



TD94-12

ANNEE 1994



ECOLE INTER-ETATS  
DES SCIENCES ET MÉDECINE  
VÉTÉRINAIRES DE DAKAR  
BIBLIOTHEQUE

N° 12

**CONTRIBUTION A L'ETUDE DES CIRCUITS  
DE COMMERCIALISATION DU POULET DE  
CHAIR AU SENEGAL : CAS DE LA REGION DE DAKAR**

**THESE**

**PRÉSENTÉE ET SOUTENUE PUBLIQUEMENT LE 23 JUILLET 1994  
DEVANT LA FACULTÉ DE MÉDECINE ET DE PHARMACIE DE DAKAR  
POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR VÉTÉRINAIRE  
(DIPLÔME D'ETAT)**

**PAR**

**Patrick-Emmanuel HABAMENSHI**

**Né le 17 octobre 1968 à Gisenyi (RWANDA)**

- Président du Jury :** Monsieur François DIENG,  
Professeur à la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar
- Rapporteur :** Monsieur Malang SEYDI,  
Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar
- Membres :** Monsieur Louis-Joseph PANGUI,  
Professeur à l'EISMV de Dakar,  
Monsieur Papa El Hassane DIOP  
Maître de Conférences Agrégé à l'EISMV de Dakar  
Monsieur Mamadou Lamine SOW  
Maître de Conférences Agrégé à la Faculté de Médecine et de  
Pharmacie de Dakar
- Directeur de Thèse :** Mme Hélène FOUCHER  
Assistante à l'EISMV de Dakar

## LISTE DU PERSONNEL ENSEIGNANT

I - PERSONNEL A PLEIN TEMPS

## 1 - ANATOMIE-HISTOLOGIE-EMBRYOLOGIE

Kondi	AGBA	Maître de Conférences Agrégé
Clément	RADE MBAIHINTA	Moniteur

## 2 - CHIRURGIE-REPRODUCTION

Papa El Hassane	DIOP	Maître de Conférences Agrégé
Awana	ALI	Moniteur
Mamadou	SEYE	Moniteur

## 3 - ECONOMIE-GESTION

Cneikh	LY	Maître-Assistant
Hélène (Mme)	FOUCHER	Assistante

## 4 - HYGIENE ET INDUSTRIE DES DENREES ALIMENTAIRES D'ORIGINE ANIMALE (HIDAOA)

Malang	SEYDI	Professeur
Penda (Mlle)	SYLLA	Moniteur
Acama Abdoulaye	THIAM	Docteur Vétérinaire

## 5 - MICROBIOLOGIE-IMMUNOLOGIE PATHOLOGIE INFECTIEUSE

Justin Ayayi	AKAKPO	Professeur
Jean	OUDAR	Professeur
Rianatou (Mme)	ALAMBEDJI	Assistante
Bataskom	MBAO	Moniteur
Kemi A.E.	GOGOVR	Docteur Vétérinaire

## 6 - PARASITOLOGIE-MALADIES PARASITAIRES-ZOOLOGIE

Louis Joseph	PANGUI	Professeur
Patrick E.	HABAMENSHI	Moniteur
Papa Ndéné	DIOUF	Docteur Vétérinaire

**7 - PATHOLOGIE MEDICALE-ANATOMIE PATHOLOGIQUE CLINIQUE  
AMBULANTE**

Yalacé Y.	KABORET	Maître-Assistant
Pierre	DECONINK	Assistant
El Hadji Daour	DRAME	Moniteur
Aly	CISSE	Moniteur
Ibrahima	HACHIMOU	Docteur Vétérinaire

**8 - PHARMACIE-TOXICOLOGIE**

François	ABIOLA	Professeur
Omar	THIAM	Moniteur

**9 - PHYSIQUE-THERAPEUTIQUE-PHARMACODYNAMIQUE**

Alassane	SERE	Professeur
Moussa	ASSANE	Maître de Conférences Agrégé
Charles Benoît	DIENG	Moniteur
Raphael	NYKIEMA	Docteur Vétérinaire

**10 - PHYSIQUE ET CHIMIE BIOLOGIQUES ET MEDICALES**

Germain Jérôme	SAWADOGO	Professeur
Abdoulaye	SOW	Moniteur
Désiré Marie A.	BELEMSAGA	Docteur Vétérinaire

**11 - ZOOTECHNIE-ALIMENTATION**

Gbeukoh Pafou	GONGNET	Maître-Assistant
Ayao	MISSOHO	Assistant
Malick	DRAME	Moniteur

**II - PERSONNEL VACATAIRE (prévu)**

**- BIOPHYSIQUE**

Réné NDOYE Professeur  
Faculté de Médecine et de Pharmacie  
Université Ch. Anta DIOP de DAKAR

Sylvie (Mme) GASSAMA Maître de Conférences Agrégé  
Faculté de Médecine et de Pharmacie  
Université Ch. Anta DIOP de DAKAR

**- BOTANIQUE-AGROPEDOLOGIE**

Antoine NONGONIERMA Professeur  
IFAN - Institut Ch. Anta DIOP de  
DAKAR

**- PATHOLOGIE DU BETAIL**

Maguette NDIAYE Docteur Vétérinaire - Chercheur  
Laboratoire de Recherches  
Vétérinaires de HANN

**- AGRO-PEDOLOGIE**

Alioune DIAGNE Docteur Ingénieur  
Département "Sciences des sols"  
Ecole Nationale Supérieure  
Agronomie THIES

**- SOCIOLOGIE RURALE**

Oussouby TOURE Sociologue  
Ministère du Développement Rural





## A NOS MAITRES ET JUGES

A Monsieur **François DIENG**

Professeur à la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar

Vos grandes qualités scientifiques et votre renommée font qu'aujourd'hui c'est un immense honneur pour nous de vous voir présider le jury de notre soutenance de thèse.

Acceptez ici nos sincères remerciements.

A Monsieur **Malang SEYDI**

Professeur à l'EISMV de Dakar

Vous avez toujours représenté dans l'école une référence pour tout ce qui concerne la vie sociale et le domaine pédagogique.

Toujours prêt à nous conseiller, c'est sans surprise que nous vous voyons dans notre jury aujourd'hui.

A Monsieur **Louis-Joseph PANGUI**

Professeur à l'EISMV de Dakar

En travaillant dans votre département, nous avons découvert en vous un homme toujours de bonne humeur et surtout toujours à l'écoute des autres.

Cela s'est matérialisé à plusieurs reprises.

Profonde gratitude.

A Monsieur **Papa El Hassane DIOP**

Professeur à l'EISMV de Dakar

Votre rigueur scientifique n'a pas été sans nous rappeler la rigueur symbolisée par votre uniforme.

En vous cotoyant, nous avons découvert votre personnalité qui, à bien des égards, constitue un modèle à atteindre pour nous.

A Monsieur **Amadou Lamine SOW**

Professeur à la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar

Malgré vos nombreuses occupations, vous avez spontanément accepté de juger ce modeste travail.

Nous ne saurions assez vous exprimer nos remerciements.

A Madame **Hélène FOUCHER**

Assistante à l'EISMV de Dakar

Vous avez su guider d'une main rationnelle le travail que nous présentons aujourd'hui.

Votre grande disponibilité et votre compréhension n'ont cessé de nous émerveiller durant toute cette année passé à vos côtés.

Acceptez ici nos sincères remerciements.



## DEDICACE

" Nous pouvons hâter l'avènement  
d'un monde nouveau, dans lequel  
les hommes vivront ensemble en  
frères ; un monde dans lequel  
les hommes remodeleront leurs  
épées pour en faire des socs  
de charrue et leurs lances pour  
les transformer en serpes,  
un monde dans lequel les hommes  
ne prendront plus le nécessaire  
aux masses pour permettre aux  
privilegiés de vivre dans le luxe ;  
un monde dans lequel tous les  
hommes respecteront la dignité  
et la valeur de toute personne  
humaine".

Martin Luther King Jr. (1929-1968)

Je dédie ce travail à tous ceux qui, de par le monde, combattent pour le triomphe  
de la liberté.

## REMERCIEMENTS

Recevez ces quelques remerciements qui ne sont rien par rapport à toute l'aide que vous m'avez apportée durant ce travail.

- La Direction de l'Elevage, le CNA et le PRODEC pour votre appui technique et logistique.
- Docteur Cheikh LY pour vos précieux conseils.
- Le Service de Parasitologie de l'EISMV dans lequel je viens de passer toute une année.
- Le Fonds Européen de Développement qui m'a permis de mener à bien ces longues études.

Je ne terminerai pas sans une pensée à Mme Mariam DIOUF, à Mme R. DIOUF et à tous ceux qui, en acceptant de participer à mes enquêtes, ont contribué à mener à bien mon travail.

Merci à tous

"Par délibération, la faculté et l'Ecole ont décidé que les opinions émises dans les dissertations qui leur seront présentées doivent être considérées comme propres à leurs auteurs et qu'elles n'entendent leur donner aucune approbation ni improbation".

## SOMMAIRE

Introduction.....	1
1ère Partie : Généralités.....	3
Chapitre 1 : Notions générales sur les filières.....	3
1 - Concept de filière.....	3
2 - Analyse de filière en économie agro-alimentaire.....	3
2.1 - Identification de la filière.....	3
2.2 - Mécanismes de régulation.....	4
3 - Commercialisation des produits agro-alimentaires.....	4
3.1 - Transformation.....	4
3.2 - Distribution.....	5
3.2.1 - Définition.....	5
3.2.2 - Circuits de distribution.....	5
3.2.2.1 - Suivant la présentation du produit.....	5
a - Circuit vif.....	5
b - Circuit mort.....	6
3.2.2.2. - Suivant le nombre d'intermédiaires.....	6
a - Circuit direct.....	6
b - Circuit intégré.....	6
c - Circuit court ou semi-intégré.....	7
d - Circuit long.....	7
3.3 - Marchés.....	7
3.3.1 - Définition.....	7
3.2.2 - Rôles économiques des marchés.....	8
3.4 - Consommation .....	8
3.4.1 - Différents types de consommation.....	8
3.4.1.1 - Consommation intermédiaire.....	8
3.4.1.2 - Consommation finale.....	9
3.4.2 - Attentes du consommateur.....	9
3.4.2.1 - Attentes rationnelles.....	9
3.4.2.2 - Attentes irrationnelles.....	9

Chapitre 2 : Milieu de l'étude.....	10
1 - Sénégal.....	10
2 - Région de Dakar.....	11
2.1 - Situation et superficie.....	11
2.2 - Découpage administratif.....	11
2.3 - Population.....	11
3 - Niayes.....	12
Chapitre 3 : Secteur avicole au Sénégal.....	15
1 - Production du poulet de chair moderne.....	15
1.1 - Exploitations avicoles.....	15
1.1.1 - Effectif.....	15
1.1.2 - Localisation.....	15
1.2 - Fournisseurs de poussins.....	17
1.2.1 - Intervenants.....	17
1.2.1.1 - Importateurs de poussins.....	17
1.2.1.2 - Accoueurs.....	17
1.2.1.3 - Eleveurs de reproducteurs.....	17
1.2.2 - Volumes.....	18
1.2.2.1 - Evolution de la production depuis quatre ans.....	18
1.2.2.2 - Evolution mensuelle en 1993.....	18
1.2.2.3 - Evolution mensuelle de janvier à avril 1994..	21
1.2.3 - Chiffre d'affaires et parts du marché en 1993..	21
1.2.3.1 - Chiffre d'affaires en 1993.....	21
1.2.3.2 - Parts du marché en 1993.....	21
1.3 - Fournisseurs d'aliments.....	23
1.3.1 - Intervenants.....	23
1.3.2 - Volumes en 1993.....	23
1.3.3 - Chiffre d'affaires et parts du marché en 1993..	24
1.3.3.1 - Chiffre d'affaires en 1993.....	24
1.3.3.2 - Parts du marché en 1992.....	24
1.4 - Fournisseurs de matériel et produits vétérinaire.....	24
1.4.1 - Matériel.....	24
1.4.1.1 - Type de matériel.....	24
1.4.1.2 - Fournisseurs.....	26
1.4.2 - Produits vétérinaires.....	26
1.4.2.1 - Prophylaxie appliquée.....	26
1.4.2.2 - Fournisseurs.....	26

1.5 - Encadrement de l'aviculture sénégalaise.....	27
1.5.1 - CNA.....	27
1.5.2 - Comité interprofessionnel de l'aviculture.....	27
1.5.3 - PRODEC.....	27
2 - Consommation du poulet de chair moderne.....	28
2.1 - Origine.....	28
2.1.1 - Production locale.....	28
2.1.2 - Importations de viandes.....	28
2.1.2.1 - Importateurs.....	29
2.1.2.2 - Provenance.....	29
2.2 - Evolution de la consommation.....	29
2.2.1 - Viandes produites localement depuis 4 ans.....	30
2.2.2 - Viandes importées de 1983 à 1993.....	32
2.2.3 - Comparaison de la consommation de viande produite localement et importée depuis 4 ans...	32
3 - Construction d'un 1er schéma de la filière.....	32
3.1 - Intervention étatique.....	34
3.2 - Intervention extérieure.....	34
3.3 - Mise en place de la filière.....	35
Conclusion.....	36
2ème partie : Méthodologie et résultats	
1 - Méthode choisie, limites, hypothèses de départ, calendrier de travail.....	37
1.1 - Méthode choisie.....	37
1.2 - Limites de la méthode.....	37
1.2.1 - Méthode d'échantillonnage.....	37
1.2.2 - Taille des échantillons.....	38
1.3 - Hypothèses de départ .....	38
1.3.1 - Producteurs.....	40
1.3.2 - Intermédiaires-grossistes.....	40
1.3.3 - Détaillants.....	40
1.3.4 - Consommateurs.....	40
1.4 - Calendrier de travail.....	40
2 - Typologie des élevages.....	41
2.1 - Historique et évolution de la ferme.....	42
2.2 - Type de gestion.....	42
2.3 - Infrastructures.....	42
2.4 - Conduite de l'élevage.....	42
2.5 - Commercialisation.....	43

3 - Enquête auprès des différents opérateurs.....	43
3.1 - Enquête auprès des producteurs (commercialisation)....	43
3.1.1 - Commercialisation de la bande suivie.....	43
3.1.2 - Commercialisation habituelle.....	44
3.1.3 - Production .....	44
3.2 - Enquête auprès des intermédiaires.....	44
3.2.1 - Activité d'intermédiaire.....	44
3.2.2 - Achats.....	44
3.2.3 - Ventas.....	45
3.2.2 - Commercialisation habituelle.....	45
3.3 - Enquête auprès des détaillants.....	45
3.3.1 - Marchés.....	45
3.3.2 - Boucheries - Charcuteries.....	45
3.3.3 - Alimentations.....	45
3.3.4 - Libres services.....	46
3.3.5 - Producteurs urbains.....	46
3.3.6 - Restaurateurs commerciaux.....	46
3.4 - Enquête auprès des consommateurs.....	46
3.4.1 - Enquête auprès des ménages.....	46
3.4.1.1 - Consommation de viande.....	46
3.4.1.2 - Consommation de poulets.....	46
3.4.1.3 - Consommation de poulet de chair.....	47
3.4.2 - Enquête auprès des établissement de consommation collective.....	47
3.4.2.1 - Consommation de viande.....	47
3.4.2.2 - Consommation de poulet.....	47
4 - Traitement des données.....	48
4.1 - Traitement informatique.....	48
4.2 - Traitement manuel.....	48

## Chapitre 2 : Résultats

1 - Principales caractéristiques de la production de poulets de chair à Dakar.....	49
1.1 - Fréquences obtenues.....	49
1.1.1 - Date de création des fermes.....	49
1.1.2 - Capacité actuelle.....	49
1.1.3 - Appartenance de la ferme.....	49
1.1.4 - Activités du propriétaire.....	50
1.1.4.1 - Elevage.....	50
1.1.4.2 - Activité professionnelle.....	50
1.1.5 - Type de production.....	50
1.1.6 - Association aux pondeuses.....	50
1.1.7 - Présence d'unité de fabrication d'aliments.....	50
1.1.8 - Prix du poulet abattu.....	51
1.2 - Critères de regroupement retenus et groupes obtenus...	51
1.3 - Répartition des exploitations choisies .....	53
2 - Agents de la filière de commercialisation.....	54
2.1 - Producteurs.....	54
2.1.1 - Vente .....	54
2.1.2 - Livraison.....	54
2.1.3 - Emballage des poulets abattus.....	54
2.1.4 - Choix du lieu d'abattage.....	54
2.1.5 - Utilisation précoce de froid.....	56
2.1.6 - Devenir des sous-produits.....	56
2.2 - Transformateurs.....	56
2.2.1 - "Déplumeurs".....	56
2.2.1.1 - Technique utilisée.....	56
2.2.1.2 - Coût de l'abattage.....	57
2.2.2 - Déplumeuse mécanique.....	57
2.2.2.1 - Technique utilisée.....	57
2.2.2.2 - Volumes et coût de l'abattage.....	57
2.3 - Intermédiaires-grossistes.....	57
2.4 - Détaillants .....	58
2.4.1 - "Bana-bana".....	58
2.4.1.1 - "Bana-bana" permanents.....	58
a. Origine des poulets.....	58
b. Fréquence d'approvisionnement et transport.....	59
c. Charges fixes.....	59
d. Présentation du poulet et stockage.....	59



2.4.1.2 - "Bana-bana" occasionnels.....	60
2.4.2 - Producteurs urbains.....	60
2.4.3 - Boucheries, libre-services, épicerie.....	61
2.2.4 - Restauration commerciale.....	61
2.2.4.1 - Bars-restaurants, dîners, restaurants populaires.....	61
2.2.4.2 - Chawarmas, restaurants chics, hôtels.....	61
2.5 - Consommateurs.....	65
2.5.1 - Collectivités.....	65
2.5.1.1 - COUD.....	65
2.5.1.2 - Armée.....	65
2.5.2 - Ménages.....	66
2.5.2.1 - Caractéristiques de l'échantillon.....	66
2.5.2.2 - Caractéristiques par lieu d'achat.....	66
a - Marchés.....	67
b - Producteurs.....	68
c - Boucheries, libre-services, épicerie.....	68
2.5.2.3 - Caractéristiques de la consommation.....	68
3 - Circuits.....	69
3.1 - Différents circuits de distribution.....	70
3.1.1 - Circuit vif.....	70
3.1.1.1 - Vente directe.....	70
3.1.1.2 - Circuit intégré.....	70
3.1.1.3 - Circuit court ou semi-intégré.....	71
3.1.2 - Circuit mort.....	71
3.1.2.1 - Vente directe.....	72
3.1.2.2 - Circuit intégré.....	72
3.1.2.3 - Circuit court ou semi-intégré.....	74
3.2 - Synthèse des différents circuits de distribution.....	75

4 - Prix.....	77
4.1 - Prix de revient.....	77
4.1.1 - Charges fixes.....	78
4.1.1.1 - Bâtiments.....	78
4.1.1.2 - Matériel.....	78
4.1.2 - Charges variables.....	79
4.1.3 - Prix de revient.....	79
4.2 - Variation des prix du producteur au consommateur.....	81
Conclusion.....	83
3ème Partie : Discussions et Recommandations	
Chapitre 1 : Discussions.....	84
1 - Environnement de la filière.....	84
1.1 - Dévaluation du FCFA.....	84
1.1.1 - Effets positifs.....	84
1.1.1.1 - Rapports poulet importé/poulet local.....	84
1.1.1.2 - Structure de la production.....	85
1.1.2 - Effets négatifs.....	86
1.1.2.1 - Effets directs.....	86
1.1.2.2 - Effets indirects.....	87
1.2 - Inspection sanitaire des points de vente.....	88
1.3 - PRODEC.....	89
2 - Opérateurs et fonctions.....	89
2.1 - Producteurs.....	89
2.1.1 - Paramètres techniques.....	89
2.1.2 - Paramètres économiques.....	90
2.1.3 - Politique commerciale.....	90
2.2 - Transformateurs.....	90
2.2.1 - Modalités.....	90
2.2.1.1 - Déplumage manuel.....	90
a - Aspect technique.....	91
b - Aspect hygiénique.....	91
b1. Hygiène des carcasses.....	91
b2. Hygiène de l'environnement.....	91

2.2.1.2 - Déplumage mécanique.....	92
a. Aspect technique.....	92
b. Aspect hygiénique.....	92
b1. Hygiène des carcasses.....	92
b2. Hygiène de l'environnement.....	93
2.2.2 - Coût.....	93
2.3 - Transport.....	93
2.3.1 - Poulets vivants.....	93
2.3.2 - Poulets abattus.....	94
2.4 - Intermédiaires-grossistes.....	94
2.4.1 - Approvisionnement des restaurants.....	94
2.4.2 - Approvisionnement des libres services.....	94
2.5 - Détaillants.....	95
2.5.1 - "Bana-bana".....	95
2.5.1.1 - "Bana-bana" occasionnels.....	95
2.5.1.2 - "Bana-bana" permanents.....	95
2.5.2 - Producteurs urbains.....	96
2.5.3 - Boucheries, libre-services, épiceries.....	96
2.5.4 - Restaurateurs commerciaux.....	96
2.6 - Consommation.....	96
2.6.1 - Collectivités.....	96
2.6.2 - Ménages.....	96
2.6.2.1 - Caractères liés au point de vente.....	96
2.6.2.2 - Caractéristiques de la consommation.....	96
3 - Circuits.....	98
3.1 - Circuit vif.....	98
3.1.1 - Vente directe.....	98
3.1.2 - Circuit intégré.....	98
3.1.3 - Circuit semi-intégré.....	98
3.2 - Circuit mort.....	99
3.2.1 - Vente directe.....	99
3.2.2 - Circuit intégré.....	99
3.2.3 - Circuit semi-intégré.....	99
4 - Forces et faiblesses de la filière.....	99
Conclusion.....	103
Chapitre 2 : Recommandations.....	104
1 - Environnement de la filière.....	104
1.1 - Situation économique.....	104
1.1.1 - Etat.....	104

