la filière. Enfin les prix ne sont pas visibles pour tous les acteurs, en particulier les éleveurs, ce qui freine le développement des échanges.

En dernier lieu, la filière manque d'organisation et de structuration, par rapport au produit mais aussi et surtout au niveau des acteurs. Les structures de base comme les abattoirs ne sont pas suffisantes et mal entretenues, ainsi que la formation et la professionnalisation des acteurs. Il y a un manque de capitalisation des données et de circulation des informations. Les actions des politiques sont souvent en inadéquation avec les objectifs et les stratégies des opérateurs et les organisations professionnelles ont montré leurs effets pervers avec le gaspillage des ressources, le clientélisme, la surpolitisation de ces groupes et l'exclusion en réalité de la majeure partie des acteurs.

2. Identification des dangers menaçant l'avenir de la filière :

Tableau 13 : Les dangers pesant sur l'avenir de la filière

Elevage	Commerce du bétail	Commerce de la viande	Structure économique	Politiques, organisation
• Elevage à double échelle : intensif / en dehors de la filière	• augmentation de la concurrence / bétail importé	• substitution / poisson, volailles • danger des importations de viande	• hausse des prix	• orientations en contradiction avec les objectifs des acteurs

Source : Enquêtes 2006

Le premier danger que l'on peut soulever dans un avenir proche au niveau de l'élevage est le développement de deux secteurs, à double vitesse :

- Un secteur où certains éleveurs vont rentrer dans une logique productiviste en privilégiant l'intensification des systèmes, la production d'animaux de qualité (par l'embouche) en vue d'approvisionner les villes.

Peu d'éleveurs sont prêts à rentrer dans une telle logique et ont les moyens pour le faire. Ces actions seront surtout localisées pour les systèmes péri-urbains et les systèmes agropastoraux proches des grands centres de consommation (région de Dakar et Bassin arachidier).

- Un secteur restant traditionnellement extensif, des zones pastorales excentrées qui vont se marginaliser et où l'élevage va être en dehors de la filière principale.

Le deuxième danger est la concurrence à la fois du bétail importé et de la viande. Si les systèmes de production du Sénégal ne sont pas capables d'offrir des animaux de meilleure qualité, les importations de bétail sur pied vont continuer d'augmenter et il sera bientôt très difficile de pouvoir écouler du bétail local à Dakar, comme les commerçants des régions s'en plaignent déjà aujourd'hui. Pour la viande, il est clair que la filière doit être réactive par rapport aux importations car leur augmentation ces dernières années sur le marché dakarois ne laisse rien présager de bon et concurrence directement la filière locale en terme de prix.

Les consommateurs, face aux prix élevés de la viande sur les marchés terminaux , se tournent vers d'autres produits de substitution. Le report de la demande en viande de ruminants se fait ainsi principalement sur la viande de volailles.

Enfin, le dernier danger est de recommencer les mêmes erreurs que les politiques ont fait depuis plusieurs décennies, c'est à dire des orientations de la filière en contradiction avec les stratégies des acteurs et donc inefficaces.

3. Les perspectives d'actions possibles :

31. Réflexion autour de l'utilité de l'intervention sur la filière viande bovine :

Cette étude a montré qu'une réaction de la filière viande bovine locale est indispensable pour rester viable et compétitive. Mais elle a aussi mis en relief les difficultés qui pèsent sur cette filière : Des difficultés techniques où il est possible d'agir mais surtout une trame de fond qui est la domination du secteur informel où il est beaucoup plus dur d'y trouver des solutions.

Malgré que la filière soit à première vue mal organisée de façon formelle, et que sa lecture reste difficile pour les agents extérieurs, elle est constituée d'acteurs qui ont néanmoins des rôles bien identifiés, des connaissances approfondies de leur métier et de leur environnement et qui entretiennent des liens socio-économiques importants. Même si l'intervention est nécessaire pour redynamiser la filière, Il est semble dur d'agir sur un maillon de la filière sans déstructurer les autres.

Il est donc difficile d'intervenir sans une restructuration complète de la filière, une véritable organisation des activités, une clarification et une réglementation des différentes professions, et la mise en place de systèmes de contractualisation entre les acteurs. Mais le coût social est tel qu'il est difficile d'imaginer un tel changement.

32. Quelques propositions d'actions à mettre en place :

Tableau 14 : Actions à mettre en œuvre pour améliorer la filière

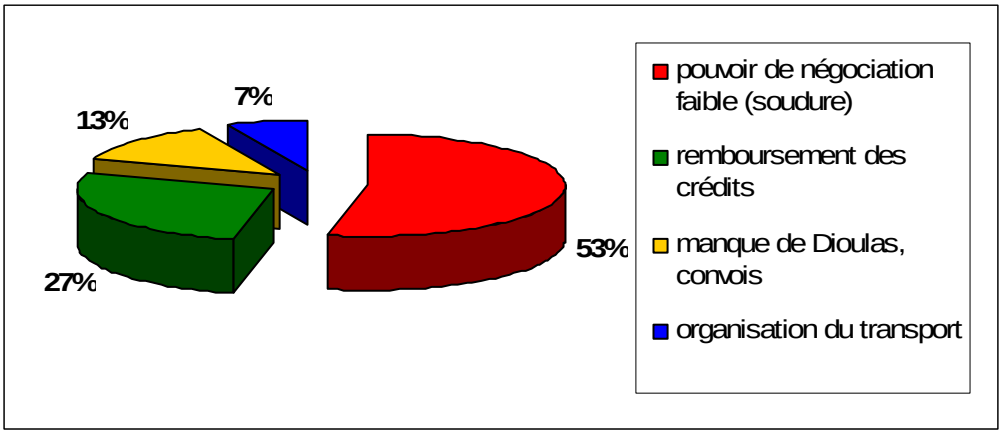
Elevage	Commerce du bétail	Commerce de la viande	Structure économique	Politiques, organisation
• intensification, embouche • disponibilité et accessibilité des intrants • possibilités d'épargner • donner de la souplesse de fonctionnement • donner un poids de négociation pour les éleveurs • donner la possibilité d'être acteurs dans la commercialisation	• améliorer l'intégration sous régionale • réorganisation des professions • « banques » de bétail • réduction de la chaîne d'intermédiaires	• segmentation sur la classe moyenne • informations sur les marchés • protéger le marché intérieur • sensibilisation des consommateurs	• sécurisation des transferts de risques : micro-crédit • visibilité des prix ?	• structuration de la filière • création d'organes en main des professionnels • système d'information • renouvellement des infrastructures de base • renforcer les moyens des services vétérinaires • formation • BDD fiables et accessibles

