

Commerce du bétail en Afrique de l'Ouest, atouts et défis pour les éleveurs

Bernard Bonnet (b.bonnet@iram-fr.org) et Bertrand Guibert (b.guibert@iram-fr.org)

EN AFRIQUE DE L'OUEST, le secteur de l'élevage pastoral et de la commercialisation du bétail est en pleine mutation. Pour répondre à la demande croissante en viande, notamment des grands centres urbains, des politiques incitatives sont mises en place et des éleveurs s'organisent.

► Bernard Bonnet et Bertrand Guibert sont chargés de programme au pôle Acteurs, ressources et territoires à l'Institut de recherche et d'applications des méthodes de développement (Iram).
► Cet article vient en complément du dossier Élevage du *Grain de sel* n° 46-47. Il s'appuie sur une étude réalisée pour la SNV (Organisation néerlandaise de développement) par l'Iram et le Laboratoire d'analyse régionale et d'expertise sociale (Lares) en 2009 : B. Guibert, M. Banzhaf, B. G. Soulé, D. H. Balami, G. Idé, *Étude régionale sur les contextes de la commercialisation du bétail – accès aux marchés et défis d'amélioration des conditions de vie des communautés pastorales*, SNV-Iram/Lares, avril 2009, 119 p.

L'ORGANISATION DU COMMERCE de bétail en Afrique de l'Ouest et du Centre est en pleine évolution sous l'effet de la demande croissante en viande. Elle se caractérise par de grands circuits, illustrant le fait que le bétail constitue un facteur important d'intégration des échanges régionaux. Aux circuits verticaux anciens construits autour des complémentarités entre zones pastorales septentrionales et zones littorales plus densément peuplées, s'ajoutent de nouveaux circuits horizontaux nés autour de la forte demande nigériane ou encore de l'urbanisation croissante des régions côtières et des changements alimentaires que cela implique.

Au niveau des grandes tendances commerciales, il y a lieu de souligner un net accroissement des échanges de bétail et de produits animaux entre les pays de la sous-région. Durant les deux dernières décennies, les transactions de l'élevage sont en très nette augmentation. De l'ordre de 13 millions de dollars US en 1970, elles sont passées à 150 millions de dollars en 2000. Aujourd'hui en 2009, les transactions auraient quasiment doublé depuis 2000.

Sur la période 1980-1982 à 2000-2002, les importations ouest-africaines de viandes, toutes catégories confondues, ont doublé, passant de 67 307 à 125 634 tonnes. Toutefois, derrière cette tendance générale, il faut noter que ce sont les importations de viandes de volailles, principalement des abats à très bas prix, qui dominent. La part de cet approvisionnement particulier est ainsi passée de 32 % en 1980-1982 à 90 %

en 2000-2002. Les importations de viande rouge ont donc considérablement réduit au profit de celles de volaille : l'offre brésilienne en viande rouge a ainsi reculé de 15 %, celle de l'Argentine de 20 % et celle de l'Union européenne de 1,5 % entre 2006 et 2008.

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

Le marché mondial des produits animaux se trouve ainsi dans une tourmente dont il est difficile de prévoir clairement l'évolution et les conséquences pour l'élevage de l'Afrique de l'Ouest.

Au niveau du marché régional, l'offre est handicapée par de multiples fragmentations de nature commerciale, monétaire ou encore fiscale. Face à cela, les politiques commencent à s'organiser au niveau régional. À ce titre, la nouvelle ossature du Tarif extérieur commun (Tec) de la Cedeao prévoit une cinquième bande tarifaire à 35 % où devraient se retrouver la plupart des produits animaux.

Par ailleurs, des politiques plus incitatives se mettent en place en faveur du développement du secteur de l'élevage. On assiste à un regain d'intérêt au niveau continental avec l'inscription de l'élevage comme cinquième pilier du Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine, notam-

Trois pôles majeurs structurent les échanges de produits animaux en Afrique de l'Ouest

LE SOUS-ESPACE Ouest polarisé sur le Sénégal et la Guinée Conakry. Le Sénégal demeure le principal pôle commercial de ce sous-espace, avec quelques 87 000 têtes de bovins reçus du Mali et du Burkina en 2007.

Le couloir Central : la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo. Environ 400 000 à 500 000 têtes de bétail sur pied alimentent les marchés de ce couloir chaque année. La demande ivoirienne, après la déprime des années 2003 à 2006, est nettement relancée. La demande ghanéenne devrait aussi très fortement augmenter ces prochaines années.