1.1.2 - Producteurs de poussins.....	104
1.2 - Situation sanitaire.....	104
1.2.1 - Etat.....	104
1.2.1.1 - Cartes professionnelles.....	104
1.2.1.2 - Contrôle sanitaire des abattages et du transport..	105
1.2.1.3 - Création d'unités d'abattage.....	105
1.2.1.4 - Aménagement de locaux d'abattage dans les marchés.	105
1.2.2 Opérateurs.....	105
1.2.2.1 - Amélioration du "déplumage".....	105
1.2.2.2 - Aménagement de locaux d'abattage dans les fermes.	105
1.2.2.2 - Amélioration des conditions de transport.....	106
1.3 - Encadrement et information des opérateurs.....	106
1.3.1 - Formation et encadrement des opérateurs à tous les niveaux.....	106
1.3.2 - Circulation de l'information.....	106
2 - Circuits et opérateurs.....	107
2.1 - Amélioration de la gestion technico-économique des élevages.....	107
2.2 - Organisation en associations.....	107
Conclusion.....	108
CONCLUSION GENERALE.....	109
BIBLIOGRAPHIE.....	111

## TABLEAUX

N° 1 : Concentration géographique en exploitation de poulets de chair au Sénégal .....	15
N° 2 : Volume de la production locale et de l'importation de poussins de chair de 1990 à 1993. ....	18
N° 3 : Evolution de la production de poussins de chair en 1993 .....	20
N° 3 bis : Evolution de la production de poussins de chair en 1994 .....	20
N° 4 : Parts de marché de la production de poussins de chair en 1993 .....	22
N° 5 : Parts de marché de la production d'aliment chair en 1992 .....	25
N° 6 : Evolution de la consommation de viande de poulet de chair produit localement de 1990 à 1993. ....	30
N° 7 : Evolution de la consommation du poulet de chair importé de 1983 à 1993 .....	31
N° 8 : Pourcentage de la consommation de viande de poulet produite localement et celle de viandes de poulets importées de 1990 à 1993 .....	32
N° 9 : Chronologie du travail .....	41
N° 10 : Répartition des exploitations suivant la taille, le niveau d'instruction de la main d'oeuvre et le type de gestion .....	52
N° 11 : Répartition des exploitations suivant la taille des effectifs et le niveau d'instruction de la main d'oeuvre .....	53
N° 12 : Répartition des exploitations suivant la taille des effectifs et le niveau d'instruction de la main d'oeuvre (IIIa et IIIb fusionnés). ....	53
N° 13 : Répartition des exploitations choisies par groupe d'éleveurs .....	54
N° 14 : Répartition des différents circuits par groupe d'éleveurs .....	77

N° 15 : Pourcentage des différentes charges dans le coût de revient du poulet .....	80
N° 16 : Variation du prix du producteur au consommateur .....	82
N° 17 : Importations de viandes de volaille congelées de janvier à mai en 1993 et en 1994 .....	85
N° 18 : Augmentation du prix des intrants depuis la dévaluation du FCFA. ....	86
N° 19 : Forces et faiblesses de la filière .....	100

## FIGURES

N° 1 : Volume de la production locale et de l'importation de poussins chair de 1990 à 1993 .....	19
N° 2 : Evolution de la production de poussins de chair en 1993 et 1994 .....	20
N° 3 : Parts de marché de la production de poussins chair en 1993 .....	22
N° 4 : Parts de marché de la production d'aliment en 1992 .....	25
N° 5 : Evolution de la consommation du poulet de chair importé de 1983 à 1993 .....	31
N° 6 : 1er schéma de la filière .....	35
N° 7 : Différents circuits possibles .....	39
N° 8 : Schéma de la filière de commercialisation du poulet de chair à Dakar ..	76

## CARTES

N° 1 : Sénégal .....	13
N° 2 : Presqu'île du Cap-Vert et Région des Niayes .....	14
N° 3 : Concentration géographique en exploitations de poulets de chair au Sénégal. ....	16

# INTRODUCTION

Comme nombre de pays sahéliens, le Sénégal est un pays de tradition pastorale, caractérisé essentiellement par l'élevage de grands animaux sur un mode souvent extensif.

Toutefois, depuis une vingtaine d'années, on enregistre une régression importante du niveau de consommation de viande : le disponible carné per capita est passé de 21,5 kg/hab/an en 1960 à 13 kg/hab/an en 1974 et 11 kg/hab/an en 1990 (Ministère du développement rural, 1993a).

Cette baisse peut être expliquée en partie par le contexte économique difficile, les aléas climatiques importants et la forte croissance démographique (3,1 p 100).

L'objectif d'autosuffisance alimentaire est donc plus que jamais une priorité.

Pour l'atteindre, les politiques d'élevage se tournent de plus en plus vers l'exploitation des espèces dites à cycle court, permettant de satisfaire une demande sans cesse croissante et souvent urbaine en protéines d'origine animale.

L'aviculture moderne présente donc plusieurs avantages. Outre son caractère intensif et la brièveté des cycles d'exploitation, elle permet la mise sur le marché d'un produit équilibré et accessible à un prix de revient relativement faible.

C'est ainsi que depuis environ une décennie, le Sénégal a vu l'émergence de nombreux élevages avicoles et une augmentation de la consommation de poulets de chair.

Parallèlement, on assiste à l'organisation de circuits de commercialisation qui sont encore mal identifiés.

Le marché reste exposé à des fluctuations et des distorsions de prix souvent incontrôlées. A titre d'exemple, le prix du poulet éviscéré est passé de 786 FCFA en 1980 à 1382 FCFA en 1990 soit une augmentation de 75,8 % en dix ans (Source : Ministère de l'Economie - Direction de la Statistique, 1992).

Or, le fonctionnement et l'efficacité des filières de commercialisation jouent sur les incitations économiques des producteurs, sur la structure de la demande donc sur la formation des prix.

La connaissance de cette filière est donc essentielle.

Notre travail s'inscrit dans ce cadre là. Nous nous pencherons sur l'étude de la filière de commercialisation au Sénégal et plus particulièrement dans la région de Dakar.



Nous tâcherons de mettre en évidence puis analyser les différents circuits, de déterminer quels en sont les acteurs, du producteur au consommateur, en passant par les intermédiaires, leur importance, leurs rôles, leurs stratégies et enfin les inter-relations existant entre eux.

Notre étude comme nous l'avons précisé se limitera à Dakar. Pourquoi Dakar ?

Avec le développement de l'aviculture moderne au Sénégal, Dakar s'est vue devenir la première zone de production du pays. Cela est principalement dû à la zone des Niayes dont le doux climat est favorable à l'aviculture intensive et au fait que Dakar représente de par son intense activité économique un vaste marché d'intrants et de débouchés pour cette production avicole.

Notre étude doit donc nous aider à mieux comprendre comment tous les acteurs de la chaîne fonctionnent et contribuent ainsi à la formation des prix.

Elle s'articulera en trois parties :

- une première présentant les notions générales sur les filières, le milieu d'étude et le secteur du poulet de chair au Sénégal ;
- une deuxième portant sur la méthodologie utilisée et les résultats obtenus ;
- une troisième et dernière partie concernant l'analyse des résultats, les discussions et propositions.

# PREMIERE PARTIE : GENERALITES

## Chapitre 1 : Notions générales sur les filières.

- Qu'est-ce que le concept de filière ?
- Qu'entend-on par l'analyse de filière en économie agro-alimentaire ?

## Chapitre 2 : Présentation du milieu de l'étude.

- Pourquoi Dakar ?

## Chapitre 3 : Secteur avicole au Sénégal

- Que savons-nous de la production de poulets de chair au Sénégal ?
- Quels sont les opérateurs ?
- Qu'y a-t-il en amont et en aval de la filière ?

## CHAPITRE 1 : NOTIONS GENERALES SUR LES FILIERES

Plusieurs interrogations sont de prime abord posées :

- Qu'est-ce que le concept de filière ?
- Qu'entend-on par l'analyse de filière en économie agro-alimentaire ?

### 1 - CONCEPT DE FILIERE

Une filière est un système économique constitué par l'ensemble des canaux de distribution et d'approvisionnement utilisés par l'ensemble des producteurs vendant une même famille de biens concurrents sur un marché de consommation donné (Lagrangé, L., 1989).

Ce concept fait donc référence à l'idée qu'un produit, bien ou service est mis à la disposition de son utilisateur final par une succession d'opérations effectuées par des unités ayant des activités diverses (HEDRICH, P., 1986).

### 2 - ANALYSE DE FILIERE EN ECONOMIE AGRO-ALIMENTAIRE

Elle consiste à suivre un produit depuis le producteur jusqu'au consommateur en passant par toutes les étapes intermédiaires (LENT, R., 1991).

L'approche par filière a une portée opérationnelle, car elle conduit à envisager les problèmes d'organisation et de régulation en englobant les activités de production, transformation et de distribution des produits agro-alimentaires (HEDRICH, P., 1986).

Elle comprend deux aspects fondamentaux :

- l'identification de la filière,
- l'étude des mécanismes de régulation.

#### 2.1 - Identification de la filière

L'identification de la filière passe par la définition :

- du produit qui va donner son nom à la filière,
- des itinéraires ou types de circuits,

- des agents ou opérateurs et de leurs fonctions (production, transport, transformation, distribution),
- des flux de marchandises échangées et des lieux d'échanges.

## 2.2 - Mécanismes de régulation

La filière est un système, ce qui permet de rendre compte des relations d'interdépendance qui existent entre les différents agents :

- la complémentarité : division technique du travail entre les opérateurs, amélioration de leur compétitivité,
- la solidarité entre les agents d'un même niveau par rapport à ceux situés en amont ou en aval, entre tous les agents de la filière par rapport aux pouvoirs publics
- la concurrence verticale entre deux maillons.

## 3. COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES

En nous intéressant à la commercialisation nous nous efforcerons de faire ressortir comment se fait le passage du produit du producteur au consommateur, où et comment s'effectuent les échanges et enfin nous caractériserons les consommateurs qui sont le débouché logique de la filière.

### 3.1 - Transformation

Nous parlerons ici de la transformation de la viande, qui est la succession d'étapes au cours desquelles on réalise le passage progressif des animaux vivants en produits alimentaires.

Ce passage comprend trois stades principaux (Lemaire, J.R., 1982).

- Dans une première transformation, on obtient la carcasse et le cinquième quartier (abats et issues).
- La seconde transformation assure la séparation de la carcasse en déchets (os, graisses, aponévroses) et en viandes utilisées à l'état frais ou comme matières premières de la fabrication de produits de charcuterie et de salaison.

- Ceux-ci sont obtenus dans une troisième transformation impliquant l'addition d'assaisonnement et le plus souvent un traitement thermique.

Il faut noter que la transformation du poulet de chair au Sénégal se limite à la première transformation c'est-à-dire l'abattage.

## **3.2 - Distribution**

### **3.2.1 - Définition**

L'objet de la distribution est la diffusion des produits auprès de tous les utilisateurs potentiels.

Elle regroupe toutes les activités qui permettent la mise à la disposition des consommateurs ou des autres utilisateurs des produits agricoles ou agro-alimentaires créés par des agriculteurs ou des industries agro-alimentaires (LAGRANGE, L. 1989).

Cette distribution passe par différents circuits de distribution qui sont les itinéraires des produits.

### **3.2.2 - Circuits de distribution**

Il existe divers types de circuits.

#### **3.2.2.1 - Suivant la présentation du produit**

Nous reconnaitrons le circuit vif et le circuit mort.

##### **a. Circuit vif**

C'est le circuit dans lequel l'animal est transporté vivant depuis le lieu de production jusqu'au lieu de transformation.

**b. Circuit mort**

C'est un circuit dans lequel n'est transporté que le produit ayant subi au moins une première transformation.

Il débute à partir de l'abattage.

Sa longueur sera fonction du nombre de transformations et d'intermédiaires.

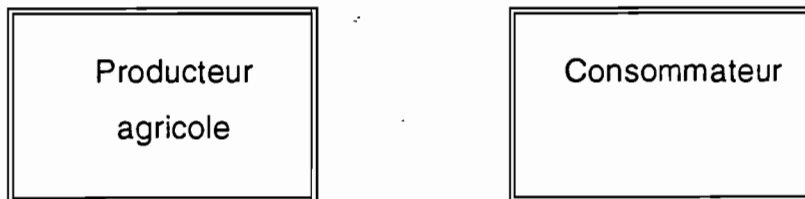
**3.2.2.2 - Suivant le nombre d'intermédiaires**

Cette deuxième approche nous permet d'appréhender le circuit en fonction des opérateurs intermédiaires.

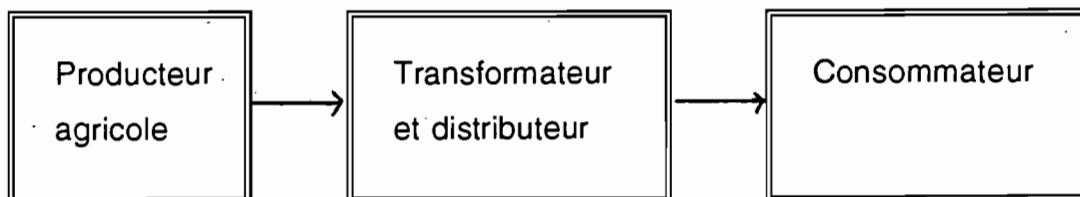
**a - Circuit direct**

Le producteur agricole vend sans intermédiaire son produit au consommateur.

On parle aussi de vente directe.

**b - Circuit intégré**

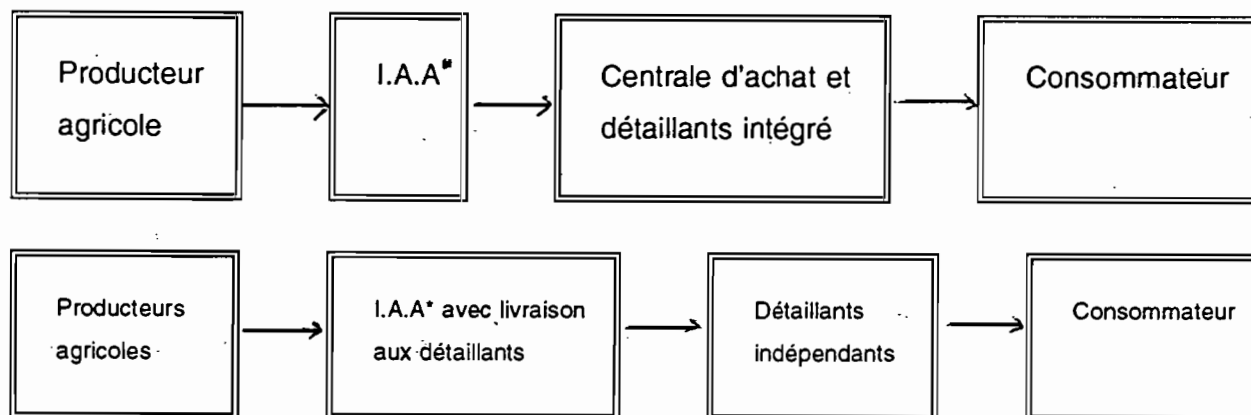
Il n'y a qu'un seul intermédiaire entre les producteurs agricoles et les consommateurs ; il effectue la transformation et la distribution.



### c - Circuit court ou semi-intégré

7

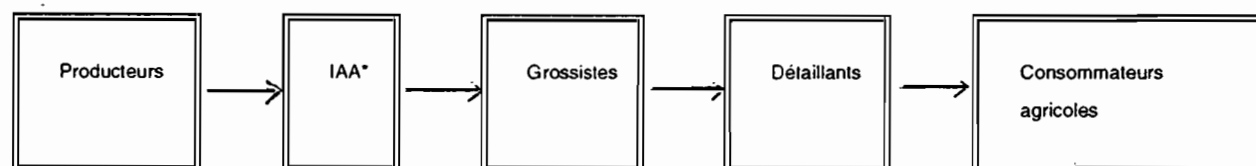
Il y a deux intermédiaires.



\* Industrie Agro-alimentaire

### d - Circuit long

Nous avons au moins trois intermédiaires entre les producteurs agricoles et les consommateurs.



## 3.3 - Marchés

### 3.1.1 - Définition

Un marché est le lieu où se retrouvent acheteurs et vendeurs d'un produit ou service quelconque (LENT, R. 1991) ;

Dans les pays sahéliens on retrouve principalement :

- à la campagne : les marchés ruraux périodiques et les vendeurs ambulants,
- en ville ; les marchés urbains ,
- dans les grandes villes : quelques supermarchés destinés à une minorité locale très aisée et à la clientèle étrangère

### 3.2.2 - Rôles économiques des marchés

Les marchés constituent (Lagrange, 1989) :

- un lieu d'échange physique des produits entre les vendeurs et les acheteurs.

Il en résulte un transfert de la marchandise qui permet à l'acheteur de posséder ce qu'il recherchait et un échange monétaire qui permet au vendeur de trouver des ressources financières.

- un système de références et de compréhension des rapports entre l'offre et la demande.

Les marchés constituent des lieux relativement transparents et centralisés pour observer et comprendre le fonctionnement des échanges économiques : les quantités échangées, les prix pratiqués, les attentes des acheteurs et les intentions des vendeurs

- un moyen de réguler les échanges dans une filière.

Les marchés sont un facteur de souplesse et de régulation car ils permettent aux vendeurs de trouver à tout moment un client et aux acheteurs de trouver à tout moment un vendeur.

- un facteur de développement économique pour les villes et les bourgs.

En plus des emplois directs créés, ils amènent le développement des services à proximité (restaurants, cafés, transporteurs, ...).

## 3.4 - Consommation

### 3.4.1 - Différents types de consommation

On distingue deux types de consommations.

#### 3.4.1.1 - Consommation intermédiaire

C'est l'achat d'un produit dans le but de le transformer pour le présenter sous une autre forme sur le marché.



### 3.4.1.2 - Consommation finale

C'est la consommation des ménages. On distingue :

- le ménage ordinaire : c'est un ensemble de personnes apparentées ou non, reconnaissant l'autorité d'un seul individu appelé "chef de ménage" et dont les ressources sont en partie communes. Ces personnes habitent sous le même toit.

- le ménage collectif ou collectivité : c'est un groupe de personnes qui n'ont pas de liens de parenté et qui vivent dans certaines conditions dans des établissements publics ou privés.

La consommation permet de satisfaire les attentes rationnelles et irrationnelles du consommateur.

### 3.4.2 - Attentes du consommateur

#### 3.4.2.1 - Attentes rationnelles

Elles sont satisfaites par les caractéristiques utilitaires du produit, c'est-à-dire par sa valeur d'usage.

Le consommateur va choisir un produit alimentaire à partir de ses qualités nutritives, de son prix, de sa commodité d'emploi.

#### 3.4.2.2 - Attentes irrationnelles

Elles se réfèrent plus à la valeur symbolique du produit: c'est-à-dire ce qu'il évoque ou peut traduire.

## CHAPITRE 2 : MILIEU DE L'ETUDE

Comme nous l'avons souligné dans l'introduction, le choix de Dakar comme milieu d'étude n'est pas fortuit.

En effet, Dakar constitue une zone d'élevage privilégiée, principalement dans les Niayes.

En outre, tous les intants utilisés sont entièrement sinon produits à Dakar du moins distribués à partir de là.

Du fait de la forte concentration de la population et de l'intense activité économique qui y règne, elle représente un marché de consommation non négligeable.

### 1 - SENEGAL

Le Sénégal est un pays de 197.161 km<sup>2</sup> situé à l'avancée la plus occidentale de l'Afrique, entre 12° et 16°30 latitude Nord et 11°30 et 17°30 longitude Ouest.

Ses pays voisins sont :

- la Mauritanie au Nord
- le Mali à l'Est
- la Guinée au Sud-Est
- la Guinée Bissau au Sud.

La Gambie est insérée d'Ouest en Est à partir de l'Océan atlantique et forme un long couloir qui coupe pratiquement le pays en deux dans sa moitié sud (cf carte n° 1).

Le pays est dominé par deux saisons, une saison humide (hivernage) de juillet à octobre et une saison sèche de novembre à juin.

La végétation est constituée d'une savane arborée dont les espèces s'appauvrissent au Nord et d'une savane parc au Sud.

La population est d'environ 7 Millions d'habitants avec un taux d'urbanisation très élevé (42 %) dont 60 % uniquement à Dakar.

Ce facteur démographique associé au climat favorable de la capitale explique largement la domination de cette ville dans le secteur avicole au Sénégal.

## 2 - Région de Dakar

### 2.1 - Situation et superficie

La région de Dakar (ancienne région du Cap-Vert) qui abrite la capitale nationale, est située à l'extrême ouest du pays sur la presqu'île du Cap-Vert (cf carte n° 1 et n° 2).

Sa superficie est de 550 km<sup>2</sup> (0,3 p 100 du territoire national).

### 2.2 - Découpage administratif

Elle est découpée en trois départements eux-mêmes subdivisés en communes: (cf carte n° 2)

- Département de Dākār

Zone urbaine :

. Commune de Dakar.