Source : Enquêtes 2006

Pour les éleveurs :

Le premier facteur de blocage est le déficit de l'offre dont fait preuve la filière et en particulier la décapitalisation faible et de mauvaise qualité du cheptel. Pourtant, comme nous avons pu le voir dans nos enquêtes, les éleveurs ne sont pas des acteurs passifs mais au contraire sont prêts à prendre en main la commercialisation de leurs animaux s'ils sont sûrs d'en tirer profit. L'enjeu aujourd'hui est de pouvoir leur donner un poids de négociation suffisant par rapport à l'aval de la filière.

Figure 24 : Les difficultés de commercialisation des éleveurs



Source : Enquêtes, 2006

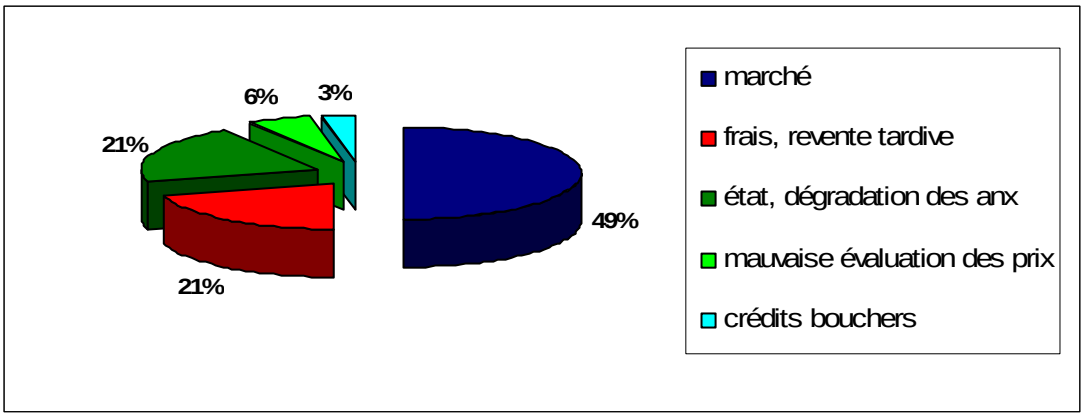
Les éleveurs doivent ainsi obligatoirement s'organiser : Des groupements d'éleveurs peuvent se former sur plusieurs villages et être spécialisés dans la collecte des animaux à vendre et la négociation avec les *Dioulas,* ou organiser le transport en commun sur Dakar. Des contrats peuvent être signés au groupement pour garantir le remboursement des crédits. Parallèlement à cela, la capitalisation forte du bétail ne peut être réduite tant que le système financier (banque et assurance) reste rudimentaire, peu fiable et inaccessible pour la majorité de la population. les projets axent beaucoup les actions sur le crédit mais doivent aussi proposer des moyens alternatifs à la capitalisation du bétail comme fonction d'épargne et de garantie.

De ces conditions premières dépendra la volonté des éleveurs à produire des animaux de qualité, rentables sur le marché. Les enquêtes montrent aussi que les acteurs sont intéressés par l'embouche mais n'ont pas les moyens nécessaires pour la réaliser ou les connaissances suffisantes. Elle doit être facilité notamment par l'accessibilité des intrants. A noter que l'intensification, même sur une petite partie du cheptel renchérie les coûts de production, et que l'éleveur doit avoir les moyens de les supporter mais aussi être sûr d'avoir une plus-value finale. Le transport est aussi à prendre en compte. Sur un village trop excentré loin des routes, l'embouche ne sert à rien car l'animal a le temps de perdre tout son poids avant d'arriver sur le marché.

Pour les professionnels du bétail :

Même si les intermédiaires de la filière bovine sont nombreux, les commerçants de bétail sont indispensables pour toutes les fonctions qu'il remplissent. Néanmoins, une réorganisation des professions est indispensable avec une identification et une réglementation des rôles de chaque acteur (*Dioulas, Tefanke*) pour ainsi éviter les intermédiaires « parasites » de la filière (tels que les courtiers…), qui sont d'ailleurs positionnés tout au long de la filière.