Le sous-espace Est, constitué par le Nigeria et ses pays voisins. Il s'agit d'un marché en pleine expansion du fait de la demande nigériane qui va constituer un élément prépondérant dans les prochaines décennies. Selon la FAO, la disponibilité nationale en viande du Nigeria est passée de près de 230 000 tonnes en 1990 à plus de 325 000 tonnes en 1999. Les importations nigérianes de bétail sur pied, en provenance du Tchad et du Niger, seraient de 720 000 à plus d'un million de têtes par an, soit de l'ordre de 20 à 25 % de la consommation du Nigeria.



© Iram

ment au travers de la Politique agricole de l'ensemble Cedeao (Ecowap).

Au niveau des éleveurs, des inégalités fortes sont observées concernant leur assise économique et leur marge de manœuvre qui reste réduite face aux acheteurs. L'évolution des prix au producteur n'obéit pas forcément à la rencontre entre l'offre et la demande. En effet, bien souvent, les difficultés financières périodiques contraignent les éleveurs à se séparer d'animaux au profit d'un prêt usuraire accordé par un intermédiaire de vente. La sécurité alimentaire et les dépenses sociales restent capitales pour les petits producteurs et l'élevage joue un rôle de plus en plus important dans le budget des ménages. Le pouvoir de discussion des éleveurs pauvres face aux commerçants pour l'obtention d'un juste prix à la production reste réduit. En effet chez ces éleveurs pauvres, il est bien rare de trouver une tactique d'anticipation en

vue d'une future vente (besoin de trésorerie immédiat, pas de capacité d'achat d'aliments complémentaires aux parcours ou bien d'intrants vétérinaires, par exemple).

Cependant, des changements commencent à apparaître. Une meilleure préparation des animaux en faveur d'une transaction plus rémunératrice s'observe et ce, grâce en particulier au développement de la téléphonie mobile (immédiateté de l'information et élargissement de l'espace relationnel). L'approvisionnement collectif en intrants, la mise en lot d'animaux homogènes (embouche en anticipation de fêtes religieuses impliquant une demande élevée), l'émergence et la consolidation de niches commerciales singulières (viande séchée ou *kilitchi* au Niger, demande en viande sahélienne pour les *fast food* du Nigeria) ainsi que l'activation de circuits courts périurbains (rôtisseries) illustrent des avancés dans le domaine. De même, certaines transhumances actives et opportunistes, couplant à la fois un déplacement commercial et un engraissement/ finition, sont autant de tactiques spécifiques à l'échelle du troupeau qui améliorent sensiblement le prix de vente des animaux (cf. encadré).

Les défis qui pèsent sur l'élevage pastoral et sur la commercialisation du bétail sur pied se situent donc à plusieurs niveaux institutionnels. Toutefois, la conjonction d'actions innovantes peut à la fois améliorer sensiblement le revenu au producteur et également dynamiser les économies locales et régionales. Pour la prochaine décennie, l'élevage pastoral doit donc être véritablement considéré comme un atout économique et social. Pour cela, il apparaît clairement que les éleveurs et leurs organisations se doivent d'être offensifs face aux contraintes que la mondialisation impose au marché régional. ■

Les marchés autogérés du Nord Bénin

L'EXEMPLE DES MARCHÉS AUTOGÉRÉS au Nord Bénin souligne une dynamique paysanne intéressante. Ces marchés sont gérés par une organisation d'éleveurs et les autres acteurs de la filière (bouchers, commerçants, témoins, chargeurs, etc.). Les transactions s'opèrent ici directement entre les acheteurs et les éleveurs/vendeurs. Les prix pratiqués sont donc censés être plus transparents du fait de cette relation directe privilégiée. L'essai de quantification du gain pour les éleveurs reste encore imprécis mais il oscillerait de 15 % à environ 70 %. Paradoxalement, les intermédiaires ne sont pas complètement exclus de ces modes d'organisation : ils se cantonnent à l'exercice de la fonction de témoins lors des transactions.

Les marchés autogérés disposent d'un statut légal, attesté par un certain nombre de documents (tickets de transaction, reçus, etc.). Sur chaque transaction,

une taxe est prélevée, permettant le développement du marché (infrastructures, services).

Une fructueuse collaboration s'instaure également sur la durée avec les collectivités décentralisées. Certains marchés deviennent ainsi incontestablement des pôles de développement local. Ils ne se limitent plus à l'amélioration du seul secteur de l'élevage situé dans la proximité immédiate du marché. Au Bénin, l'existence d'une dizaine de marchés autogérés a permis la construction de douze écoles communales et de cinq écoles communautaires. Au niveau national, les directives de la politique rurale prônent même ces types de marchés comme exemple de modernisation des marchés ruraux offrant une fiscalité locale assainie ainsi qu'une bonne gouvernance avec les collectivités.