- Département de Pikine :

Zone urbaine :

. Commune de Pikine

. Commune de Guédiawaye

- Département de Rufisque :

Zone urbaine :

. Commune de Rufisque

. Commune de Bargny

Zone rurale

- Sangalkam

- Sébikotane

### 2.3 - Population

La région de Dakar compte 1.488.941 habitants soit 2% de la population totale avec un taux d'urbanisation de plus de 96%.

Les groupes ethniques principaux sont les Wolof (53,8 p 100), les Poular (18,5 p 100) et les Sérér (11,6 p 100).

Les musulmans constituent 92,7 p 100 de la population de la région contre 6,7 p 100 de chrétiens. Les autres religions ne constituent que 0,7 p 100 du total.

Cette composition religieuse influe fortement sur la consommation du poulet à Dakar.

En effet, la coutume veut que le poulet soit le plat servi lors de la Korité, la Tamkharit, (fêtes musulmanes), et des fêtes de fin d'année et de la Pâques, (fêtes chrétiennes).

### 3 - NIAYES

La région naturelle des Niayes est une bande côtière comprise entre les isohyètes 400 et 600 mm.

Les Niayes de la région de Dakar font partie de cet ensemble. Elles sont constituées de la partie méridionale de cette région, englobées dans la région administrative de Dakar et couvrant une superficie d'environ 283 km<sup>2</sup> ( cf carte n°2 ).

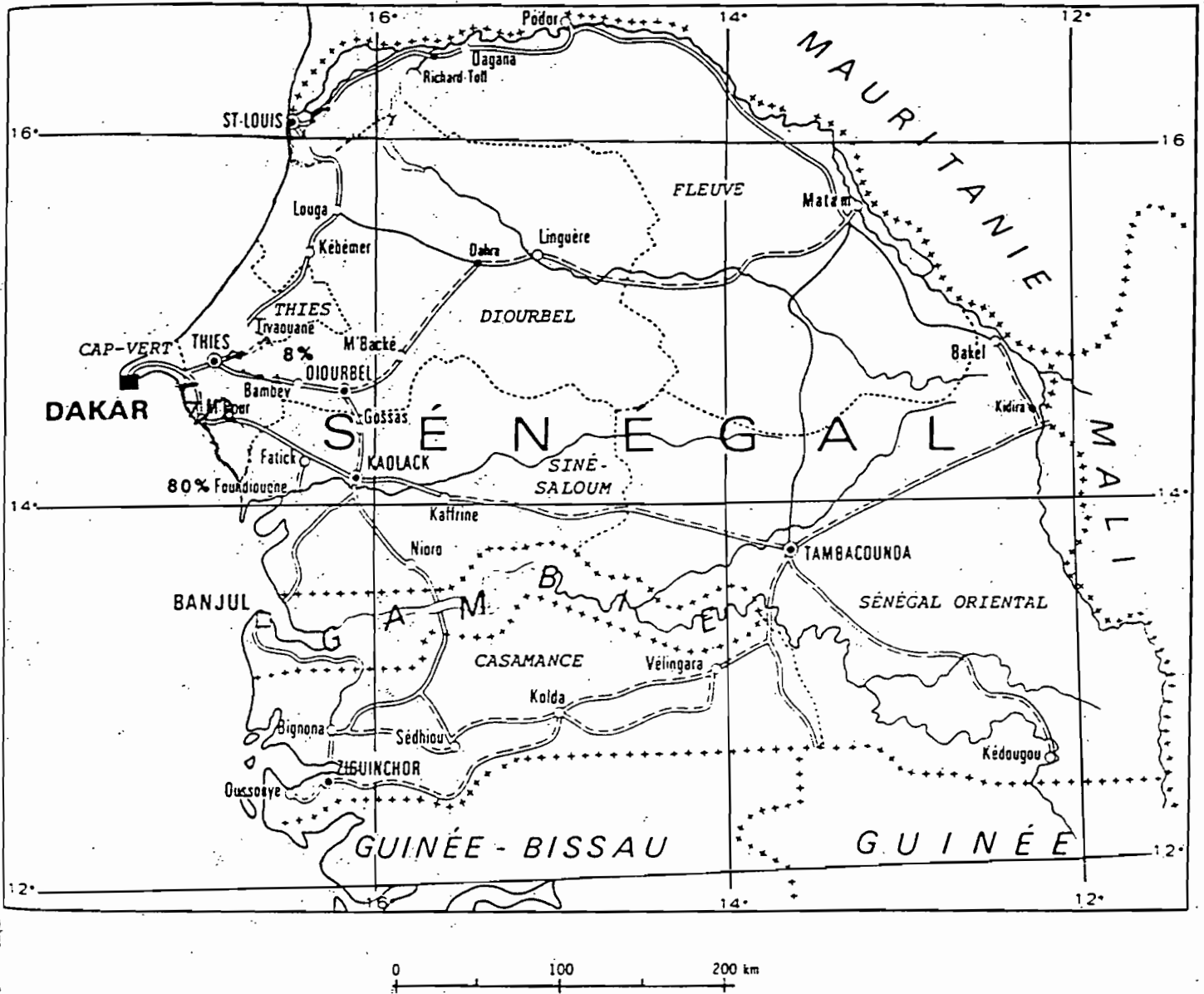
Elles présentent un relief spécifique. Des bas-fonds argileux naissent des dunes littorales. Les eaux de pluies persistent dans ces bas-fonds une grande partie de l'année sous forme de marigots qui se collectent en lacs (lac Retba (lac Rose), Mbaouané, Tamna et Mboro).

L'influence marine se traduit par un air plus frais et un état hydrométrique plus élevé que des régions avoisinantes.

La végétation très verdoyante est surtout composée de palmiers à huile.

Les Niayes jouissent donc des conditions bioclimatiques favorables à l'intensification de l'élevage.

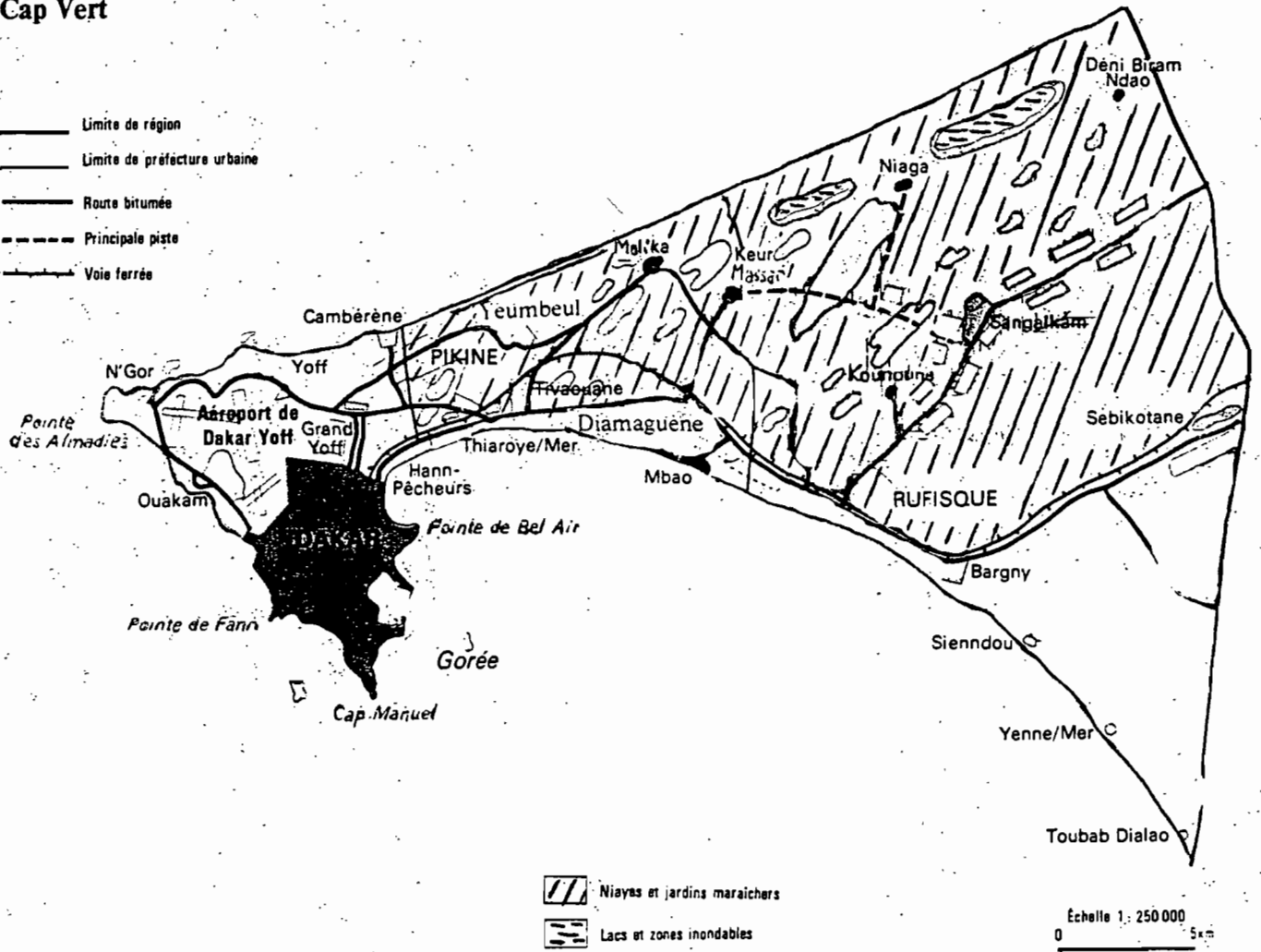
Carte n° 1 : Sénégal



Carte n° 2 : Presqu'île du Cap-Vert et Région des Niayas.

Cap Vert

- Limite de région
- Limite de préfecture urbaine
- Route bitumée
- - - Principale piste
- Voie ferrée



- Niayas et jardins maraichers
- Lacs et zones inondables

Échelle 1 : 250 000  
0 5 km

## CHAPITRE 3 : SECTEUR AVICOLE AU SENEGAL

Nous nous intéresserons dans ce travail essentiellement au poulet de chair moderne.

### 1 - PRODUCTION DU POULET DE CHAIR MODERNE

#### 1.1 - Exploitations avicoles

##### 1.1.1 - Effectif

Il est difficile d'avancer un chiffre exact quant au nombre d'exploitations de poulet de chair au Sénégal car c'est un élevage en perpétuel mouvement.

En effet, les coûts de production actuellement trop élevés ont fait que plusieurs éleveurs se sont reconvertis dans d'autres activités (élevage ou non).

Toutefois le CNA (Centre National d'Aviculture) avance le chiffre de 500 exploitations de poulet de chair dans la seule presqu'île du Cap-Vert (en 1993).

##### 1.1.2 - Localisation

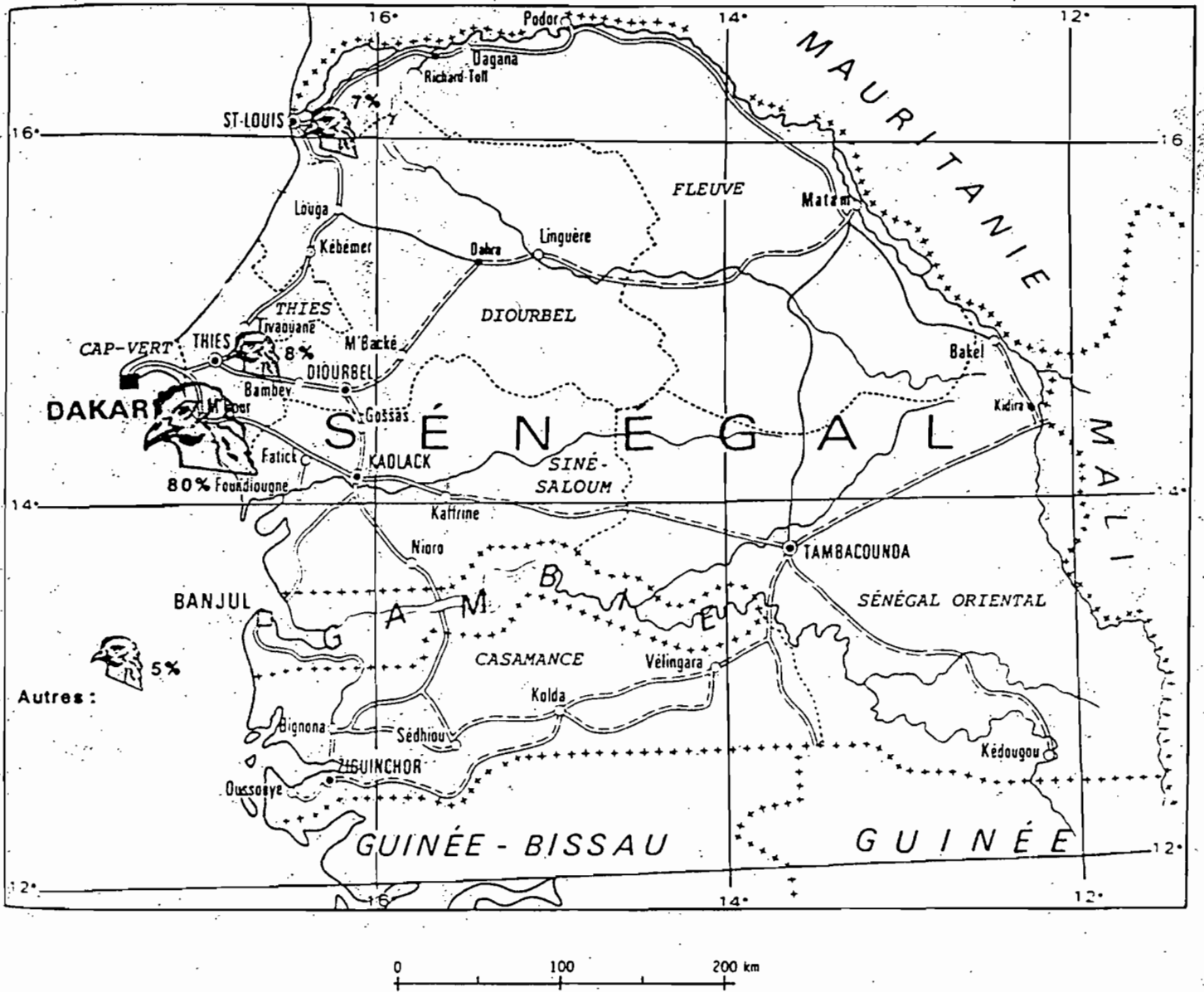
L'élevage du poulet de chair au Sénégal est un élevage spécifiquement péri-urbain et concentré autour des grandes villes du pays (cf carte n° 3).

Tableau n° 1 : Concentration géographique en élevage de poulets de chair.

Ville	% d'exploitation sur l'effectif national
Dakar	80%
Thiès	8%
St-Louis	7%
Autres	5%

Source : Direction de l'Élevage, 1992.

Carte n° 3 : Concentration géographique en exploitation de poulet de chair au Sénégal.





## **1.2 - Fournisseurs de poussins**

### **1.2.1 - Intervenants**

Jusqu'à une période encore récente, tous les poussins élevés en aviculture moderne au Sénégal étaient importés.

Actuellement de plus en plus de firmes se sont spécialisées dans l'accoupage d'oeufs importés et même l'élevage de reproducteurs.

#### **1.2.1.1 - Importateurs de poussins de 1 jour**

En 1994, ces sociétés restent au nombre de deux :

- la Sendis Avicole (Sénégalaise de Distribution Avicole)
- la SoSedel (Société Sénégalaise de Développement de l'Elevage).

#### **1.2.1.2 - Accoueurs**

Ils sont au nombre de trois :

- le complexe avicole de Mbao
- la SEDIMA (Sénégalaise de distribution de matériel avicole)
- le couvoir de Sangalkam (CAMAF) (Compagnie Africaine de Maraîchage et d'Arboriculture Fruitière).

#### **1.2.1.3 - Eleveurs de reproducteurs**

Le Complexe Avicole de Mbao est la seule firme à l'heure actuelle à réaliser ce genre de spéculation.

Toutefois, la SEDIMA dispose d'installations analogues qui devraient entrer en fonctionnement dans un avenir proche.

## 1.2.2 - Volumes

### 1.2.2.1 - Evolution de la production depuis 4 ans

Nous distinguons ici le volume des poussins importés et la production locale (accoupage d'oeufs importés et locaux).

Tableau n° 2 : Volume de la production locale et l'importation de poussins de chair de 1990 à 1993.

	1990	1991	1992	1993
Production locale	1.118.000	1.672.717	2.845.108	3.136.327
Importations	2.526.000	1.835.356	1.164.837	513.005
Total	3.644.000	3.508.073	4.009.945	3.649.332

Source : Rapports annuels du CNA 1990, 1991, 1992, 1993.

On constate que les importations ont considérablement baissé au profit de la production locale. (Figure n° 1).

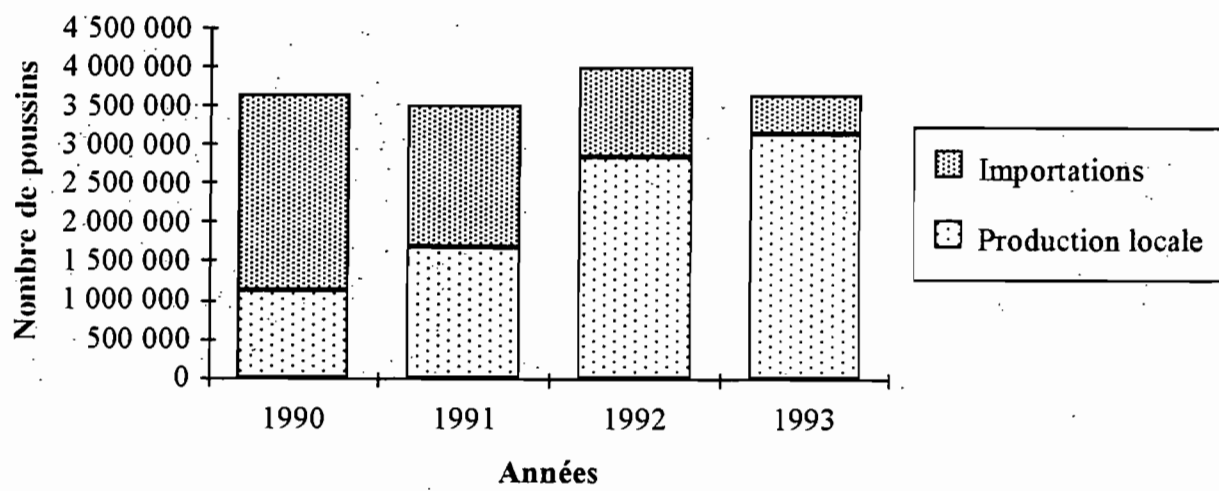
La production totale de 1993 est légèrement inférieure à celle de 1992.

#### 1.2.2.2. - Evolution de la production en 1993

On observe des pics de production en février, mai et décembre qui correspondent aux mises en place pour la Korité, la Tamkharit et les fêtes de fin d'année (Tableau n° 3, Figure n° 2).

Il faut cependant noter que les mises en place pour les fêtes de fin d'année ont connu d'importantes perturbations par rapport aux années antérieures du fait des grèves des aéroports survenues en octobre et novembre 1993.

Les baisses de production enregistrées de juin à septembre correspondent à la saison humide (hivernage) où beaucoup d'éleveurs préfèrent ne pas se hasarder à mettre en place des poussins du fait du mauvais état de nombre poulaillers perméables aux pluies.



**FIGURE N° 1 : Volume de la production locale et de l'importation de poussins chair de 1990 à 1993**

### 1.2.2.3 - Evolution de la production de janvier à avril 1994

En comparant ces chiffres avec ceux de la même période de 1993 on constate un pic plus important en Janvier 1994 -(518.861 poussins) qu'en Janvier 1993 (390.748) soit 32,8 % de plus, suivi d'une importante chute en Février et en Mars (23,5 % et 65,9 %) (Tableau n° 3 bis et Figure n° 2).

Une légère reprise est amorcée en avril 1994 sans toutefois atteindre la valeur d'avril 1993 (208 264 poussins contre 307 434).

Ces importantes fluctuations s'expliquent aisément. 1994 annonçait une importante production aviaire comme en témoigne le chiffre élevé du mois de janvier de la même année. Mais la dévaluation du Franc CFA survenue le 12 janvier a créé un vent de panique dans le secteur des intrants (poussins, aliments, produits vétérinaires), avec des repercussions négatives sur la production.

### 1.2.3 - Chiffre d'affaires et parts du marché en 1993

#### 1.2.3.1 - Chiffre d'affaires en 1993

Le chiffre d'affaires calculé sera celui à la vente du poussin.

Le prix du poussin étant de 200 FCFA et le volume total de la production de 3.649.332 poussins, le chiffre d'affaires est de 729 millions 866.400 FCFA.

#### 1.2.3.2 - Parts du marché en 1993

Cinq sociétés se partagent le marché (production locale + importations) (Tableau n° 4 et Figure n° 3).

On constate que deux sociétés dominent le marché : la SEDIMA et le Complexe Avicole de Mbaou.

Cependant bien que la SEDIMA soit la première productrice avec 38,2 % du marché, le complexe avicole de Mbaou possède l'avantage de produire presque entièrement tous ses poussins sur place grâce à ses reproducteurs, ce qui augmente largement sa marge bénéficiaire.