Figure 25 : Difficultés de travail rencontrées par les Dioulas



Source : Enquêtes, 2006

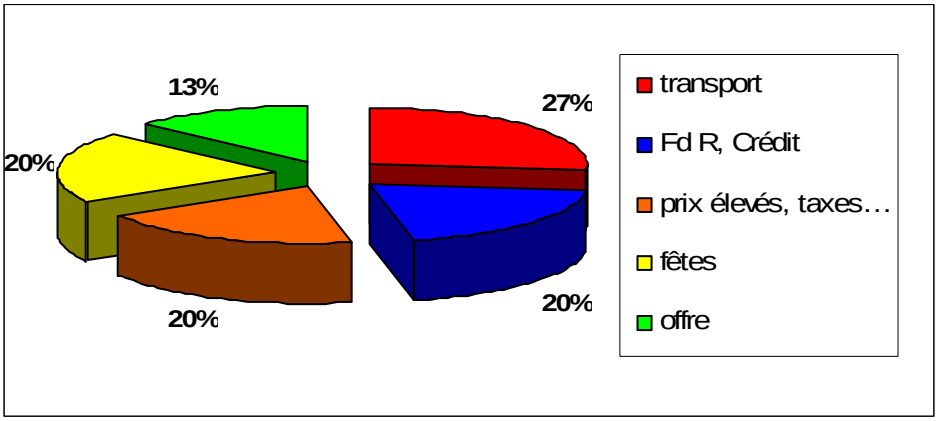
Nous avons vu en outre que ce sont surtout les commerçants qui embouchent les animaux en période difficile pour pallier à la mauvaise qualité de l'offre. Les professionnels du bétail peuvent avoir un rôle complémentaire à ceux des éleveurs et former des « banques » de bétail où les animaux maigres sont engraissés en vu d'être commercialiser sur Dakar. La filière bénéficie ainsi des avantages de cette segmentation : des systèmes de production extensifs performants (faibles coûts de production), une embouche réalisée par des professionnels disposant de moyens conséquents et à proximité des intrants et des marchés et la commercialisation des produits de bonne qualité toute l'année.

Tout en améliorant l'offre locale, le Sénégal doit profiter de l'intégration sous régionale qui offre des produits de bonne qualité à des prix raisonnables, tout en contrôlant les flux à l'aide de bases données fiables et accessibles.

Pour les professionnels de la viande et les consommateurs :

Les professionnels de la viande doivent profiter de l'opportunité du pôle de Dakar et positionner leurs activités par rapport aux exigences de la classe moyenne émergeante. Des actions doivent être menées aussi pour faliciter la profession (notamment en améliorant les conditions de transport, en allégeant les taxes…).

Figure 26 : Problèmes d'approvisionnement des bouchers détaillants de Dakar



Source : Enquêtes, 2006

Le Sénégal aurait intérêt à protéger son marché intérieur, notamment contre les importations de viande congelée durant le temps où la filière s'adaptera et trouvera des moyens d'optimiser les prix.

Enfin, l'éradication de la filière parallèle et notamment des abattages clandestins, ne peut se faire sans une prise de conscience de la demande, par la sensibilisation des consommateurs par rapport à la qualité et aux dangers sanitaires de consommer des produits non contrôlés.

Pour la structure économique de la filière :

La mise à disposition du crédit pour les intermédiaires devrait avoir un double objectif :

- la mise à disposition de liquidités donc une fluidité des échanges et une baisse des prix causée auparavant par la multiplication des systèmes de crédits informels.
- le transfert des risques en milieu de chaîne. Les acteurs les plus vulnérables sont les éleveurs qui ne disposent pas de garantie sur le remboursement de leur bétail. Avec l'accès au crédit, les risques seront transférés aux commerçants.

Il reste à savoir si des organismes ou l'Etat seraient près à accorder des micro-crédits aux acteurs de la filière. Il semble aujourd'hui que peu d'entre eux soient volontaires à cause du peut de garantie que les opérateurs peuvent apporter.

La deuxième mesure serait un système de visibilité des prix pour corriger l'inefficience des marchés. Les acteurs et en particulier les éleveurs n'ont qu'un accès limité aux informations et la visibilité complète et parfaite des flux pour l'ensemble des

professionnels pourrait augmenter l'efficacité des transactions et jouer sur la baisse des prix. Cependant, cette mesure est compliquée à mettre en place : Il faudrait ainsi que les animaux soient vendus au poids, donc remettre des bascules sur les marchés (cette mesure avait déjà été effectuée par l'Etat mais s'est soldé par un échec) et que toutes les transactions soient notifiées. Enfin, si les éleveurs et les professionnels de la viande ont à disponibilité ces informations, le rôle de certains intermédiaires perd son utilité, en particulier celui des *Tuteurs*. Il convient donc de bien prendre en compte le coût social d'une telle entreprise.

Pour les politiques :

L'ensemble des politiques en appui à l'élevage et aux filières animales doit appuyer la structuration de la filière en favorisant la création d'organes véritablement aux mains des professionnels et non plus servant les intérêts d'une élite locale (comme c'est le cas pour les MDE par exemple). Elles doivent de plus favoriser et rendre accessible la formation pour l'ensemble des acteurs.

Les informations (des IDSV…) doivent être capitalisées et être rendues accessibles, et les services vétérinaires doivent disposer de moyens conséquents pour pouvoir réaliser leur mission dans de bonnes conditions (en particulier dans les zones excentrées).

L'Etat doit enfin investir dans la construction et la rénovation des infrastructures de base nécessaires à la filière (foirails, abattoirs, étals de boucherie…). Des projets sont d'ailleurs en cours dans cet objectif.

33. Vers une filière intégrée :

La réalisation de la première partie du stage dans la région de Tambacounda a soulevée une problématique : celle de pouvoir commercialiser directement de la viande sur Dakar. Il serait intéressant en effet de pouvoir commencer dès à présent à valoriser la production des régions et « court-circuiter » la chaîne d'intermédiaires du circuit long en vendant directement aux professionnels de la viande à Dakar.