**TABLEAU N°3 : Evolution de la production de poussin chair en 1993**

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
<b>Production locale</b>	343 532	361 390	303 644	256 742	292 692	209 074
<b>Importations</b>	47 216	64 646	18 860	50 692	66 828	
<b>Total</b>	390 748	426 036	322 504	307 434	359 520	209 074

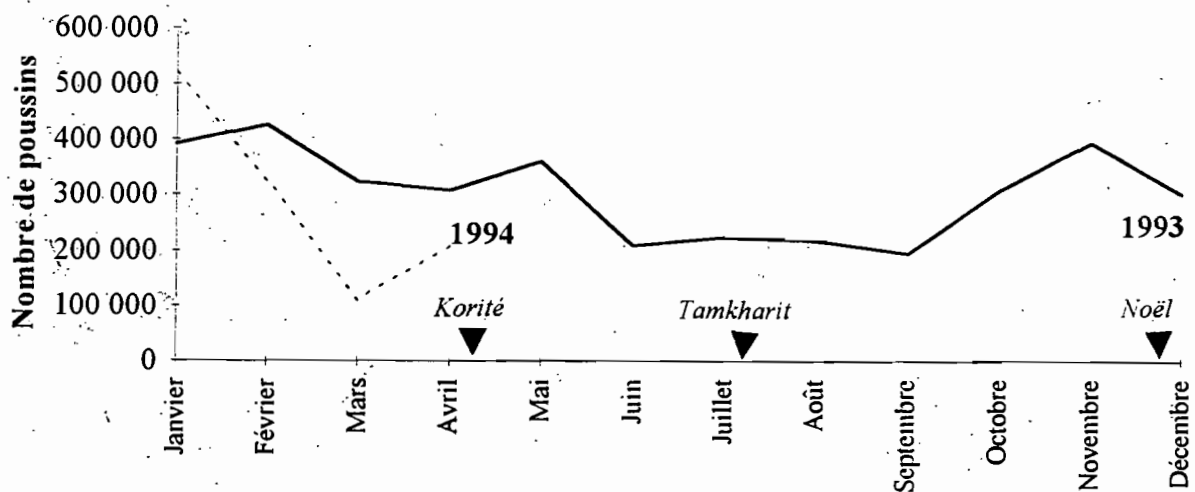
	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
<b>Production locale</b>	207 681	195 719	193 341	253 506	270 640	248 366
<b>Importations</b>	15 164	20 964	1 080	53 278	122 659	51 618
<b>Total</b>	222 845	216 683	194 421	306 784	393 299	299 984

Source: rapport annuel du CNA, 1993

**TABLEAU N°3bis : Evolution de la production de poussin chair en 1994**

	Janvier	Février	Mars	Avril
<b>Production locale</b>	371 253	309 870	109 844	206 964
<b>Importations</b>	147 608	16 054		1 300
<b>Total</b>	518 861	325 924	109 844	208 264

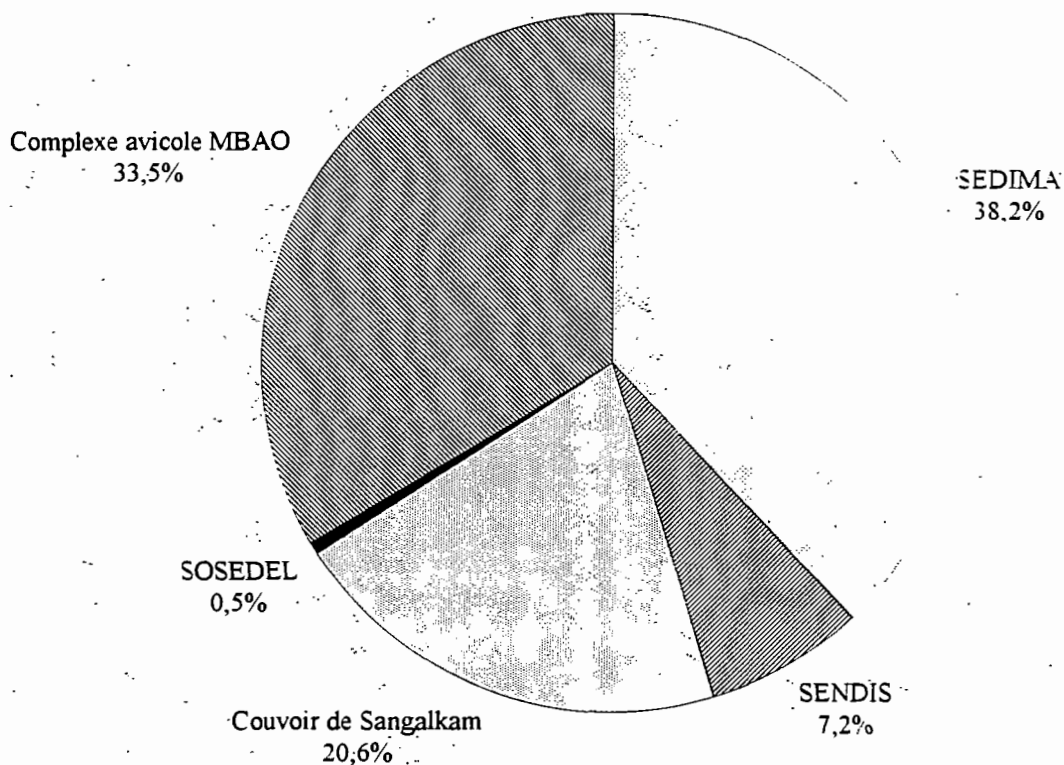
Source: rapport du CNA, de janvier à avril 1994

**FIGURE N° 2 : Evolution de la production de poussins de chair en 1993 et 1994**

**TABLEAU N°4 : Parts de marché de la production de poussins de chair en 1993**

Sociétés	SEDIMA	SENDIS	Couvoir de Sangalkam	SOSEDEL	Complexe avicole MBAO
Production locale	1 269 004	-	655 626	-	1 211 697
Importations	125 235	262 470	95 300	18 000	12 000
Total	1 394 239	262 470	750 926	18 000	1 223 697
Parts de marché	32,80%	7,20%	20,60%	0,50%	33,50%

Source: rapport annuel du CNA, 1993



**FIGURE N°3 : Parts de marché de la production de poussins chair en 1993**

Ce genre de spéculation risque de connaître un important essor car la dévaluation du Franc CFA a entraîné une forte augmentation du prix du poussin à l'importation.

### 1.3 - Fournisseurs d'aliments de volailles

L'aliment utilisé en élevage intensif de poulet de chair au Sénégal est de deux types :

- l'aliment démarrage utilisé de 1 jour à 30 jours
- l'aliment finition utilisé de 31 jours jusqu'à la fin.

#### 1.3.1 - Intervenants

Cinq firmes dominent aujourd'hui le marché. Il s'agit de :

- Sendis
- Sedima
- Complexe avicole de MBAO

Ces firmes ont déjà été citées dans la production et l'importation de poussins.

- Sentenac
- SETUNA

Il faut noter que certains éleveurs préfèrent, suivant leur expérience personnelle, s'adresser à deux firmes différentes pour l'aliment et le poussin pour augmenter leurs performances.

#### 1.3.2 - Volumes en 1993

La quantité d'aliment fabriquée est fortement tributaire du nombre de poussins élevés.

On peut donc en donner une estimation.

En effet, avec une mortalité de 10 % et une consommation par poulet de 4 kg d'aliment du démarrage à la finition, nous avons en 1993 :

$$\frac{3\ 649\ 332 \times 90}{100} \times 4 \text{ kg} = 13\ 137,595 \text{ tonnes}$$

### 1.3.3 - Chiffre d'affaires en 1993 et parts du marché en 1992

#### 1.3.3.1 - Chiffre d'affaires en 1993

Là encore nous calculerons le chiffre d'affaires à la vente.

Avec un prix moyen du kg d'aliment à 100 FCFA nous aurons un chiffre de :

$$13\ 137\ 595 \times 100 = 1 \text{ Milliard } 313\ 759\ 500 \text{ FCFA.}$$

#### 1.3.3.2 - Parts du marché en 1992

Il faut noter que les firmes d'aliment de bétail ne sont généralement soumises à aucun contrôle de l'Etat et refusent souvent de communiquer leurs chiffres.

Cela explique que nous ne pouvons présenter ici que les estimations de 1992 (Tableau n° 5 et Figure n° 4).

## 1.4 - Fournisseurs de matériel et produits vétérinaires

### 1.4.1 - Matériel

Il est important de souligner la nature du matériel utilisé ainsi que son origine.

#### 1.4.1.1 - Type de matériel

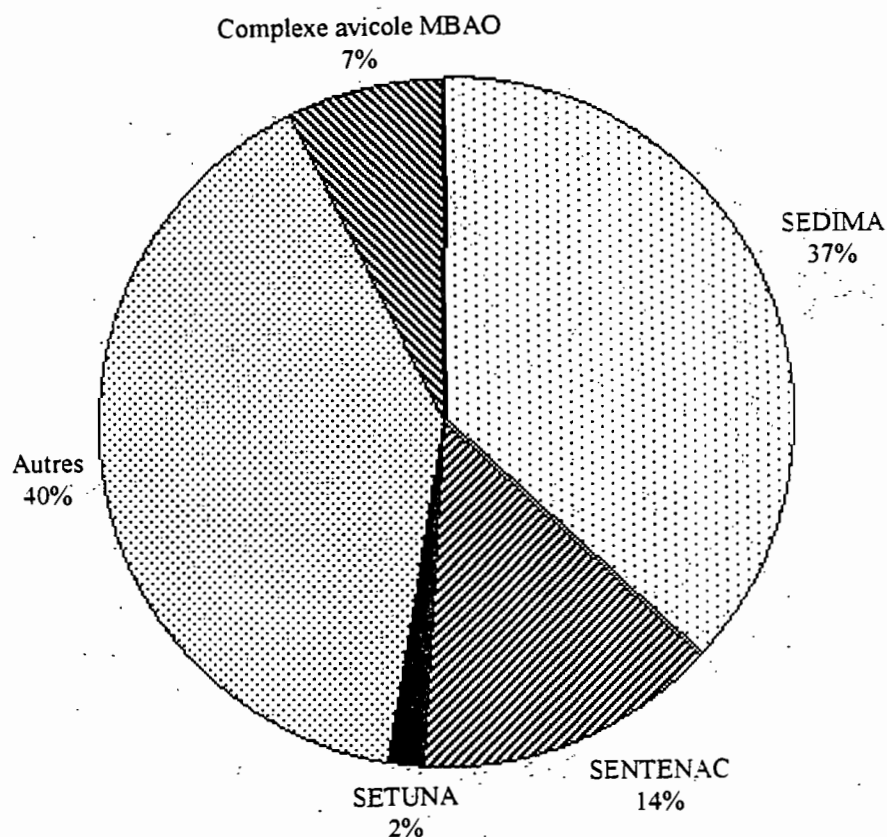
Il s'agit des abreuvoirs et mangeoires linéaires, siphonides et automatiques, le matériel de chauffage (Electrique à gaz ou à pétrole) ainsi que le thermomètre mini-maxi.



**TABLEAU N°5 : Parts de marché de la production d'aliment chair en 1992**

Sociétés	Complexe avicole MBAO	SEDIMA	SENTENAC	SETUNA	Autres
Production 1992	3 011	16 032	6 090	719	17 350
Parts de marché	7%	37%	14%	2%	40%

Source: rapport annuel du CNA, 1992

**FIGURE N°4 : Parts de marché de la production d'aliment en 1992**

#### 1.4.1.2 - Fournisseurs

Le matériel sophistiqué c'est-à-dire les mangeoires et abreuvoirs siphoides, les thermomètres mini-maxi et les radiants, est fourni par deux grandes maisons de la place citées plus haut :

- le Complexe Avicole de Mbao
- la SEDIMA.

Le matériel automatique est pour sa part directement importé par les exploitants.

Le matériel de fabrication locale, c'est-à-dire en bois ou en tôle galvanisée, est disponible dans les marchés avoisinants.

C'est également le cas des lampes à pétrole.

#### 1.4.2 - Produits vétérinaires

Ce sont les produits utilisés pour la chimioprophylaxie défensive et offensive.

##### 1.4.2.1 - Prophylaxie appliquée

La prophylaxie appliquée est orientée essentiellement contre trois grandes pathologies :

- deux pathologies infectieuses :
  - . la maladie de New-Castle
  - . la Maladie de Gumboro
- une pathologie parasitaire
  - . la Coccidiose

Des complexes vitaminés et minéraux sont distribués pour éviter le stress.

##### 1.4.2.2 - Fournisseurs

La SOPELA (Société pour la Promotion de l'Elevage en Afrique), la SEDIMA et le Complexe Avicole de MBAO fournissent la quasi totalité des produits vétérinaires utilisés.

## **1.5 - Encadrement de l'aviculture sénégalaise**

Il s'agit de toutes les structures d'accompagnement. Elles constituent l'environnement de la filière.

### **1.5.1 - Centre National d'Aviculture (CNA)**

C'est une structure étatique créée en 1962 et placée sous le contrôle de la Direction de l'Elevage.

Elle a pour vocation d'origine la formation, le suivi-encadrement et la production de poulets, pondeuses et poussins de 1 jour.

Le volet production financé par les Américains à travers l'USAID avait pour objectif de fournir tous les pays de la sous-région en poussins de 1 jour mais cet objectif n'a pu être atteint.

Désormais, le CNA n'assure plus que le suivi-encadrement des exploitations avicoles et la formation à tous les niveaux : niveau professionnel, niveau des agents de l'Etat et niveau des agents d'encadrement.

Avec les années de sécheresse, le Sénégal a décidé de soutenir le petit élevage pour donner le temps au gros de se reconstituer.

Le projet de développement des espèces à cycle court (PRODEC) l'aide à atteindre cet objectif.

### **1.5.2 - Comité inter-professionnel de l'aviculture**

Créé le 6 juillet 1992 à l'initiative du CNA, ce comité regroupe les différents opérateurs de la filière à tous les niveaux et se fixe pour but de défendre leurs intérêts communs.

### **1.5.3 - PRODEC**

Le PRODEC (Projet de développement des espèces à cycle court) est un fruit de la coopération entre le Sénégal et la France.

Ses activités ont démarré en 1994 avec pour but, entre autres d'augmenter la production de l'aviculture aussi bien moderne que villageoise.

Deux volets intéressent plus particulièrement ce secteur :

- le volet encadrement et formation :
- un centre de formation des aviculteurs est prévu sous le nom de "La maison des aviculteurs" au centre national avicole ;
- le volet recherche/développement.

Ce volet a pour objectif de fournir un appui au diagnostic des pathologies aviaires et à l'analyse et l'optimisation des rations alimentaires.

Le laboratoire national d'élevage et de recherche vétérinaire (LNERV) en est le siège.

## **2 - CONSOMMATION DU POULET DE CHAIR MODERNE**

La viande de poulet de chair moderne est une viande de plus en plus consommée au Sénégal.

### **2.1 - Origine**

Elle a deux origines.

#### **2.1.1 - Production locale**

Les cycles d'élevage au Sénégal sont d'environ deux mois.

Deux mois après les mises en place, le poulet peut donc subir les opérations de transformation en vue de sa consommation finale.

#### **2.1.2 - Importations de viande**

Malgré une production locale croissante en poulet de chair, le Sénégal recourt encore à l'importation de viandes de volailles congelées.

### 2.1.2.1 - Importateurs

Les importateurs sont principalement au nombre de six :

- Segal
- Saprolait
- Damag-Score
- Ets J and B (Djibril Thiaw)
- Safina Agrocap
- Joseph Bitar

La plupart d'entre eux vendent en gros mais certains disposent de points de vente .

### 2.1.2.2 - Provenance

Les viandes de poulets congelées importées au Sénégal proviennent essentiellement de la Communauté Européenne et des Etats-Unis d'Amérique.

### 2.1.2.3 Prix Dumping et valeurs mercuriales

Pour faciliter l'écoulement de son surplus de production de viande, la CEE applique une politique de subvention des prix à l'exportation. Elle prend en charge jusqu'à 28% du prix.

Ces viandes, généralement de seconde qualité, sont vendues à des prix dits "dumping" entrant largement en compétition avec les viandes locales.

Toutefois, la situation est équilibrée depuis que le Gouvernement sénégalais a inscrit les viandes de poulet importées aux valeurs mercuriales en 1987.

## 2.2 - Evolution de la consommation

Nous distinguerons ici la production locale et les importations.

### 2.2.1 - Consommation de la viande produite localement depuis 4 ans

La quantité de viande produite par an sera déduite du nombre de poussins mis en place chaque année.

Nous estimerons la mortalité à 10 % et le poids moyen à l'âge adulte de 1,6 kg sur pied et 1,2 kg le poulet préparé (déplumé et éviscéré).

Cela nous donne l'évolution suivante :

Tableau n° 6 : Evolution de la consommation de viande de poulet de chair produite localement de 1990 à 1993.

	1990	1991	1992	1993
Production locale	3 279 600	3 157 267,7	3 608 950,5	3 284 398,8
Tonnage du poulet sur pied (T)	5 247,06	5056.25	5774.32	5 255,04
Tonnage de viande de poulet (T)	3 935,52	3 788.72	4 330.74	3 941,28

Source : Rapports annuels du CNA de 1990 à 1993.

La consommation de viande du poulet de chair produit localement a connu un important pic en 1992.

La baisse enregistrée en 1993 n'empêche toutefois pas cette consommation de rester supérieure au niveau de 1993.

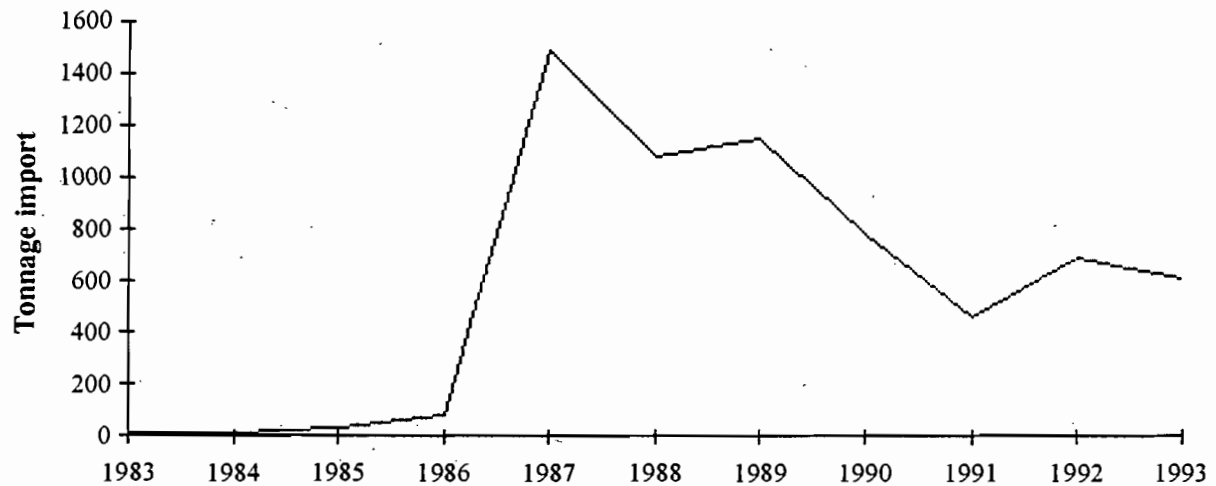
### 2.2.2 - Consommation de viandes importées de 1983 à 1993

La consommation de viandes importées a connu une forte croissance jusqu'en 1987, date à laquelle ces viandes ont été inscrites aux valeurs mercuriales, suivi d'une chute importante (Tableau n° 7 et figure n° 5)

**TABLEAU N° 7 : Evolution de la consommation de viande de poulet importé de 1983 à 1993**

Années	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Tonnage importé	9	17	37	84	1 485	1 076	1 150	784	462	694	607

Source: Services vétérinaires du port et des aéroports, archives de 1983 à 1993

**FIGURE N° 5 : Evolution de la consommation du poulet de chair importé de 1983 à 1993**

### 2.2.3 - Comparaison de la consommation de viande produite localement et importée depuis 4 ans.

Il est important d'établir les rapports entre la consommation de viande de poulet produite localement et celle de viande de poulet importée (Tableau n° ).

On constate que la consommation de viande de poulet congelé est très faible par rapport à celle de poulet produit localement (13,65 % en moyenne contre 86,35 % et est en nette régression sur les quatre dernières années (16,6 % en 1993 contre 13,3 en 1993 soit une baisse de 20 %).

Toutefois, l'optimisation de la production locale de viande de poulet sera atteinte avec l'arrêt total des importations dans les années à venir.

## 3 - CONSTRUCTION D'UN PREMIER SCHEMA DE LA FILIERE

Pour constituer la filière, il est important de la situer dans son environnement structurel et de remettre en place son amont et aval.

### 3.1 - Intervention étatique

L'Etat intervient à travers sa politique agricole et économique.

En effet, la filière entre dans l'objectif général d'autosuffisance alimentaire (politique agricole).

Pour ce faire, l'Etat fournit ou initie les structures d'accompagnement.

- CNA
- PRODEC
- Comité interprofessionnel

Il freine également les importations (valeurs mercuriales) (politique économique).



Tableau n° 8 : Pourcentage de la consommation de viande de poulet produite localement et celle de viande de poulet importée de 1990 à 1993.

	1990	% sur le total	1991	% sur le total	1992	% sur le total	1993	% sur le total
Viande de poulet localement (T)	3935,52	83,4	3788,72	89,1	4330,74	86,2	3941,28	86,7
Viande de poulet importée (T)	784	16,6	462	10,9	694	13,8	607	13,3
Total de la consommation (T)	4719,52	100	4250,72	100	5024,74	100	4548,28	100

Source : Rapports annuels du CNA de 1990 à 1993.

Service Sanitaire Vétérinaire du Port et des Aéroports, Archives de 1990 à 1993.

### 3.2 - Intervention extérieure

D'autres pays influencent la filière par le biais de leurs exportations de viandes de poulet congelées (USA, CEE).

Il faut noter la politique de subvention des prix à l'exportation (prix dumping) appliquée par la CEE.

### 3.3 - Mise en place de la filière

Une filière est définie par trois éléments principaux :

- le produit qui donne son nom à la filière ;
- les circuits ou itinéraires du produit depuis le producteur au consommateur ;
- les opérateurs intermédiaires et leurs fonctions.

Le produit est connu : c'est le poulet de chair.

Les deux pôles également sont connus : l'amont représenté par les structures de production et l'aval par les consommateurs. (Figure n° 6).

Nous noterons toutefois que la consommation intermédiaire du poulet de chair est quasi inexistante dans notre contexte.

Il reste donc à identifier les différents circuits de distribution et les opérateurs.

Cela l'objet de notre recherche.

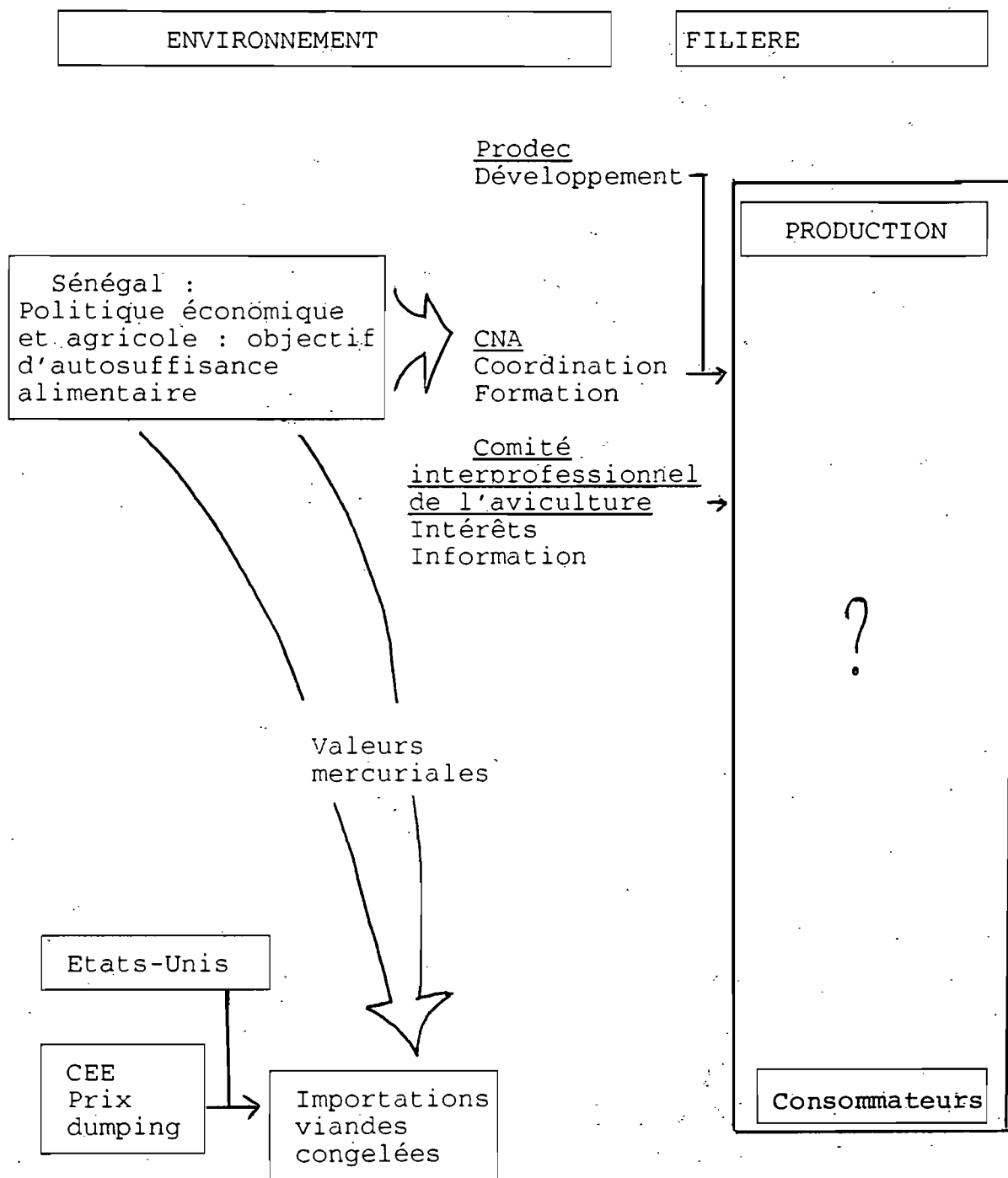


Figure n° 6 : 1er schéma de la filière:

## CONCLUSION

La filière de commercialisation du poulet de chair à Dakar évolue dans un environnement caractérisé par :

- l'intervention de l'Etat à travers sa politique économique et agricole,
- l'intervention de l'Extérieur (USA, CEE) à travers les importations.

# DEUXIEME PARTIE : METHODOLOGIE ET RESULTATS

## Chapitre 1 : Méthodologie

- Quelle est la méthode choisie ?
- Quelles sont les étapes de l'étude ?

## Chapitre 2 : Résultats

- Comment sont dépouillées les données ?
- Quels sont les résultats des enquêtes ?

## CHAPITRE 1 : METHODOLOGIE

Au Sénégal, il n'existe aucun contrôle de la filière.

Les seules statistiques disponibles sont celles concernant les intrants.

Il est donc nécessaire de recueillir les données sur le terrain par le biais d'enquêtes socio-économiques.

### 1 - METHODE CHOISIE, LIMITES, HYPOTHESES DE DEPART, CALENDRIER DE TRAVAIL

#### 1.1 - Méthode choisie

La méthode choisie est celle qui consiste à remonter la filière étape par étape (producteurs, intermédiaires, distributeur final, consommateur), les éléments recueillis à chaque étape permettant d'orienter le type d'investigations à mener pour la suivante.

Le fait de suivre le produit "à la trace" aura deux intérêts (HEDRICH, P., 1986) :

- montrer les relations entre agents par une présentation des circuits
- estimer pour chaque agent son poids par rapport à ses concurrents d'une part et d'autre part à ses fournisseurs et clients.

La schématisation de la filière ainsi obtenue fera appel à la logique pour en comprendre le fonctionnement.

#### 1.2 - Limites de la méthode

La méthode choisie présente certaines limites liées d'une part au type d'échantillonnage et d'autre part à la taille des échantillons.

##### 1.2.1 - Méthode d'échantillonnage

Nous avons choisi l'échantillonnage empirique (Accidental Sampling). C'est une méthode non probabiliste dans laquelle les individus sont retenus lorsqu'on les rencontre jusqu'à ce que l'on obtienne le nombre d'individus souhaité.

La probabilité qu'a un individu d'être retenu n'est pas connue.

L'idéal aurait été d'utiliser l'échantillonnage aléatoire (Random Sampling) dans lequel chacun des individus d'une population a la même probabilité d'être retenu dans l'échantillon.

Ce choix nous a été imposé par le fait que nous ne connaissons pas la population de départ.

Notre enquête part d'un certain nombre d'hypothèses sur l'existence de certains types de circuit et donc d'agents.

Nous ne sommes pas au préalable sûr de l'existence de tous ces groupes.

### 1.2.2 - Taille des échantillons

Le choix de l'effectif des échantillons reste entièrement à la discrétion de l'enquêteur.

Il peut être fixé au départ de l'étude (ex:20 producteurs, 100 consommateurs) ou au contraire découler des renseignements collectés au fur et à mesure.

Tout le long de l'étude, le choix des individus à enquêter est fait à partir des informations données par l'étape précédente; cet échantillon étant complété par des choix au hasard.

### 1.3 - Hypothèses de départ

Nous allons partir de l'hypothèse que notre filière comprend quatre opérateurs :

- les producteurs
- les intermédiaires - grossistes
- les détaillants
- les consommateurs

Il existera donc trois types de circuits :

- un circuit direct (pas d'intermédiaires) (1)
- deux circuits intégrés (1 opérateur intermédiaire) (2)(3)
- un circuit semi-intégré (2 opérateurs intermédiaires) (4)

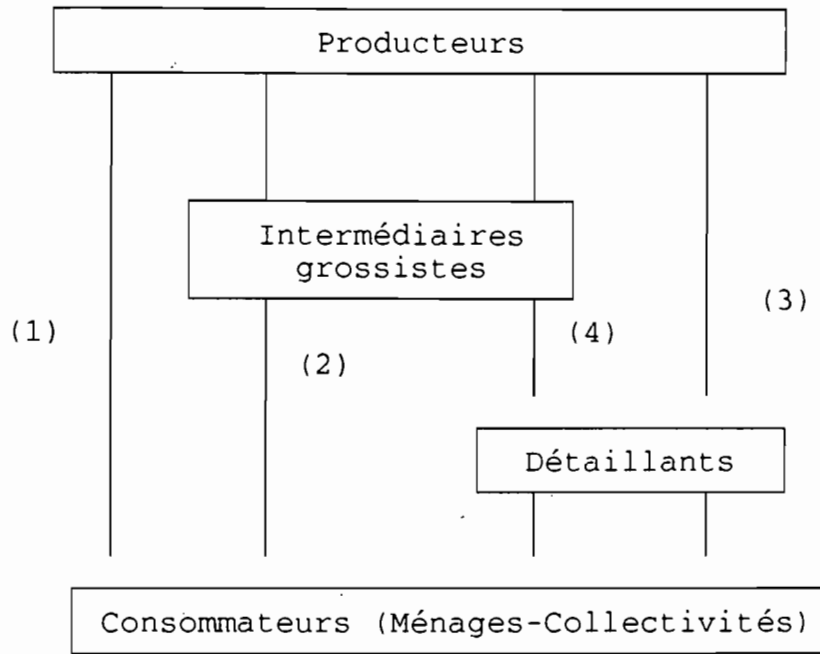


Fig. n° 7 : Différents circuits possibles :

- un circuit direct (pas d'opérateurs intermédiaires) (1)
- deux circuits intégrés (1 opérateur intermédiaire) (2) et (3)
- un circuit semi-intégré (2 opérateurs intermédiaires) (4)



### 1.3.1 - Producteurs

Ils sont le point de départ de la filière.  
Leur choix a été fait à partir d'une typologie des élevages.

### 1.3.2 - Intermédiaires - grossistes

Ils se chargent de la distribution du produit.  
Cette fonction est parfois réalisée par le producteur lui-même ou le détaillant.

### 1.3.3 - Détaillants

Ils fournissent le produit directement aux consommateurs.

Il s'agira :

- des marchés
- des boucheries
- des alimentations
- des libres-services
- des producteurs urbains
- des restaurateurs

### 1.3.4 - Consommateurs

Ils sont le maillon terminal de la filière. Quel que soit l'itinéraire emprunté par le produit, il aboutit devant eux.

Ce seront : - les ménages  
- les collectivités.

## 1.4 - Calendrier de travail

Notre travail s'est organisé autour des enquêtes.

Tableau n°9 : Chronologie du travail.

Opérateurs enquêtés	Période
Typologie : 107 exploitations	14/10/94 au 20/12/93
Producteurs : 18 exploitations	10/03/94 au 12/06/94
Intermédiaires - Grossistes = voir "bana-bana"	3/05/94 au 20/06/94
Détaillants 33 détaillants - marchés("bana-bana") - boucheries - alimentation - producteurs urbains - libre- services - restaurateurs	3/05/94 au 20/06/94
Consommateur : 100 ménages 2 collectivités	18/05/94 au 19/06/94

## 2 - TYPOLOGIE DES ELEVAGES

Nous avons participé à ce travail avec un autre étudiant dans le cadre du PRODEC (Projet de développement des espèces à cycle court).

Il s'agissait de cibler une centaine de fermes afin de déterminer la structure de l'élevage du poulet de chair à Dakar.

Cette typologie nous a permis de créer des classes d'exploitations (5 classes) à partir desquelles nous avons choisi nos 18 exploitations de départ.

Le questionnaire utilisé est axé en cinq grandes parties: (cf Annexes).

## 2.1 - Historique et évolution de la ferme

Ce point nous permet de recueillir les données concernant :

- la date de création de la ferme
- les capacités initiale et actuelle
- les spéculations avicoles pratiquées
- les souches déjà élevées et leur appréciation.
- les perspectives d'extension et de diversification de la production.

## 2.2 - Type de gestion

Il s'agit d'établir si les fermes sont privées ou en location, gérées ou non par leur propriétaire, l'effectif et la qualification de la main d'oeuvre employée.

Il permet également de savoir si les propriétaires passent fréquemment à l'exploitation et s'ils habitent dans les environs.

## 2.3 - Infrastructures

Les infrastructures également caractérisent bien l'élevage :

- la ferme est-elle électrifiée ou non ?
- quelle est la superficie, l'aération et l'orientation des bâtiments ?
- quels sont les abreuvoirs et mangeoires utilisés ?

## 2.4 - Conduite de l'élevage

Il s'agit ici de savoir à quelle époque se concentre la production, le nombre de bandes élevées par an, les fêtes visées, l'association des pondeuses aux chairs.

L'origine et le type de poussins, l'aliment utilisé, le type de chauffage et le programme de prophylaxie appliquée intéressent également cette partie là.

## 2.5 - Commercialisation

Ce dernier point nous permettra d'établir le type de présentation de l'animal à la commercialisation, les prix appliqués et enfin la clientèle visée.

Les données recueillies dans cette enquête vont faire ressortir les grands traits communs de l'élevage du poulet de chair à Dakar et nous permettre ainsi de choisir des critères de regroupement.

## 3 - ENQUETE AUPRES DES DIFFERENTS OPERATEURS

Les différents opérateurs à enquêter seront (fig. n° 7) (cf Annexes) :

- les producteurs
- les intermédiaires
- les détaillants
- les consommateurs

Il est à noter que chaque étape terminée oriente l'enquête à mener à l'étape suivante.

### 3.1 - Enquête auprès des producteurs (commercialisation)

Cette enquête vise à réunir pour chaque exploitation toutes les données concernant la politique de commercialisation appliquée par le producteur.

Il s'agira de suivre la commercialisation d'une seule bande.

Le questionnaire comprend une fiche d'identification de l'exploitant et se divise en quatre grands points.

#### 3.1.1 - Commercialisation de la bande suivie

Il s'agit d'établir qui se charge de la vente, où elle se fait, les modalités de transport et de transformation du produit, de savoir si la ferme subit un contrôle sanitaire ou non et dans quelles conditions se fait le stockage.

Il s'agit également d'établir les modalités de la vente et les difficultés rencontrées lors de celle-ci.

### **3.1.2 - Commercialisation habituelle**

Cette partie a les mêmes objectifs et s'adresse plus généralement à la manière habituelle de commercialisation dans l'exploitation.

### **3.1.3 - Production**

Nous nous intéressons ici au devenir des autres sources de revenus potentielles tirées de l'exploitation (litière, sous produits d'abattage).

Nous voulons également savoir comment l'éleveur réagit par rapport à son environnement économique défavorable.

## **3.2 - Enquête auprès des intermédiaires (grossistes)**

Ce questionnaire commence également par une fiche d'identification de l'intermédiaire.

Il se divise en quatre parties.

### **3.2.1 - Activité d'intermédiaire**

Nous désirons caractériser cette activité d'intermédiaire à savoir si elle est effectuée en permanence, si elle est soumise à un contrôle fiscal de la part de l'état, si l'activité est exercée parallèlement à une autre activité professionnelle ou non.

Il s'agit également d'établir les modalités de transport et de transformation du produit, le contrôle réalisé par l'Etat et les modalités de stockage.

### **3.2.2 - Achats**

Ce point doit montrer si les achats se font chez des fournisseurs fixes ou non, les modalités de ces achats et les difficultés rencontrées.

### 3.2.3 - Ventes

Après les opérations d'achats se font les ventes.

Qui sont les clients visés, quelles sont les modalités des ventes et les difficultés rencontrées ?

### 3.2.4 - Commercialisation habituelle

Comment se fait la commercialisation en dehors de la période de l'enquête, quelles sont les variations sensibles ?

## 3.3 - Enquête auprès des détaillants

Ce questionnaire s'apparente à celui des intermédiaires grossistes.

En effet, les opérations réalisées sont similaires (achats - ventes).

Les détaillants sont le maillon final de la chaîne de distribution.

Il est à préciser que ces deux activités peuvent être exercées par le même opérateur.

Ce questionnaire se divise également en quatre parties.

Cinq types de points de vente sont visés.

### 3.3.1 - Marchés

Ce sont les lieux de vente les plus populaires.

### 3.3.2 - Boucheries - Charcuteries

Ce type de points de vente sont spécialisés dans la vente de viande et produits carnés.

### 3.3.3 - Alimentations

Outre la viande, elles commercialisent d'autres produits alimentaires.

### **3.3.4 - Libre-services**

Ce sont des surfaces commerciales vendant des articles divers et pas seulement à usage alimentaire. L'accès du client aux rayons est libre.

### **3.3.5 - Producteurs urbains**

Ils élèvent en général des petites bandes de 50 à 100 poulets qu'ils vendent directement au détail à leur domicile (lieu de production).

## **3.4 - Enquête auprès des consommateurs**

Nous reconnaissons ici deux types de consommateurs :

- les ménages
- les établissements de consommation collective (collectivités)

### **3.4.1 - Enquête auprès des ménages**

Le questionnaire est associé à une fiche de caractérisation du ménage. Il se divise en trois parties.

#### **3.4.1.1 - Consommation de viande**

Nous voulons ici replacer la consommation de poulet dans la consommation globale de viande et voir quelle place il occupe dans les fréquences de consommation.

#### **3.4.1.2 - Consommation de poulet**

Nous visons ici à mettre en évidence quel type de poulet de chair est le plus consommé, les raisons de ce choix et les prix d'achat.

En effet il existe sur le marché du poulet de chair traditionnel, du poulet de chair moderne et du poulet importé congelé (entier ou en morceaux).

### **3.4.1.3 - Consommation du poulet de chair**

Nous nous intéressons à la fréquence de consommation, à la motivation de la consommation, au lieu d'achat, au prix et au mode de conservation.

Nous nous intéressons également aux recettes les plus utilisées et plus globalement à l'effet de la crise économique actuelle sur la consommation du poulet.

### **3.4.2 - Enquête auprès des établissements de consommation collective**

Les établissements de consommation collective sont généralement de plusieurs ordres. Ce sont principalement l'armée, les restaurants estudiantins, les hôpitaux, les congrégations.

Ce questionnaire servira accessoirement pour les enquêtes auprès des restaurants, des fast-food, bars et gargottes ainsi que des hôtels, qui eux, pratiquent un type de vente au détail.

Le questionnaire est également complété par une fiche d'identification de l'établissement.

Il est divisé en deux parties.

#### **3.4.2.1 - Consommation de viande**

Cette partie sert à établir la fréquence de consommation de viande dans l'établissement et la place occupée par la consommation du poulet par rapport aux autres viandes.

#### **3.4.2.2 - Consommation de poulet**

Il s'agit de savoir quel type de poulet est consommé, les raisons du choix, la fréquence d'achat et le choix des fournisseurs.

Il s'agit également de savoir quel est le prix moyen d'achat, les modalités de paiement, les grandes périodes de consommation, le mode de conservation et les recettes préparées.



Nous voulons également évaluer l'impact du contexte économique sur la consommation de viande en général et de poulet en particulier.

#### **4 - TRAITEMENT DES DONNEES**

Le traitement a été fait d'une part avec l'informatique, d'autre part manuellement. Les données ont été au préalable codifiées pour faciliter le traitement.

##### **4.1 - Traitement informatique**

Il intéresse essentiellement la typologie. En effet, l'enquête nous a permis d'obtenir un certain nombre de données qu'il faut traiter.

Le traitement informatique nous permet d'établir des corrélations et de cerner les caractéristiques dominantes des exploitations en vue de leur classement.

Le logiciel utilisé est un logiciel de statistiques (STATGRAPHICS).

##### **4.2 - Traitement manuel**

C'est celui utilisé pour le dépouillement des autres enquêtes.

En effet, l'objectif est de mettre en évidence des agents, de décrire leur rôle et leur stratégie; ce qui est impossible à faire par informatique.

Nous avons donc fait un tri à plat permettant de faire la synthèse critère par critère.

## **CHAPITRE 2 : RESULTATS**

Nous allons présenter les résultats de la typologie et des enquêtes auprès des différents opérateurs avant de décrire les circuits de distribution et les prix.

### **1 - PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DE LA PRODUCTION DE POULETS DE CHAIR A DAKAR**

En traitant statistiquement les données de la typologie, nous avons pu faire ressortir un certain nombre de caractéristiques.

L'étude a porté sur 107 exploitations.

#### **1.1 - Fréquences obtenues**

##### **1.1.1 - Date de création des fermes**

84,1 % des fermes enquêtées ont été construites de 1981 à 1993 et parmi elles 47,5 % datent des trois dernières années seulement (1991 à 1993).

Les exploitations sont donc récentes.

##### **1.1.2 - Capacité actuelle**

49,5 % des fermes enquêtées ont une capacité de moins de 700 poulets.