Plusieurs conditions sont nécessaires à respecter si l'on veut un jour pouvoir commercialiser de la viande abattue sur Tambacounda en direction de Dakar :

- Garantir l'approvisionnement en quantité et qualité et surtout assurer un approvisionnement régulier. C'est à dire devoir segmenter les activités :
  - contractualiser les éleveurs par groupement pour l'achat de leurs animaux
  - emboucher les animaux en période de soudure (cette étape peut être réalisée par les *Dioulas)*

- Garantir le respect des normes sanitaires le long de la chaîne, c'est à dire réfectionner les chambres froides au niveau de l'abattoir de Tambacounda, assurer le transport frigorifique des carcasses sur Dakar.
  - voir le coût d'une telle entreprise
  - l'état de la route (entre Tambacounda et Kaolack) rend pour l'instant « impossible » le passage et l'entretien d'un camion frigorifique

- Maintenir des prix compétitifs : La différence entre le prix à la SOGAS de Tambacounda et de Dakar est de l'ordre de 100-150 francs CFA / kg, comment donc réaliser une marge suffisante avec les coûts qu'une chaîne de froid implique ?

- Trouver des partenaires sur Dakar pour l'écoulement des carcasses :

• Si l’on vend aux Chevillards, Il sera nécessaire pour eux de disposer du cinquième quartier qui se valorise très bien à Dakar, d’où la nécessité d’avoir à Tambacounda et lors du transport des équipements nécessaires au nettoyage et au stockage du cinquième quartier.

• Si l’on vend aux bouchers traditionnels, le prix devra être attractif et donc moins cher que la viande proposée par les chevillards de la SOGAS.

• Si l’on vend aux bouchers modernes, leurs exigences vont se tourner surtout vers la qualité sanitaire et la traçabilité du produit.

• Si l’on vend directement aux consommateurs (de préférence aux collectivités), on risque de se heurter au monopole des chevillards par rapport aux principales collectivités de Dakar.

La commercialisation de viande des régions semble ainsi difficile. Par contre, en interrogeant les réseaux de distribution sur Dakar, ceux qui disposent de moyens conséquents (boucheries modernes, chaînes de distribution) voudraient tous détenir l’ensemble de la filière. S’ils sont très exigeants en terme de qualité de viande et donc préfèrent abattre eux-même à la SOGAS, ils sembleraient intéressés pour passer des contrats avec des producteurs capables de leur fournir de la viande de qualité tout au long de l’année. Ce débouché semble être une piste d’amélioration intéressante réalisable dans un avenir proche.

Conclusion :

La filière viande bovine du Sénégal est source d'échanges nationaux et sous-régionaux importants. Dakar constitue le pôle d'attraction de la demande en viande et l'ensemble des flux commerciaux de bétail sont organisés et dirigés vers la capitale.

L'étude du circuit long de la filière a permis d'identifier un ensemble où prédomine le secteur informel, tant en terme d'activités que de flux. Mais les acteurs sont néanmoins très organisés, et bien que complexes, remplissent des rôles et des fonctions bien définis.

Le principal goulet d'étranglement de la filière est la présence d'intermédiaires jouant sur l'opacité des prix et leur domination sur le marché pour se constituer en maillons indispensables pour la commercialisation du bétail et de la viande. Les prix au consommateur sont élevés et la viande reste un produit inaccessible de façon régulière à l'ensemble de la population.

Il n'y a pas encore réellement d'organisations de professionnels déléguées pour la commercialisation, les transactions se font d'acteur à acteur, sans relation de fidélité. Le crédit joue en outre un rôle très important dans les liens entre les acteurs et sur l'augmentation des prix tout au long de la filière.

Enfin, le marché de Dakar est un marché en évolution, ce qui laisse supposer des changements futurs pour l'ensemble de la filière, avec notamment l'apparition de nouvelles structures de distribution et le danger des importations de viande congelée sur la filière locale.

Les perspectives de l'ensemble de la filière bovin viande semblent difficiles aujourd'hui mais elle possède pourtant de nombreux atouts et une marge de progression importante qui laissent présager un avenir positif si des mesures adéquates sont prises.

Bien qu'une restructuration complète du secteur semble nécessaire afin d'assainir, d'organiser, de segmenter les rôles et surtout diminuer le prix de la viande ; Il semble difficile d'intervenir sans pénaliser certains acteurs. Il reste donc aujourd'hui à trouver des solutions permettant de garantir l'approvisionnement en viande en quantité et qualité, à moindre coût, tout en apportant un gain pour l'ensemble des professionnels de la filière.

Nous avons ainsi proposé des solutions d'intervention permettant en particulier aux éleveurs d'avoir un poids de négociation plus important face à l'aval de la filière, de faciliter l'accès au crédit des professionnels afin de diminuer les prix et transférer les risques, de réglementer les professions, protéger le marché de viande locale et accompagner la filière par des actions en adéquation avec les stratégies des acteurs.

L'enjeu actuel est la segmentation des activités et l'intégration de l'ensemble des acteurs vers un même objectif. L'ensemble des régions du Sénégal, en particulier les régions les plus excentrées doivent trouver des solutions pour revaloriser leur offre en bétail et ne pas être petit à petit marginalisées.

Annexes :

Table des annexes :

Annexe 1 : Identification de l'échantillon d'éleveurs enquêtés *(Enquêtes, 2006)*

Annexe 2 : Décomposition des cheptels et flux commerciaux de bovins dans l'échantillon d'éleveurs enquêtés *(Enquêtes, 2006)*

Annexe 3 : Prix moyens des bovins vendus pour l'échantillon d'éleveurs enquêtés (*Enquêtes, 2006)*

Annexe 4 : Types de bovins vendus pour l'échantillon d'éleveurs enquêtés (*Enquêtes, 2006)*

Annexe 5 : Période de vente des bovins pour l'échantillon d'éleveurs enquêtés (*Enquêtes, 2006)*

Annexe 6 : Identification et typologie de l'échantillon des différents commerçants enquêtés (*Enquêtes, 2006)*

Annexe 7 : Volume d'activité et fond de roulement de l'échantillon des commerçants enquêtés (*Enquêtes, 2006)*

Annexe 8 : Frais d'abattage au niveau de Dakar (*Enquêtes, 2006)*

Annexe 9 : Avantages et inconvénients de chaque race et leurs présence sur les marchés (*Enquêtes, 2006)*

Annexe 1 : Identification de l'échantillon d'éleveurs enquêtés

Id	Village	Nom	Age	Ethnie	Etudes	Activités extra-agricoles	Foyer
EK1	Komoty	Ibrahima Pathe Bah	41	Peul	CE1	Commerce-Tefanke	13
EK2	Komoty	Thierno Soumane BAH	48	Peul	Non	Marabout-Imam	39
EK3	Komoty	Amirou BAH	50	Peul	Non	non	13
EK4	Komoty	Omar MBO	38	Peul	CE2	Mécanicien-Guide	36
EK5	Komoty	Semba Gay Sidi BAH	60	Peul	Non	non	8
EK6	Komoty	Ibrahima Abdoulaye BAH	54	Peul	Non	non	37
EK7	Komoty	Demba BAH	49	Peul	Non	Mécanicien	16
EK8	Komoty	Djidel DIALLO	22	Peul	Non	Boulanger-Photographe	16
EK9	Komoty	Abdoulaye BAH	29	Peul	Non	Tefanke-Boucher	12
EKe1	Kenetio P	Dibi DIALLE	30	Peul	Non	Gardien campement	6
EKe2	Kenetio P	Mamadou Saliou SOIRE	63	Peul	Non	non	13
EKe3	Kenetio P	Mamadou BOYE	61	Peul	Non	Maitre école coranique	12
EKe4	Kenetio P	Djibril DIALLO	35	Peul	Non	Maitre école coranique	11
EKe5	Kenetio P	El Hadji Sadio DIALLO	71	Peul	non	non	80
EKe6	Kenetio P	Mamadou Korka SOIRE	70	Peul	non	non	11
EKe7	Kenieto D	El Hadji Bemba DIABY	70	Djaranke	non	non (retraité commerce)	23
EKe8	Kenieto D	Ousmane DIABY	37	Djaranke	non	Maitre école coranique	5
Etab1	Tabanding	Hamidou DIAGOURAGA	46	Soninke	non	non	14
Etab2	Tabanding	El Hadji Demba SAKHONE	64	Soninke	non	non	30
Etab3	Tabanding	Oumar CAMARA	48	Soninke	non	non	48
Etab4	Tabanding	Soulemane CAMARA	49	Soninke	non	non	45
Etab5	Tabanding	Lassana BA	30	Soninke	non	non	40
Etab6	Tabanding	Idrissa MARENA	54	Soninke	non	Forgeron	16
Etab7	Tabanding	Abdoulaye MARENA	67	Soninke	non	non (retraite France)	17
Etab8	Tabanding	Seydou TOURE	27	Soninke	CM2	Electricien	6
EKou1	Kouthiaba	Magett NGOM	66	Wolof	non	Commerce	32
EKou2	Kouthiaba	Magew BA	55	Peul	non	non	12
EKou3	Kouthiaba	Ndourou Walndi SANE	54	Peul	non	Tailleur	18
EKou4	Kouthiaba	Birane BOYE	69	Wolof	5ème	non	12
EKou5	Kouthiaba	Assane NDIAYE	69	Wolof	non	Commerce	18

Source : Enquêtes, 2006

Annexe 2 : Décomposition des cheptels et flux commerciaux de bovins pour l'échantillon d'éleveurs enquêtés

Id	Cheptel						Flux commerciaux		
	Bovins	Ovins	Caprins	Equins	Asins	Race bovins	Bovins		
							achats	ventes	Prix total
EK1	40	15	10	1	1	Ndama	0	0	0
EK2	40	2	20	1	1	Ndama	1	1	0
EK3	90	0	4	0	0	Ndama	0	7	590 000
EK4	74	5	26	0	1	Ndama+1gobra M	4	3	-100000
EK5	20	0	5	0	0	Ndama	0	5	287 500
EK6	100	10	6	0	5	Ndama-Métis	0	8	470 000
EK7	55	12	6	0	1	Ndama	0	9	560 000
EK8	30	0	25	0	0	Ndama	5	0	-600 000
EK9	121	20	4	1	1	Ndama	0	**35**	**660 000**
Moyennes	**63,3**	**7,1**	**11,8**	**0,3**	**1,1**		**1,1**	**7,6**	**207500**
min	20	0	4	0	0		0	0	-600000
Max	121	20	26	1	5		5	**35**	**660000**
EKe1	8	0	1	0	1	Ndama	0	0	0
EKe2	10	0	0	0	1	Ndama	0	1	100 000
EKe3	28	0	0	0	0	Ndama	0	0	0
EKe4	18	0	5	0	2	Ndama	0	1	50 000
EKe5	60	0	0	0	0	Ndama	0	6	150 000
EKe6	85	0	0	0	0	Ndama	0	3	240 000
EKe7	20	14	0	0	1	Ndama	0	1	100 000
EKe8	10	3	0	0	0	Ndama	0	1	85 000
Moyennes	**29,9**	**2,1**	**0,8**	**0**	**0,6**		**0**	**1,6**	**90625**
min	8	0	0	0	0		0	0	0
Max	85	14	5	0	2		0	6	240000
Etab1	60	4	6	1	1	Ndama	0	14	850 000
Etab2	30	6	4	2	1	Ndama	0	0	0
Etab3	13	3	2	3	2	Ndama	0	1	75 000
Etab4	39	13	19	3	2	Ndama	0	4	430 000
Etab5	10	1	2	2	1	Ndama	0	4	525 000
Etab6	56	0	10	2	0	Ndama	0	0	0
Etab7	20	10	3	1	1	Ndama	1	0	-100000
Etab8	26	7	3	4	4	Ndama	0	0	0
Moyennes	**31,8**	**5,5**	**6,1**	**2**	**1,5**		**0**	**2,9**	**222500**
min	10	0	2	1	0		0	0	-100000
Max	60	13	19	4	4		1	14	850000
EKou1	60	25	25	4	0	Métis	0	0	0
EKou2	37	12	8	2	1	Métis	0	7	450 000
EKou3	33	28	15	3	2	Métis	0	4	315 000
EKou4	46	52	17	3	1	Ndama + 2 métis	1	0	-150 000
EKou5	0	14	5	4	0		0	0	0