27 % ont une capacité de 700 à 2100 poulets.

17,5 % seulement dépassent les 2100 poulets.

##### **1.1.3 - Appartenance de la ferme**

La majorité des exploitations enquêtées sont privées (79,4 %). Seules quelques-unes sont en location (11,2 %).

#### 1.1.4 - Activités du propriétaire

##### 1.1.4.1 - Elevage

65,4 % des propriétaires pratiquent l'aviculture comme seule activité d'élevage.  
34,6 % réalisent parallèlement d'autres spéculations.

##### 1.1.4.2 - Activité professionnelle

Seuls 27,1 % sont dans la fonction publique alors que  
68,2 % sont dans le secteur privé.

##### 1.1.5 - Type de production

74,8 % des éleveurs produisent en continu toute l'année, 10,2 % s'arrêtent pendant l'hivernage et 14 % ne produisent qu'au moment des fêtes.

##### 1.1.6 - Association aux pondeuses

Les poulets de chair sont élevés en association avec des pondeuses dans 67,3 %  
et seuls dans 32,7 %.

##### 1.1.7 - Présence d'unité de fabrication d'aliments

Seuls 6,5 % des éleveurs fabriquent leur propre aliment alors que 93,5 % ne possèdent pas d'unité de fabrication d'aliments.

### 1.1.8 - Prix du poulet abattu\*

Le prix du poulet abattu est compris entre 500 et 700 F CFA pour 1,9 % des éleveurs, entre 700 Francs CFA et 1000 F CFA pour 38,3 % et entre 1000 et 1 500 F CFA pour seulement 4,6 % des éleveurs.

### 1.2 - Critères de regroupement retenus et groupes obtenus

En faisant de corrélations, trois principaux critères ressortent :

- l'effectif de la production
  - faible (I) :  $x \leq 700$  poulets/bande
  - moyen (II) :  $700 < x < 2100$
  - élevé (III) :  $x \geq 2100$  poulets/bande.
- le niveau d'instruction de la main d'oeuvre
  - analphabète (a)
  - instruite (b)
- l'organisation de la production
  - continue (1)
  - discontinue (2)

Nous avons théoriquement douze groupes :

Ia1 : Effectif faible, main d'oeuvre analphabète  
production continue

Ia2 : Effectif faible, main d'oeuvre analphabète  
production discontinue.

Ib1 : Effectif faible, main d'oeuvre instruite,  
production continue.

Ib2 : Effectif faible, main d'oeuvre instruite,  
production discontinue.

---

\*Ces chiffres datent d'avant la dévaluation du franc CFA.

Ila1 : Effectif moyen, main d'oeuvre analphabète, production continue.

Ila2 : Effectif moyen, main d'oeuvre analphabète, production discontinue.

Ilb1 : Effectif moyen, main d'oeuvre instruite, production continue.

Ilb2 : Effectif moyen, main d'oeuvre instruite, production discontinue.

Illa1 : Effectif élevé main d'oeuvre analphabète, production continue

Illa2 : Effectif élevé main d'oeuvre analphabète, production discontinue.

IIIb1 : Effectif élevé, main d'oeuvre instruite, production continue

IIIb2 : Effectif élevé main d'oeuvre instruite, production discontinue.

Notre étude a porté sur 107 exploitations.

25 questionnaires étant incomplets, nous avons restreint notre échantillon à 82 exploitations.

Tableau n°10 : Répartition des exploitations suivant la taille, le niveau d'instruction de la main d'oeuvre et le type de gestion

Ia1	Ia2	Ib1	Ib2	Ila1	Ila2
21 fermes	8 fermes	12 fermes	5 fermes	15 fermes	5 fermes
Ilb1	Ilb2	Illa1	Illa2	IIIb1	IIIba
8 fermes	1 ferme	4 fermes	-	3 fermes	-

Un effectif de vingt fermes a été choisi pour servir de base à l'étude de la commercialisation. Compte tenu de ce choix nous avons décidé d'abandonner un critère pour réduire le nombre de groupes.

En effet nous devons prendre dans chaque groupe un nombre d'exploitations suffisant.

On obtient ainsi six groupes d'exploitations.

Les critères retenus sont la taille des effectifs et le niveau d'instruction de la main-d'oeuvre.

Tableau n°11 : Répartition des exploitations suivant la taille des effectifs et le niveau d'instruction de la main d'oeuvre.

	I	II	III
a	29	20	4
b	17	9	3

Du fait de la faiblesse des effectifs dans les groupes IIIa et IIIb, nous avons choisi de les fusionner.

Tableau n°12 : Répartition des exploitations suivant la taille des effectifs et le niveau d'instruction de la main d'oeuvre (IIIa et IIIb fusionnés).

	I	II	III
a	29	20	7
b	17	9	

### 1.3 - Répartition des exploitations choisies

L'objectif de départ était de cibler vingt exploitations à raison de quatre par groupe.

Nous n'avons pu travailler qu'avec dix-huit fermes, deux d'entre elles s'étant désistées au dernier moment.

Cela nous donne la répartition suivante :

Tableau n°13 : Répartition des exploitations choisies par groupes d'éleveurs.

Groupe	Nombre d'exploitations
1	4 exploitations
2	4 exploitations
3	3 exploitations
4	4 exploitations
5	3 exploitations

Groupe 1 : Ia

Groupe 2 : Ib

Groupe 3 : IIa

Groupe 4 : IIb

Groupe 5 : III

## 2 - AGENTS DE LA FILIERE DE COMMERCIALISATION

Nous allons d'abord décrire les opérateurs et leurs fonctions.

Nous avons mis en évidence cinq types d'opérateurs.

### 2.1 - Producteurs

Ils sont le point de départ de la chaîne.

Leurs rôles ont été définis à partir des résultats d'enquêtes auprès des 18 exploitations.

### 2.1.1 - Vente

Les poids à l'abattage observés sont de 1,4 kg en moyenne.

Le prix est en moyenne de 1250 FCFA le poulet vivant et 1300 FCFA le poulet effilé ( l'unité).

Elle est assurée dans 78 % des exploitations enquêtées par l'exploitant et dans 22 % des cas par un associé ou un autre membre de la famille.

### 2.1.2 - Livraison

Selon notre enquête, 61 % des poulets produits sont livrés et les 39 % restants sont vendus directement sur place.

Le transport étant dans ce cas assuré par l'exploitant, le coût du transport sera celui du carburant.

Il revient à 37 FCFA le poulet en moyenne.

### 2.1.3 - Emballage des poulets abattus

Pour les poulets abattus l'emballage est inconstant.

Il se fait généralement dans les cas de vente directe aux ménages.

L'emballage se fait dans ce cas à l'unité, deux par deux jusqu'à quatre par quatre dans des sachets en plastique (Photo n° 3).

Ces sachets coûtent en moyenne 10 FCFA la pièce.

Mais dans la majorité des cas les poulets sont acheminés en vrac dans des bacs ou posés sur des sacs propres dans le coffre de la voiture.

### 2.1.4 - Choix du lieu d'abattage

L'exploitant peut faire appel à des "déplumeurs" professionnels qui font l'abattage à la ferme (85,8 % des poulets abattus) ou amener les poulets à la déplumeuse mécanique de Keur Massar (14,2 % des poulets abattus).



### 2.1.5 - Utilisation précoce du froid

Elle est rare. Seuls 33 % des éleveurs enquêtés ont des installations de froid négatif (congélateur) mais ne les utilisent que s'il y a des retards de livraison.

5 % des éleveurs enquêtés vont payer pour louer des congélateurs, le coût revenant à 50 Francs CFA/poulet/jour.

### 2.1.6 - Devenir des sous-produits

La litière est vendue dans 44 % des cas rencontrés (500 francs CFA par sac en moyenne).

Les sous-produits d'abattage sont enterrés.

## 2.2 - Transformateurs

Il s'agit des agents chargés de la 1ère transformation c'est à dire l'abattage. Il existe deux cas de figure.

### 2.2.1 - "Déplumeurs"

Ce sont généralement les "Peulhs Fouta" (Guinéens) qui se sont spécialisés dans ce domaine.

On en trouve dans plusieurs marchés de volailles où ils exercent leur profession.

Occasionnellement les éleveurs font appel à eux pour des opérations d'abattage à la ferme. (Photos n° 1 et 2).

L'abattage a lieu en plein air (marché ou ferme) ou dans un poulailler désaffecté.

#### 2.2.1.1 - Technique utilisée

L'abattage est fait suivant le rite musulman, qui n'est pas toujours respecté. Ils réalisent d'abord une fente à la base du cou suivie d'une fente abdominale.

L'effilage est inconstant.

Chaque opération est précédée d'une prière : Bismillah. Allah Akbar.

### 2.2.1.2 - Coût de l'abattage

Il coûte en moyenne 50 Francs CFA par poulet.

Le transport des déplumeurs est à la charge de l'éleveur.

### 2.2.2 - Déplumeuse mécanique

Il s'agit de la déplumeuse de Keur Massar.

Elle occupe une seule salle où se réalisent toutes les opérations. Elle est implantée dans un marché.

#### 2.2.2.1 - Technique utilisée

Les poulets sont abattus à la ferme avant de les amener au déplumage.

A leur arrivée, ils sont trempés dans l'eau chaude avant d'être passés à la déplumeuse automatique, à raison de quatre poulets à la fois.

Les poulets sont ensuite récupérés par des femmes qui font l'essicotage et l'effilage.

Aucun traitement de froid n'est effectué, les poulets étant emportés directement vers leur destination.

#### 2.2.2.2 - Volumes et coût de l'abattage

L'installation reçoit en moyenne 300 à 400 poulets/jour en dehors des fêtes.

Le volume peut atteindre 1000 poulets par jour au moment des grandes fêtes. (Korité, Tamkharit, fêtes de fin d'année).

Le coût de l'abattage est de 60 F CFA.

### 2.3 - Intermédiaires grossistes

Ce groupe est constitué par les "bana-bana" permanents.

En effet ceux-ci assurent la distribution à quelques établissements de restauration et à des libres-services.

Ces établissements de restauration prennent tous les jours quelques poulets.

Les libres-services quant à eux se font généralement livrer leurs poulets par des producteurs. Cependant, ils s'adressent parfois aux intermédiaires-grossistes car les producteurs n'arrivent pas à assurer un approvisionnement continu toute l'année.

Nos enquêtes n'ont pas révélé l'existence d'agents ayant uniquement le rôle d'intermédiaire grossiste.

On constate que certains bana-bana ont une activité de grossiste pour 15 % de leurs ventes et de détaillants pour 85%.

## 2.4 - Détaillants

Ils sont de diverses natures.

### 2.4.1 - "Bana-bana"

Ce sont les principaux revendeurs. Ils réalisent ce qu'ils appellent "Dieude ak diaye" (acheter et vendre). Ils se répartissent en deux types.

#### 2.4.1.1 - "Bana-bana" permanents

Ils travaillent dans les marchés. (Photo n° 5).

Ce sont les revendeurs classiques des poulets.

Ils peuvent vendre également des lapins, des canards, des pigeons, des dindes.

Notre enquête s'est faite auprès de 14 de ces "bana-bana" répartis dans neuf marchés de Dakar :

- Rufisque
- Thiaroye
- Zing (Pikine)
- Grand Yoff
- Castors
- Colobane
- Nguelew
- Sandaga
- Kermel

#### a - Origine des poulets

Ils proviennent tous d'élevages situés dans la zone des Niayes.

Les bana-bana achètent en général dans deux ou trois élevages fixes mais ils peuvent recourir à d'autres suivants leur besoin plus ou moins pressant de poulets.

#### b - Fréquence d'approvisionnement et transport

Les "bana-bana" s'approvisionnent en moyenne tous les deux ou trois jours.

Pour le transport ils recourent à la location (92,8 % des "bana-bana" enquêtés).

Le transport se fait aux heures fraîches du jour pour ne pas étouffer les poulets ce qui permet d'en transporter un maximum.

Les taxis utilisés sont des stations-wagon pouvant aller jusqu'à 150 poulets en moyenne. (Photo n° 4).

Mais cette capacité est largement augmentée (200 poulets) en faisant tenir dans des filets sur le porte-bagage.

Le transport coûte de 26,65 FCFA à 44,8 FCFA suivant la distance entre le lieu de production et le lieu de vente.

#### c - Charges fixes

Seuls 28,6 % des bana-bana enquêtés affirment être inscrits au registre de commerce.

La patente (5000 F CFA) est payée uniquement par les bana-bana des marchés de Sandaga et de Kermel. Elle sert à l'obtention de la carte professionnelle.

Les autres charges sont les droits de marchés (diut) qui sont de 127,9 francs CFA en moyenne/jour, les frais de gardiennage (5542 Francs CFA/mois) et de location (1600 Francs/mois).

Si l'on compte une moyenne de 100 poulets par jour cela donne 3,66 FCFA de charges fixes par poulet.

#### d - Présentation du poulet et stockage

Le poulet est vendu éviscéré dans deux marchés (Sandaga et Kermel) et vivant dans les autres.

Dans le cas où le poulet se vend vivant, l'abattage se fait sur demande du client et à sa charge.

Le stockage des poulets vivants se fait dans des cages d'environ 2,25 m<sup>2</sup> et qui accueillent parfois plus de 200 poulets. Pendant le stockage, chaque poulet reçoit environ 40 g d'aliment par jour. Ce qui revient à 6 FCFA/poulet/jour.

Il existe des cas où des animaux d'autres espèces occupent des cages avoisinantes, ou la même cage que les poulets.

Les poulets vendus eviscérés sont écoulés généralement le même jour. L'utilisation du froid est donc rare et revient en moyenne à 30 Francs CFA/poulet/jour. Elle ne dure en moyenne qu'une nuit.

#### Les "bana-bana itinérants"

Ce sont des "bana-bana informels".

Ils prennent chaque matin des poulets chez les "bana-bana" permanents pour aller les revendre en ville.

Ils étalent souvent leurs poulets sur les trottoirs à même le sol.

Le soir, les "bana-bana" chez qui ils ont pris les poulets les payent 25 Francs CFA par paire de poulet vendu.

#### **2.4.1.2 - Bana-bana occasionnels**

Ces opérateurs n'apparaissent dans les circuits que lors des fêtes.

Ils assurent la distribution des poulets dans les entreprises.

Pour ce faire, ils prennent des poulets en gros chez un éleveur pour aller les revendre au détail à des particuliers sur leur lieu de travail.

En dehors de fêtes, ils exercent d'autres activités professionnelles.

#### **2.4.2 - Producteurs urbains**

Ils réalisent généralement des opérations de fêtes.

Occasionnellement, ils peuvent réaliser une activité de "bana-bana" pour satisfaire une demande importante.

Dans ce cas, ils vont jusque dans la zone de production pour acheter les poulets qu'ils revendent directement au détail.

Nous n'en avons enquêté qu'un seul.

#### 2.4.3 - Boucheries, libre-services, épiceries

Ce sont les troisièmes types de vendeur de poulets. (Photo n° 6).

Ils possèdent des contrats avec des éleveurs fixes pour leur fourniture.

Nous avons enquêté 5 établissements de ce type. :

- un bar
- une dibiterie
- 4 restaurants populaires.

Les poulets leur sont livrés dans 100 % des cas.

L'utilisation précoce du froid est de rigueur.

Ces détaillants sont tous inscrits au registre de commerce et possèdent des cartes professionnelles.

Ils vendent le poulet de 1300 à 1900 FCFA le kg .

#### 2.4.4 - Restauration commerciale

Ils vendent du poulet déjà cuit.

Son prix est de 2500 FCFA en moyenne.

##### 2.4.4.1 - Bars-restaurants, dibiteries, restaurants populaires

Notre enquête a porté sur 6 de ces établissements.

Ils servent soit du poulet de chair local ou importé, ou du poulet traditionnel.

Leur lieu d'approvisionnement est en général le marché.

##### 2.4.4.2 - Chawarmas , restaurants chics , hôtels

Notre échantillon en comptait 8 au total :

- 5 chawarmas
- 2 restaurants chics
- 1 hôtel.



Photo n° 1 : Déplumeur au travail dans un poulailler.

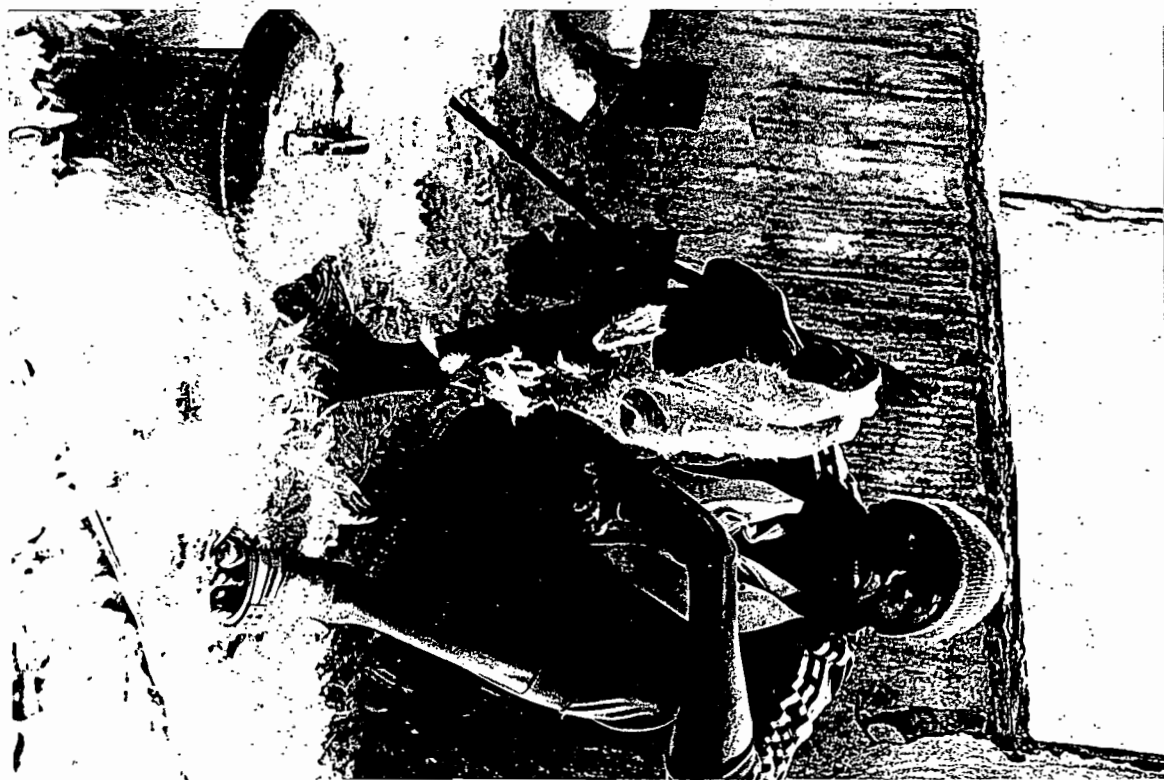


Photo n° 2 : Présentation du poulet effilé (pas d'essicotage).

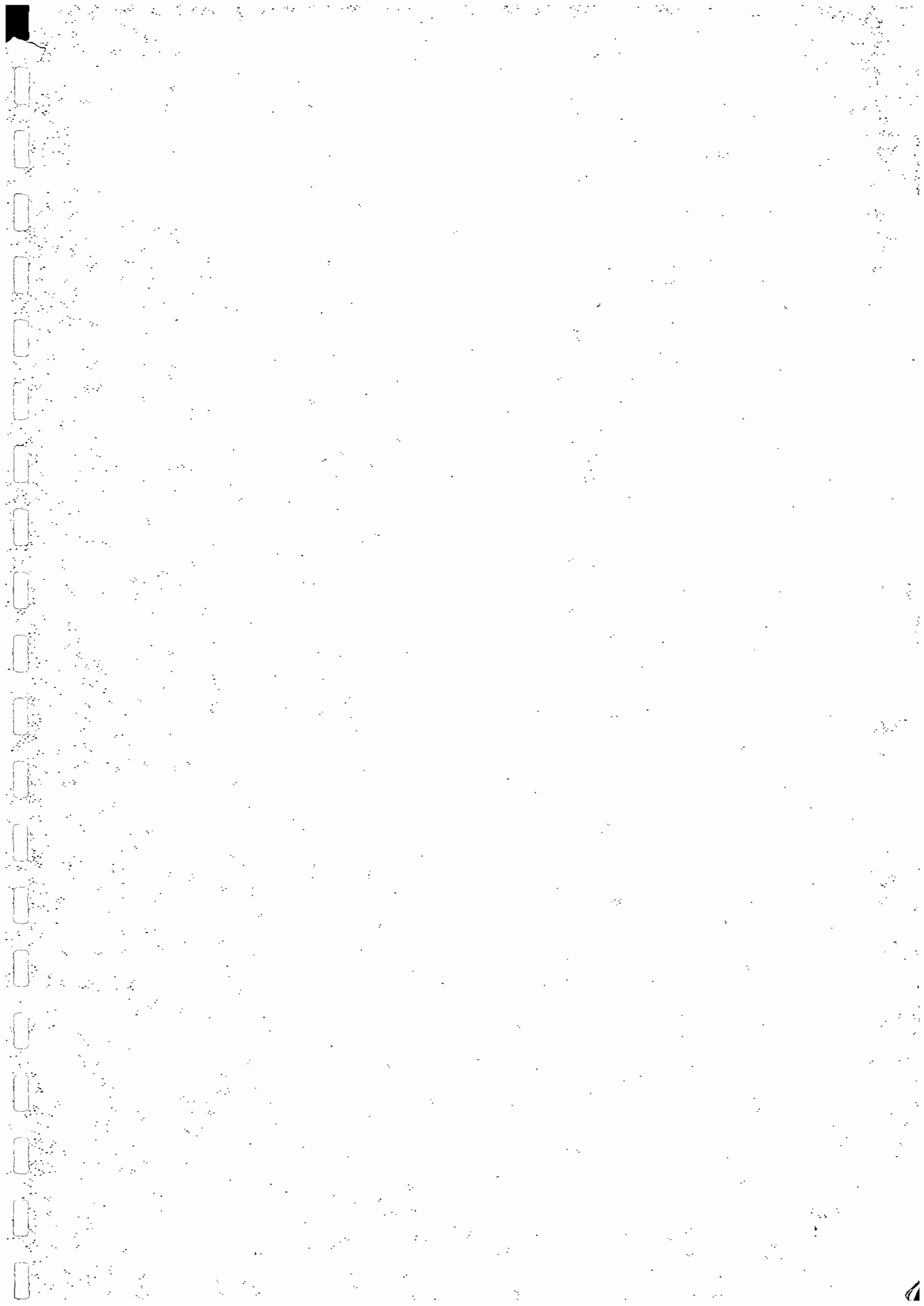


Photo n° 3 : Poulets effilés emballés (trois par trois ou quatre par quatre).