Moyennes	**35,2**	**26,2**	**14,0**	**3,2**	**0,8**		**0,2**	**2,2**	**123000**
min	0	12	5	2	0		0	0	-150000
Max	60	52	25	4	2		1	7	450000

Moyenne	41,3	8,5	7,7	1,2	1		0,4	3,8	166250
Min	0	0	0	0	0		0	0	-600000
Max	121	52	26	4	5		5	35	850000

Source : Enquêtes, 2006

Note : Les chiffres au niveau de l'éleveur K9 doivent contenir une erreur, non identifiée

Remarque : Au niveau des races, il n'y a que le village de Kenieto qui possède des *NDama* de race pure. Sur les villages de Komoty et Tabanding, les éleveurs disent posséder des *NDama* mais en réalité leurs animaux sont presque tous métissés même si les races présentent sont très proches des taurins *NDama* en terme de conformation.

Annexe 3 : Période de vente des bovins pour l'échantillon d'éleveurs enquêtés

		saison sèche			soudure			saison des pluies				saison sèche	
Id	**Mois**	jan	fev	mars	avril	mai	juin	juill	août	sept	oct	nov	déc
EK1													
EK2	décembre												■
EK3	juillet-octobre							■	■	■	■		
EK4	octobre										■		
EK5	janv-décembre	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
EK6	janvier-juin	■	■	■	■	■	■						
EK7	décembre-mai	■	■	■	■	■							■
EK8													
EK9	janvier-juin	■	■	■	■	■	■						
EKe1													
EKe2	mars-avril			■	■								
EKe3													
EKe4	décembre												■
EKe5													
EKe6	décembre												■
EKe7	décembre												■
EKe8	mai												
Etab1	mai					■							
Etab2													
Etab3	mars			■									
Etab4	octobre,décembre										■		■
Etab5	novembre											■	
Etab6	?	?											
Etab7	?	?											
Etab8													
EKou1													
EKou2	mars			■									
EKou3	avril , juin				■		■						
EKou4													
EKou5													

Source : Enquêtes, 2006

Annexe 4 : Types de bovins vendus pour l'échantillon d'éleveurs enquêtés

	Types d'animaux							
	♀				♂			total
Id	génisses	5-10 ans	11-15 ans	> 15 ans	taurillons	5-10 ans	> 10 ans	
EK1								0
EK2					**1**			1
EK3		**3**			**4**			7
EK4		**2**				**1**		3
EK5	**2**				**4**			6
EK6	**4**				**4**			8
EK7		**2**			**7**			9
EK8								0
EK9			**20**		**15**			35
EKe1								0
EKe2						**1**		1
EKe3								0
EKe4	**1**							1
EKe5								0
EKe6		**3**						3
EKe7			**1**					1
EKe8					**1**			1
Etab1	**14**							14
Etab2								0
Etab3						**1**		1
Etab4			**2**			**2**		4
Etab5						**4**		4
Etab6	**7**							7
Etab7						**1**		1
Etab8								0
EKou1								0
EKou2	**7**							7
EKou3				**2**	**1**	**1**		4
EKou4								0
EKou5								0

Source : Enquêtes, 2006

Annexe 5 : Prix moyens des bovins vendus pour l'échantillon d'éleveurs enquêtés

	Prix moyen / animal						
	♀				♂		
Id	génisses	5-10 ans	11-15 ans	> 15 ans	taurillons	5-10 ans	> 10 ans
EK1							
EK2					**50 000**		
EK3		**90 000**			**80 000**		
EK4		**100 000**				**100 000**	
EK5	**57 500**				**57 500**		
EK6	**58 750**						
EK7		**57 500**			**65 000**		
EK8							
EK9			**9 250**		**31 667**		
EKe1							
EKe2						**100 000**	
EKe3							
EKe4	**50 000**						
EKe5							
EKe6		**80 000**					
EKe7			**85 000**				
EKe8					**100 000**		
Etab1	**60 714**						
Etab2							
Etab3						**75 000**	
Etab4			**75 000**			**140 000**	
Etab5						**93 788**	
Etab6	**ABATTAGE**						
Etab7						**DON**	
Etab8							
EKou1							
EKou2	**64 286**						
EKou3				**87 500**	**70 000**	**70 000**	
EKou4							
EKou5							

Source : Enquêtes, 2006

Annexe 6 : Identification et typologie de l'échantillon des différents commerçants enquêtés

Id	Base	Nom	Age	Ethnie	Anc	Autres activités	Espèces
Dioulas villages 1							
IKot1	Village (Kothiary)	Sadou DIALLO	40	Peul	10	non	Bov-PR
IKot2	Village (Kothiary)	Abdou THIONGANE	52	Wolof	10	éleveur	Bov
IKot3	Village (Kothiary)	Semba DIALLO	25	Peul	4	non	Bov
IKot4	Village (Kothiary)	Baïdy DEMBELE	30	Peul	10	boucher	Bov
IKot5	Village (Kothiary)	Ibrahima BA	34	Peul	8	éleveur	Bov-PR
ISM3	Village (St Malème)	Demba SOW	52	Peul	20	agriculteur	Bov-PR
ISM4	Village (St Malème)	Thiabel BA	67	Peul	> 30	non	Bov
Dioulas villages 2							
ITh1	Village (6 Thiokoye)	Oumar TOURE	50	Peul	20	agriculteur	Bov
ITh2	Village (7 Thiokoye)	Mamadou Salif DIALLO	50	Peul	>15	agriculteur	Bov-PR
ITh3	Village (20 Thiokoye)	Alpha DIALLO	24	Peul	4	agriculteur	Bov-PR
IP1	Village (45 Payar)	Batche BA	56	Peul	33	agriculteur	Bov
IP2	Village (7 Payar)	Sara BA	42	Peul	16	agriculteur-éleveur	Bov
IP3	Village (22 Payar)	Omar SOW	52	Peul	20	éleveur	Bov
IP4	Village (Ribot?)	Semba Bouya BAH	55	Peul	30	agriculteur	Bov-PR
IP5	Vilage (reg Matam?)	Amadou Bocar SOW	36	Peul	>10	agriculteur-éleveur	Bov-PR
IP7	Village (30 Payar)	Souleymane BAH	49	Peul	25	agriculteur	Bov-PR
Dioulas marchés 1							
ISM1	St Malème	Demba BA	43	Peul	>20	non	Bov
ISM2	St Malème	Idriss SAMBOSSO	49	Peul	>21	non	Bov-PR
IP6	Payar	Amadou KA	40	Peul	7	agriculteur	Bov
Dioulas marchés 2							
IKe1	Kedougou	Ousmane NDIAYE	74	Peul	> 30	non	Bov-(PR)
IKe3	Kedougou	Abdou FALL	45	Toucouleur	8	boucher	Bov-(PR)
Dioulas marchés 3							
IT1	Tamba	Demba Sille DIA	64	Peul	> 30	non	Bov-(PR)
IT2	Tamba	Amadou DIA	32	Peul	13	non	Bov-PR
IT3	Tamba	Dewrou DIOUM	42	Peul	>20	non	Bov
IT4	Tamba	Demba DIOUM	50	Toucouleur	25	bois	Bov-PR
IT5	Tamba	Omar BA	39	Peul	18	commerce	Bov-(PR)
IT6	Tamba	Mohamed CISSE	22	Peul	1	non	Bov-PR
Dioulas Dakar							
IKe2	Dakar	Cheikh KA	27	Peul	12	médiateur terrain	Bov-PR

Source : Enquêtes, 2006

Annexe 7 : Volume d'activité et fond de roulement de l'échantillon des commerçants enquêtés

Id	V activité	Total (an)	FdR
Dioulas villages 1			
IKot2	3-4 à 8-10 /mois	70	125 000
IKot3	6-12 / mois	108	50 000
IKot4	10 / mois	120	300 000
IKot5	8 / mois + 25 emb	121	625 000
IKot1	6-20 / mois	144	125 000
ISM3	15-20 / mois	204	200 000
ISM4	25 / mois	300	300 000
moyenne		152	246429
Dioulas villages 2			
ITh2	6-10 / mois	96	450 000
IP3	12 / mois	144	1 000 000
IP2	15 / mois	180	1 000 000
ITh3	15-20 / mois	204	500 000
IP1	40 / mois	480	300 000
IP5	45 / mois	540	1 500 000
IP4	50 / mois	600	3 000 000
IP7	60 / mois	720	600 000
ITh1	80 / mois	960	550 000
moyenne		436	988889
Dioulas marchés 1			
IP6	20-25 / mois	276	1 000 000
ISM2	30 / mois	360	4 000 000
ISM1	75 / mois	900	500 000
moyenne		512	1833333
Dioulas marchés 2			
IKe3	6 anx / sem	288	?
IKe1	5 à 50 / mois	360	1 750 000
moyenne		324	1750000
Dioulas marchés 3			
IT6	15-20 / mois	216	250 000
IT5	35 / mois	420	14 000 000
IT1	40 / mois	480	5 500 000
IT3	40 / mois	480	1 000 000
IT4	100 / mois	1200	20 000 000
IT2	80 / mois	960	5 500 000
moyenne		626	7708333
Dioulas Dakar			
IKe2	200 / mois	2400	6 000 000

Source : Enquêtes, 2006

Annexe 8 : Frais d'abattage au niveau de Dakar

Taxes Abattage	
taxe abattage	48 F /kg
Stabulation	90 F / tête
Ressuyage (CF)	4 F / kg
Timbre fiscal	~ 150 F / tête
Stockage en plus	7 F / kg / h
Fente carcasse	500 F
Scie	500 F
Aides transport	500 F
Inspection vétérinaire	500 F / carcasse

Source : Enquêtes, 2006

Annexe 9 : Avantages et inconvénients de chaque race et leurs présence sur les marchés

Races	Elevage		Commerce bétail		Commerce viande	
	+	-	+	-	+	-
Gobras			docilité		RC : 48/52% Viande goûteuse	
NDama	Trypano-tolérance			Agressivité Estimation poids difficile	Viande tendre	RC : 45/50% Petites carcasses Pbs conservation
Maures			docilité		RC : 48/54% Viande goûteuse	

Source : Enquêtes, 2006

Bibliographie :

Actes du séminaire sur l'étude des contraintes au développement des productions animales en Afrique Sub-saharienne, cahier n°3 de l'EISM, 1997.