Photo n° 4 : Voiture de location utilisée dans le transport de poulets.





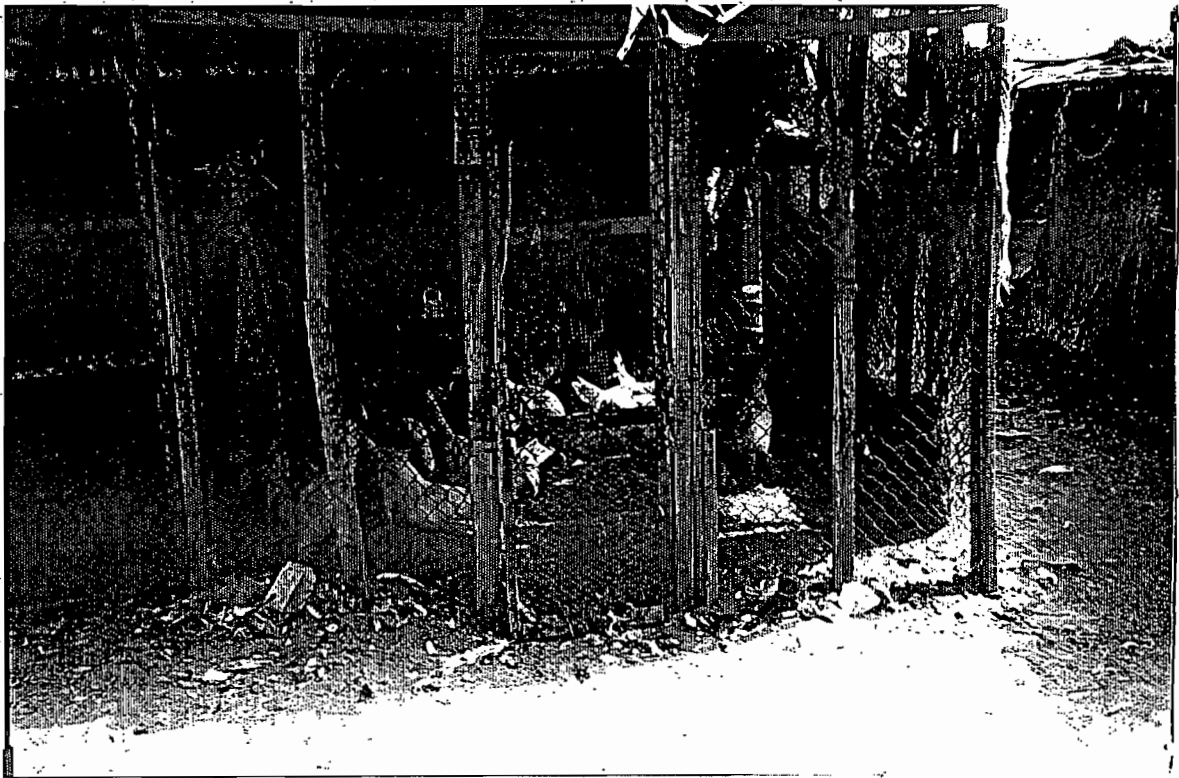


Photo N° 5 : Vente de poulets vivants au marché (Colobane).



Photo n° 6 : Vente de poulets effilés au Libre service.

Les viandes les plus consommées sont :

- le boeuf : 81 % des ménages,
- le mouton : 61 % des ménages.

Le poulet occupe dans la fréquence de consommation la 1ère place pour 9 % des ménages ;

la 2e place pour 36 % des ménages ;

la 3e place pour 55 % des ménages.

Il est consommé en moyenne une fois par semaine quel que soit le lieu d'achat.

Pour 15 % des ménages, il est strictement un repas de fête.

- Musulmans : Korité, Tamkharit, Magal (Mourides) Gamou (Naissance du Prophète, P.S.L.)

- Chrétiens : Pâques, Assomption, Pentecôte, 24 et 31 décembre.

Egalement lors des réceptions de baptêmes, mariages, ...

Ces 15 % sont composés de 6 célibataires, 7 couples où un seul conjoint travaille et seulement deux où les deux conjoints travaillent.

Certains ménages préfèrent l'acheter vivant (38 %) généralement pour des raisons hygiéniques ou religieuses.

1 % l'achètent rôti.

47 % conservent le poulet au froid avant la préparation.

22 % mangent parfois du poulet ailleurs qu'à la maison (restaurant, sorties, chez des amis).

La dévaluation a affecté la consommation :

- de la viande mais pas du poulet dans 2 % des cas ;
- de la viande et du poulet dans 29 % des cas ;
- du poulet uniquement dans 16 % des cas.

La viande et le poulet sont dans ce cas remplacé par le poisson (frais, fumé, séché) ou les céréales locales.

### 3 - CIRCUITS

Au départ de notre étude, nous avons défini la filière à travers :

- le produit,
- les opérateurs
- les circuits.

Nous avons déjà défini le produit (poulet de chair moderne) et les opérateurs.  
Il existe différents circuits de distribution.

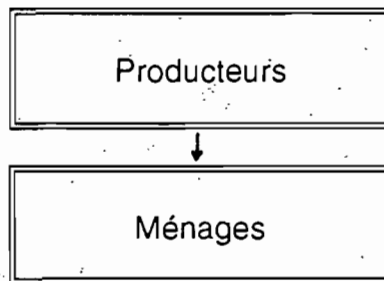
### 3.1 - Différents circuits de distribution

#### 3.1.1 - Circuit vif

Il représente 30 % du volume des ventes dans notre échantillon.

Les circuits seront plus de moins longs suivant le nombre d'opérateurs intermédiaires.

##### 3.1.1.1 - Vente directe

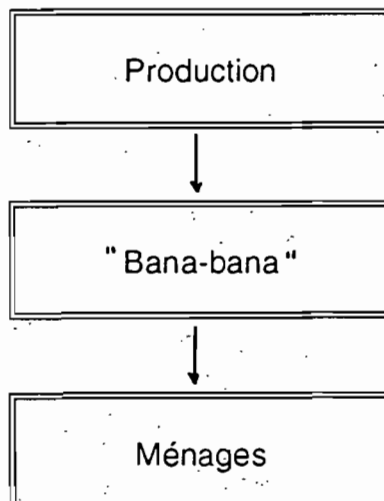


Seuls deux éleveurs pratiquent ce type de vente.

Ce circuit ne concerne que 3 % du volume total des ventes producteurs de l'échantillon.

##### 3.1.1.2 - Circuit intégré

C'est un circuit à un intermédiaire : le bana-bana.



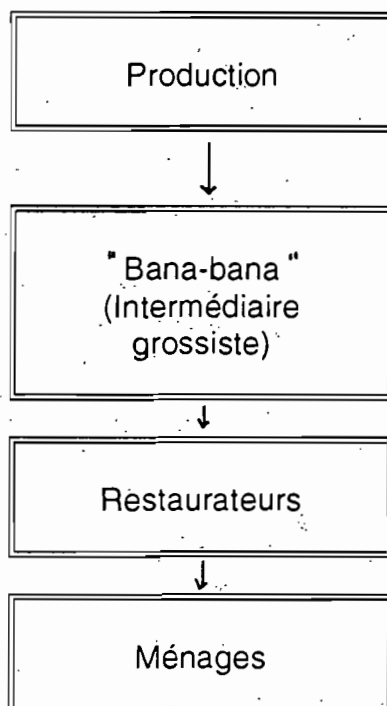
Douze éleveurs réalisent cette vente.

Ce circuit représente 23 % de commercialisations.

### 3.1.1.3 - Circuit court ou semi-intégré

C'est un circuit à deux opérateurs intermédiaires :

- "bana-bana"
- restaurateurs.



Il est réalisé par douze éleveurs et représente 4 % des ventes enregistrées dans l'enquête.

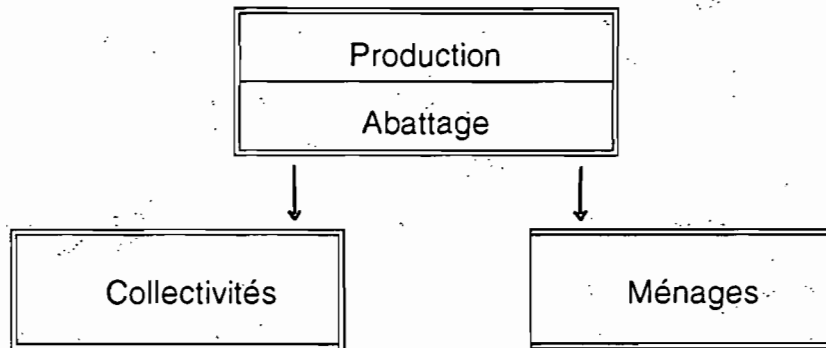
Il faut souligner que dans le cas du circuit vif, les ménages et les restaurateurs peuvent faire abattre leurs poulets eux-mêmes par les déplumeurs immédiatement après l'achat.

### 3.1.2 - Circuit mort

Il représente 70 % du volume des ventes sur les bandes suivies.

10 % sont déplumés mécaniquement et 60 % manuellement.

### 3.1.2.1 - Vente directe



La vente directe aux collectivités est réalisée par deux éleveurs et représente 9 % des ventes.

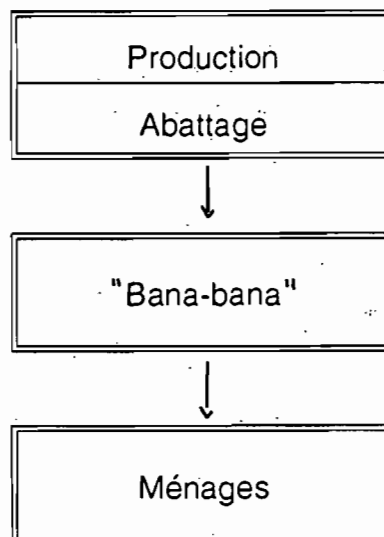
La vente directe aux ménages est réalisée par dix éleveurs.

Elle représente 29 % des circuits.

### 3.1.2.2 - Circuit intégré

Ce circuit comporte un opérateur intermédiaire :

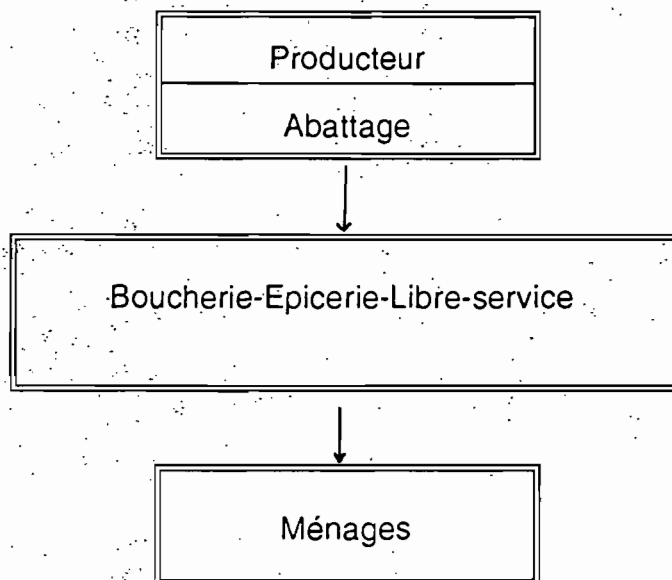
- soit le "bana-bana"



Ce circuit est réalisé par quatre éleveurs.

Il représente 14 % dont 9 % (65 %) détenu par les "bana-bana" occasionnels.

- soit la boucherie, l'épicerie ou le libre-service.

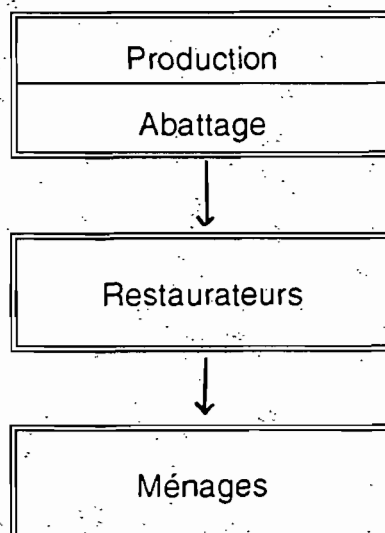


Il est effectué par cinq éleveurs et représente 14 % des ventes.

Il faut noter dans ce cas de figure qu'un éleveur possède sa propre boucherie en ville.

Toutefois, il ne détient que 2 % des circuits identifiés.

- Soit le restaurateur.



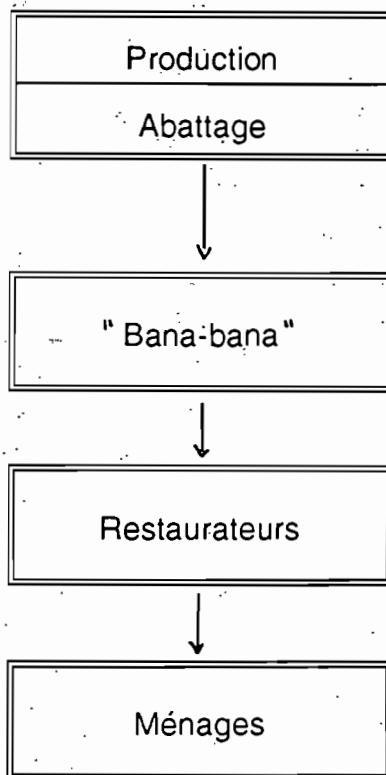
Seul un éleveur réalise ce type de vente.

Ce circuit représente 1 % des ventes enregistrées dans notre enquête.

### 3.1.2.3 - Circuit court ou semi-intégré

C'est un circuit à deux agents intermédiaires

- le bana-bana,
- le restaurateur.

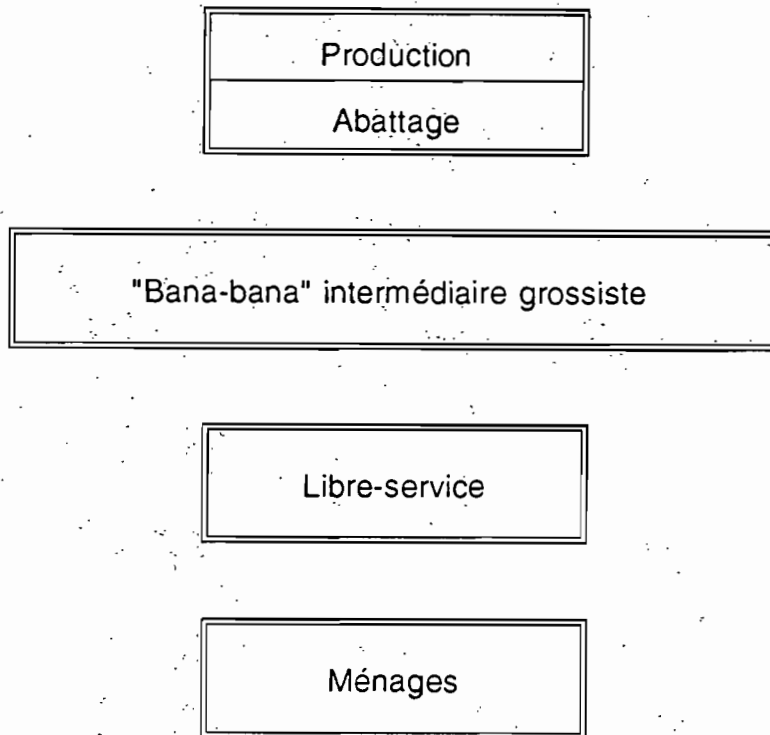


Il est réalisé par 8 éleveurs et représente 3 % des ventes enregistrées dans notre enquête.

Nous n'avons pas tenu compte du circuit mort semi-intégré où les agents intermédiaires sont :

- le "bana-bana" intermédiaire -grossiste,
- le libre-service.





Car nous n'avons identifié qu'un seul bana-bana réalisant ce genre de spéculation au marché de Colobane.

Nous avons donc estimé que c'est un cas de figure négligeable.

Une étude plus approfondie pourra mettre en évidence l'existence effective de ce circuit qu'il occupe dans la filière.

### 3.2 - Synthèse des différents circuits de distribution

Il existe donc neuf types de circuit de distribution du poulet de chair à Dakar.

- 3 circuits vifs (30 %),
- 6 circuits morts (70 %).

Les différents circuits se répartissent comme suit (une même exploitation peut avoir plusieurs circuits d'écoulement différents) :

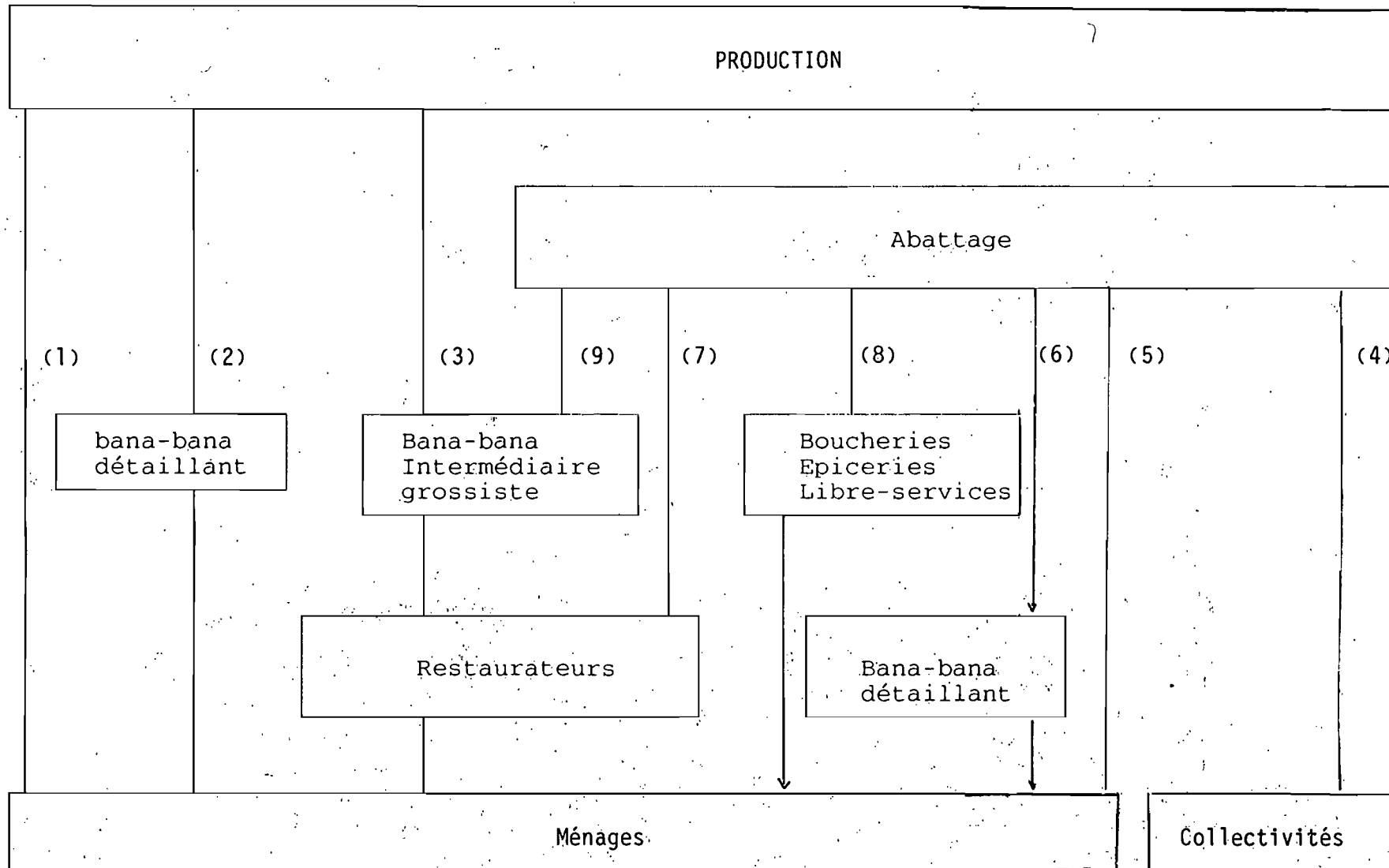


Figure n° 8 : Schéma de la filière de commercialisation de poulets de chair à Dakar.