Bilan de la recherche agricole et agroalimentaire au Sénégal, ISRA / ITA / CIRAD, 1964-2004.

Compétitivité des productions animales en Afrique subsaharienne et à Madagascar, Jean Pierre BOUTONNET, 2000

Contribution à l'étude de la filière viande bovine pour l'approvisionnement de la région de Dakar, thèse vétérinaire soutenue par Abakar El Hadj Mallah Mahamat, 1994.

Diagnostic et recommandations sur les filières animales, PASA, Rapport de fin de mission – Phylum, 2003.

Etude des déterminants de la consommation urbaine en viandes en Afrique de l'ouest : l'exemple de Dakar, thèse ENSA soutenue par Adrien MANKOR, 2001

Etude sur la filière viande dans la région de Kolda , CAMAD Consulting group, juin 2004.

L'analyse des filières laitières, Guillaume DUTEURTRE, Papa Nouhine DIEYE, Mian Oudanang KOUSSOU, Réseau de recherche et d'Echange sur les Politiques laitières, série « note méthodologique ».

La filière bétail viande, Analyse et propositions de développement, DIREL, 1994.

Le pastoralisme au Sénégal, entre politique « moderne » et gestion des risques par les pasteurs, Véronique ANCEY, Geaorges MONAS , revue Tiers Monde n°184, 2005.

Les organisations d'éleveurs et de pasteurs au Sénégal, Dorly CASTANEDA, 2005

Marchés de bétail du Ferlo et comportements des ménages pastoraux, Abdrahmane WANE, 2005.

Note stratégique pour la filière élevage, Rapport de consultation FAO-DAKAT, Cheikh LY (version provisoire), 2003.

Présentation de la région de Tambacounda, Service régional de la statistique à Tambacounda, 2003.

Rapport du service régional de la statistique sur l'élevage, Service régional de la statistique à Tambacounda, 2005.

Rapports annuels, DIREL, 2004.
Rapports annuels, DIREL, 2005.

Rapports mensuels, IDSV de Tamba , années 2005.
Rapports mensuels, IDSV de Tamba , années 2006.

Rapports mensuels, IDSV de Pikine, année 2005.
Rapports mensuels, IDSV de Pikine, année 2006.

Situation économique régionale de Tambacounda, Service régional de la statistique à Tambacounda, édition 2004.

Résumé :

La filière bovin viande du Sénégal est aujourd'hui encore mal connue et manque de données fiables et chiffrées. Elle demeure complexe et dominée par le secteur informel ainsi que la multiplicité des acteurs et de leurs rôles. Pourtant, dans un environnement ouvert et face à la concurrence émergeante, une analyse approfondie de l'organisation complète de la filière est indispensable pour trouver les moyens d'action à mettre en œuvre pour assurer sa viabilité.

Ce mémoire s'appuie sur l'étude du circuit long de la filière, du bassin de production de Tambacounda à Dakar, principal pôle de consommation. Il vise à comprendre l'organisation de la filière et le rôle de chaque acteur, proposer une analyse comptable et étudier l'impact des différentes politiques de soutien à cette filière. De dégager quels sont les dangers qui la menacent aujourd'hui et d'être enfin capable de proposer des solutions permettant de l'optimiser et d'assurer sa viabilité et sa pérennité.

Mots-clef : Sénégal – Filière bovine – Acteurs – Organisation – Systèmes d'élevage – Commerce de bétail – Viande – Prix – Difficultés – Perspectives

Summary :

The Senegalese beef industry is still relatively unknown and undocumented. It remains complex, informal and small-scale with numerous partners and intermediaries. A detailed analysis of the whole sector is indispensable to ensure its viability in the new context of free trade and competition.

This paper is based on the study of the long distribution channel from the production basin of: Tambacounda to Dakar, the main market, and it attempts to describe the activity's structure, the role of the different partners, the financial situation and the impact of a range of aid policies for the industry. It also identifies potential dangers and suggests solutions to optimise efficiency and the chances of its long-term survival.

Key-words : Senegal – Cattle industry - Partners - Organization - Breeding systems – Cattle trade - Meat - Prices - Difficulties - Perspectives

Resumen :

La hilera bovino carne de Senegal es mal conocida todavía hoy y falta de datos fiables y cifrados. Permanece compleja y dominada por el sector informal así como la multiplicidad de los actores y de sus papeles. Sin embargo, en un medio ambiente abierto y frente a la competencia émergeante, un análisis aprofundizado de la organización completa de la hilera es indispensable para encontrar los medios de acción que pone en ejecución a piojo.

Este informe se apoya en el estudio del circuito largo de la hilera, del estanque de producción de Tambacounda a Dakar, principal polo de consumo. Pretende comprender la organización de la hilera y el papel de cada actor, proponer un análisis contable y estudiar el impacto de las diferentes políticas de sostén de esta hilera. De soltar cuáles son los peligros que lo amenazan hoy y con ser capaces por fin de proponer soluciones que permiten

Palabras-llaves : Senegal - Hilera bovina - Actores - Organización - Sistemas de ganadería – Comercio de ganado - Carne - Precios - Dificultades - Perspectivas