Tableau 14 : Répartition des différents circuits par groupe d'éleveur.

Groupe d'éleveurs	Circuit vif			Circuit mort					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1		2	2	1	1	2			2
2	1	2	2		3	1	1	1	1
3		2	2		2				
4		4	4		3			2	
5	1	2	2	1	1	1		2	1
Total	2	12	12	2	10	4	1	5	4
% du volume total	3	23	4	9	29	14	1	14	3
	30			70					

Les cas de figure les plus courants, sont donc :

- les 2 circuits vifs intégrés (2) et (3) avec le bana-bana comme opérateur intermédiaire ;
- le circuit mort avec vente directe aux ménages (5).

Ces trois circuits totalisent à eux seuls 56 % de tous les circuits obtenus.

#### 4. - PRIX

##### 4.1 - Prix de revient

Le prix de revient présenté sera une estimation faite à partir des renseignements fournis d'une part par la typologie d'autre part par les suivis des exploitations.

Ce prix sera calculé pour une bande de 500 poulets.

#### 4.1.1 - Charges fixes

##### 4.1.1.1 - Bâtiments

Nous prenons le cas où les bâtiments appartiennent à l'exploitant (cas le plus courant : 79,44 % selon la typologie).

Le prix de la construction au m<sup>2</sup> est estimé à 18.000 FCFA.

A raison de 10 sujets par m<sup>2</sup> nous aurons une superficie de 50 m<sup>2</sup> soit un coût de construction de :

$$18.000 \times 50 = 900\ 000 \text{ Franc CFA.}$$

Les bâtiments sont généralement amortis en 10 ans ce qui donne un amortissement annuel de :

$$\frac{900\ 000 \text{ FCFA}}{10} = 90\ 000 \text{ FCFA.}$$

En supposant que l'on élève cinq bandes par an, cela donne un amortissement par bande de :

$$\frac{90\ 000 \text{ FCFA}}{5} = 18\ 000 \text{ FCFA}$$

##### 4.1.1.2 - Matériel

Le matériel utilisé sera le suivant :

- 10 abreuvoirs 1er âge : 3000 x 10 = 30 000 FCFA
- 6 abreuvoirs automatiques 2e âge : 13.500 x 6 = 81 000 FCFA
- 10 mangeoires 1er âge : 1 000 x 10 = 10 000 FCFA
- 7 trémies : 12 000 x 7 = 84 000 FCFA
- 1 radiant : 55 000 x 1 = 50 000 FCFA

Total = 310 000 FCFA

L'amortissement du matériel est de cinq ans, ce qui donne un amortissement annuel de :

$$\frac{310\ 000\ \text{FCFA}}{5} = 62\ 000\ \text{F CFA}$$

L'amortissement par bande sera de :

$$\frac{62\ 000\ \text{FCFA}}{5} = 12\ 400\ \text{FCFA}$$

Le total des charges fixes est donc :

- amortissement des bâtiments/bande : 18.000 FCFA
- amortissement du matériel/bande : 12.400 FCFA
- Total = 30.400 FCFA

#### 4.1.2 - Charges variables

Les charges variables seront l'achat des poussins, de l'aliment et des produits vétérinaires, l'énergie et la litière.

- achat poussins :  $305 \times 500 = 152.500\ \text{FCFA}$
- achat aliment - démarrage :  $1,5 \times 500 \times 150 = 112.500\ \text{FCFA}$
- finition :  $2,5 \times 500 \times 145 = 181.250\ \text{FCFA}$
- achat de produits vétérinaires :  $65 \times 500 = 32.500\ \text{FCFA}$
- énergie : 3700 FCFA/bande
- litière (4 kg/m<sup>2</sup>):  $4 \times 50 \times 10 = 2\ 000\ \text{F CFA}$

Le total des charges variables est de 454.450 FCFA.

#### 4.1.3 - Prix de revient

Le prix de revient sera calculé en supposant que la mortalité moyenne est de 5%.

Il reste donc en fin de bande 475 poulets.

Le prix de revient sur pied est de :

$$\frac{514\ 850}{475} = 1084\ \text{FCFA}$$

Nous admettrons que :

- le poids vif à l'abattage est de 1,4 kg (moyenne des 18 exploitations).
- le rendement carcasse de 75 % (carcasse sans viscère, avec abâts, têtes et pattes).

- le coût de l'abattage de 50 FCFA/poulet.

Le prix de revient du poulet abattu sera de :

$$1080 + 50 = 1134 \text{ FCFA l'unité}$$

$$\frac{1134 \times 100}{1,4 \times 75} = 1080 \text{ FCFA le kg}$$

La part de chaque charge dans le coût de revient (animal sur pied) est :

Tableau N°15 : Pourcentage des différentes charges dans le coût de revient du poulet

Charges	%
Charges fixes	
- bâtiments	3,3
- matériels	2,3
Total charges fixes	5,6
Charges variables	
- poussin	28,1
- aliment	54,3
- prophylaxie	6
- autres	1
Total charges variables	89,4
Mortalités	5
Total	100

Nous constatons que les charges variables occupent la plus grande part du prix de revient.

Parmi ces charges fixes, l'aliment et le poussin occupent à eux seuls 82,4 % du total, ce qui justifie le prix de revient élevé.

#### 4.2 - Variation des prix du producteur au consommateur

Le prix au consommateur va varier suivant la longueur du circuit (Tableau n° 16).

Les circuits les plus utilisés sont le (2), le (3) et le (5).

Cela s'explique par le fait que le bana-bana supprime la distance géographique entre l'offre (producteurs: Niayes ) et la demande (utilisateurs : Dakar).

Tableau n° 16 : Variation du prix du producteur au consommateur.

Opérateurs	Prix et charges	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Producteur	Prix de revient	1084	1084	1084	1134	1134	1134	1134	1134	1134
	Marge bénéficiaire	166	166	166	166	166	166	166	166	166
	Prix de vente* unité	1250	1250	1250	1300	1300	1300	1300	1300	1300
Bana-bana	Charges		39,5				45,3			45,3
	Marge bénéficiaire		39,4				54,7			54,7
	Prix de vente*		1328,9	1328,9			1400			1400
Boucherie, épicerie, libre-service	Prix de vente*								1723	
Restaurant	Prix de vente*							2500		2500

\* Les prix de vente indiqués sont ceux d'un poulet d'un poids moyen de 1,4 kg.



## CONCLUSION

La filière de commercialisation du poulet de chair à Dakar est caractérisée par l'intervention de cinq types d'opérateurs :

- le producteur
- le transformateur (déplumage manuel et mécanique)
- l'intermédiaire grossiste ("bana-bana")
- le détaillant.
- les consommateurs.

Les circuits de distribution sont au nombre de neuf :

- 3 circuits vifs
- 6 circuits morts.

avec une nette prédominance du circuit mort(70% des ventes totales).

# TROISIEME PARTIE : DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS

## Chapitre 1 : Discussions

- Comment fonctionne la filière ?
- Quelles en sont les forces et les faiblesses ?

## Chapitre 2 : Recommandations

- Comment peut-on améliorer le fonctionnement de la filière?

## CHAPITRE 1 : DISCUSSIONS

La filière sera régulée d'une part par son environnement d'autre part par les agents, leurs rôles et les rapports de forces existant entre eux.

### 1 - ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE

Nous parlerons ici surtout de l'impact de la dévaluation du Franc CFA sur la filière, le contrôle sanitaire exercé par l'Etat au moment de la vente et le rôle joué par le PRODEC.

#### 1.1 - Dévaluation du Franc CFA

Le changement de parité du FCFA intervenu le 12 janvier a eu des effets importants sur la filière.

Certains effets ont été négatifs mais d'autres sont positifs ce qui est important à noter.

##### 1.1.1 - Effets positifs

Ces effets portent sur le rapport entre les viandes importées et les viandes locales et sur la structure de la production à Dakar.

##### 1.1.1.1 - Rapport poulet importé/poulet local

La dévaluation du FCFA a joué un rôle important sur le rapport entre les importations, de viandes de poulets congelés et la production locale.

En effet, le prix du poulet est passé de 955 FCFA à 1550 FCFA le kilo soit une augmentation de 62,30 % de sa valeur initiale.

Le poulet congelé est donc devenu plus cher que le poulet de chair produit sur place.

Il s'est ensuivi une chute importante des importations dans la période qui a suivi janvier 1994 (comparaison avec les chiffres de 1993).

Tableau n°17 : Importations de viandes de volailles congelées de janvier à mai 1993 et 1994.

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
Tonnage en 1993 (T)	25,448	65,566	82,515	64,162	4,751
Tonnage en 1994 (T)	98,566	-	12,577	12,296	26,115
Différence (%)	+287%	-100%	-84,7%	-80,8%	+450%

Source : Service Sanitaire Vétérinaire du Port et des Aéroports. Archives 1993 et Rapports mensuels janvier à mai 1994.

En effet, les importations de janvier 1994 ont été de loin supérieures à celles de janvier 1993 (augmentation de 287 % par rapport à l'année précédente). Le mois de février n'a connu aucune importation contrairement à février 1993 (65,566 T) et les mois de mars et avril 1994 ont eu des volumes d'importation respectivement de 84,7 et 80,8 % inférieures à celle de mars et avril 1994.

Toutefois une importante augmentation est annoncée si l'on voit le chiffre de mai 1994 (+450 % par rapport à mai 1993).

Le marché détenu jusque là par la viande s'est donc ainsi ouvert au poulet produit localement.

Il faut noter que l'Etat n'inscrit plus le poulet congelé aux valeurs mercuriales depuis la dévaluation.

### 1.1.1.2 - Structure de la production

Si la dévaluation a eu un impact négatif immédiat sur les mises en place de la Korité, devant avoir lieu à la mi-janvier, elle a toutefois eu un effet de sélection des éleveurs.

En effet, les charges d'exploitation ayant largement augmenté, les petits éleveurs occasionnels ont abandonné systématiquement l'aviculture.

Les éleveurs permanents s'étaient toujours plaint qu'ils constituaient un facteur de dispersion du marché et étaient à l'origine du faible prix au producteur.

### 1.1.2 - Effets négatifs

Les effets négatifs enregistrés sont les effets directs (sur les intrants) et les effets indirects (sur la consommation).

#### 1.1.2.1 - Effets directs

La dévaluation a fortement augmenté les coûts de production en jouant sur le prix des intrants.

Les prix ont augmenté comme suit :

Tableau n° 18 : Augmentation du prix des intrants après la dévaluation du FCFA.

Intrants	Prix		Différence (%)
	Avant dévaluation	Après dévaluation	
- Poussins	200	330	+ 65%
- Aliments (kg)	118	176	+ 49%
- Médicaments	-	-	+100%

Cela met le doigt sur un des gros problèmes de l'aviculture sénégalaise : la plupart des intrants sont tous (médicaments) ou en partie (aliment de poussin) importés.

L'augmentation importante enregistrée pour les médicaments s'explique également par le fait que n'étant soumis à aucune taxe, ils n'ont pu faire l'objet de mesures d'accompagnement de la part de l'État.

Pour l'aliment, l'augmentation est surtout liée à l'origine de l'intrant principal, le maïs.

En effet, il constitue 50 % de l'aliment du poulet de chair.

La demande en maïs étant trop importante il est encore importé.

Son prix est donc passé de 67 FCFA/kg à 105 FCFA/kg (soit 56 % d'augmentation).

Les mesures d'accompagnement de la dévaluation sur le secteur sont à noter : l'Etat a joué sur la TVA (Taxe sur la valeur ajoutée) qui est passée de 7 % à 10 % pour l'aliment et de 7 % à 0 % pour le poussin.

### 1.1.2.2 - Effets indirects

Les effets indirects sont difficiles à quantifier cependant certains peuvent être analysés.

Avec le changement de parité du FCFA, le pouvoir d'achat de la population a fortement diminué.

Cela a joué sur leur consommation de viande en général et de poulet en particulier.

Si dans les deux mois qui ont suivi la dévaluation la population a fortement diminué sa consommation de poulet (renseignements confirmés par plusieurs détaillants) une certaine reprise a été enregistrée depuis fin mars.

L'adaptation à la crise s'est faite de manière intéressante.

En effet, plusieurs ménages ont maintenu la même somme dépensée pour l'achat de poulet et ont donc acheté un poulet plus petit pour la même somme qu'avant.

Exemple : avec 1200 FCFA, ils achètent un poulet de près de 1,2 kg de poids vif alors qu'avant 1200 FCFA leur permettait d'acheter un poulet de 1,6 à 1,8 kg.

Cela a eu deux effets en aval (production)

- le volume de la production a baissé ;
- les poulets mis sur le marché sont plus petits (1,4 kg en moyenne selon nos enquêtes).

D'une manière générale, la dévaluation a amené le poulet à être pratiquement une viande de luxe si l'on compare au prix des autres viandes sur le marché :

- boeuf : 1300 F CFA/kg

- mouton : 1500 F CFA/kg
- porc : 900 F CFA/kg
- poulet : 1300 F CFA/kg

## 1.2 - Inspection sanitaire au point de vente

Elle ne concerne que les vendeurs de poulet de chair abattu (bouchers, épiciers, bana-bana des marchés de Kermel et Sandaga).

Elle est réalisée par le Service Régional de l'Elevage par le biais des cartes professionnelles.

Cette carte est délivrée à tous les professionnels de la viande.

Elle est attribuée après examen d'un dossier comprenant :

- un certificat d'inscription au registre de commerce ;
- la patente pour l'année en cours (5 000 F CFA) ;
- une attestation judiciaire (casier judiciaire vierge) ;
- un certificat de visite et de contre-visite médicale ;
- une photocopie légalisée de la carte d'identité ;
- deux photos.

Après le dépôt des dossiers, une commission régionale d'attribution siège et les cartes sont signées par le Gouverneur.

Cette commission comprend :

- l'inspecteur régional de l'élevage et les inspecteurs départementaux ;
- les représentants de la fonction ;
- un boucher ;
- un chevillard ;
- un vendeur de poulet.

Un contrôle des denrées d'origine animale est régulièrement réalisé aux points de vente et la non possession de la carte peut entraîner une saisie répressive totale de la marchandise vendue.

La faiblesse de ce système réside dans le fait que l'Etat manque souvent de moyens pour appliquer rigoureusement sa politique.

On note également que plusieurs vendeurs de poulets échappent à ce contrôle (circuit vif).

### 1.3 - Prodec (Projet de développement des espèces à cycle court)

Il joue un rôle important pour l'avenir de la filière.

Il intervient par son volet formation des aviculteurs.

En effet, la formation des éleveurs entraînera nécessairement chez eux une meilleure technicité et une approche différente des débouchés.

Tout dépendra du degré de leur information.

## 2 - OPERATEURS ET FONCTIONS

### 2.1 - Producteurs

Ils sont le premier maillon de la chaîne et l'un des plus importants (l'autre étant les consommateurs) car sans eux il n'y a pas de produit donc pas de filière.

Leurs stratégies vont modeler tout le paysage de la filière car tous les circuits partent des fermes.

#### 2.1.1 - Paramètres techniques

La durée d'élevage reste encore trop longue (2 mois pour la plupart des bandes).

Cela entraîne des gaspillages d'aliment importants (un poulet de 8 semaines consomme 130 g d'aliment par semaine).

La prophylaxie reste encore mal maîtrisée surtout en ce qui concerne la coccidiose.

Celle-ci a une prévalence de 77,78 % à 45 jours dans les exploitations suivies (18 exploitations).



### 2.1.2 - Paramètres économiques

Le coût de revient reste encore élevé.

Cela est dû en grande partie au prix des différents intrants, et à la mauvaise maîtrise des paramètres techniques.

### 2.1.3 - Politique commerciale

La plupart des éleveurs n'ont pas de politique commerciale.

Ils attendent la fin de la bande pour chercher des clients ce qui en fait des "proies privilégiées" pour les "bana-bana".

L'hygiène insuffisante des carcasses (conditions d'abattage et de transport) entraîne des risques de contamination non négligeables.

Du fait également du manque de communication entre les éleveurs, les mises en place se font pratiquement toutes aux mêmes périodes, entraînant une variation importante de l'offre pendant l'année (cf fig. n°2) donc des prix.

## 2.2 - Transformateurs

La première transformation est la seule opération effectuée dans la filière.

### 2.2.1 - Modalités

Il faut souligner qu'elle n'est soumise à aucun contrôle officiel quel qu'il soit.

Le rite musulman n'est pas toujours respecté ce qui fait que beaucoup de consommateurs voudront réaliser cette opération eux-mêmes.

#### 2.2.1.1. - Déplumage manuel

C'est celui réalisé par les "déplumeurs".

### a) Aspect technique

Le déplumage se fait dans des endroits non aménagés à cet effet (en plein air, dans un poulailler désaffecté ou dans la salle même où sont les poulets).

Le déplumage peut intervenir plusieurs heures après l'abattage.

Il n'y a pas d'essicotage et parfois la carcasse subit des altérations mécaniques qui diminuent la qualité de la présentation.

### b) Aspect hygiénique

Il laisse à désirer.

Les déplumeurs n'ont aucune notion du risque de contamination qu'ils représentent.

Ainsi lors des fêtes il arrive qu'un même déplumeur passe dans plusieurs élevages le même jour.

#### b1 - Hygiène des carcasses

Les carcasses subissent une forte contamination secondaire (coliformes, staphylocoques, ...) due à la manipulation.

Elles restent également exposés dans la cour de la ferme jusqu'à la fin des opérations d'abattage et déplumage.

#### b2 - Hygiène de l'environnement

Les sous produits (viscères et plumes) sont entassés au fur et à mesure à côté sur le lieu de l'opération.

Ils attirent les mouches ce qui augmente la pollution microbienne des carcasses et de l'environnement.

### 2.2.1.2 - Déplumage mécanique

C'est celui effectué à la "déplumeuse" de Keur Massar. Il s'agit d'une petite unité employant seulement quatre personnes.

#### a) Aspect technique

Toutes les opérations se font dans la même salle.

Les principes régissant les lieux d'abattage ne sont pas respectés :

- Marche en avant :

l'entrée et la sortie sont communes.

- Séparation des secteurs sains et secteurs souillés :

les sous-produits ne sont pas évacués au fur et à mesure.

- Mécanisation du transfert de charges :

elle est inexistante.

- Non croisement des courants de circulation :

les différents courants se croisent.

- Utilisation précoce et continue du froid :

les poulets sont emportés immédiatement sans traitement de froid.

De plus, la déplumeuse est implantée dans un marché et les voies d'accès sont difficiles car elle est enclavée entre plusieurs maisons.

#### b) Aspect hygiénique

L'eau utilisée n'est pas au préalable portée à ébullition et elle n'est changée qu'après une bande entière.

Il y a croisement sur place de poulet, provenant de plusieurs élevages différents.

#### b1 - Hygiène des carcasses

Les opérations manuelles (effilage et essicotage) exposent la carcasse à une forte contamination secondaire.

De plus les poulets sont abattus du départ de la ferme.

## b2 - Hygiène de l'environnement

Les sous produits (viscères et plumes) sont jetés dans des poubelles posées devant l'entrée.

Ils attirent les mouches qui représentent un danger aussi bien pour l'établissement que pour le marché et les habitations avoisinantes.

### 2.2.2 - Coût

Le prix reste abordable.

En effet le rapport qualité prix est à souligner.

Le déplumage mécanique présente l'avantage de ne pas altérer la peau des carcasses.

Du point de vue hygiénique le temps de contact entre les manipulateurs et le produit est fortement réduit, le déplumage étant mécanisé.

Cela diminue les risques de contamination secondaire.

L'expérience de la déplumeuse de Keur Massar montre qu'il est possible d'implanter à Dakar des petites unités d'abattage, pour peu que les conditions hygiéniques soient meilleures.

## 2.3 - Transport

Il occupe une place importante.

Entre le lieu de production et le lieu de commercialisation du poulet, qui sont généralement éloignés, le transport est nécessaire.

### 2.3.1 - Poulets vivants

Deux grands problèmes sont à souligner :

- la surcharge des véhicules ;

- le fait que le véhicule peut transporter des poulets de provenance et de destinations diverses sans subir de désinfection entre chaque opération.

Les poulets sont donc soumis à un stress important et si ils sont stockés longtemps au point de vente ils peuvent tomber malades.

### **2.3.2 - Poulets abattus**

C'est la modalité la plus sensible.

En effet selon la distance et la longueur du circuit emprunté, les risques de contamination vont varier.

D'une manière générale, les risques de contamination seront d'autant plus limités que la durée du transport est courte.

L'opération de transport va influencer sur les possibilités de conservation des carcasses.

## **2.4 - Intermédiaires grossistes**

Leur rôle s'avère important du fait même de la structure du marché.

### **2.4.1 - Approvisionnement des restaurants**

Les restaurants populaires, les bars et les dibiteries s'y approvisionnent exclusivement.

En effet leurs volumes quotidiens de consommation (5 à 7 poulets) ne justifient pas qu'ils s'assurent un marché permanent auprès des éleveurs.

Les autres établissements de restauration s'adressent à eux lorsqu'ils sont en rupture de stock (les jours de forte demande ou les week-end).

### **2.4.2 - Approvisionnement des libres-services**

L'approvisionnement auprès des grossistes, est rendu nécessaire par le fait que les éleveurs ne produisent pas toute l'année. Ils ne peuvent pas satisfaire la demande permanente des libre-services.

Ceux-ci répartissent donc leurs commandes entre des éleveurs et des intermédiaires-grossistes.

## 2.5 - Détaillants

### 2.5.1 - "Bana-bana"

Ils ont un rôle de premier plan dans la régulation de la filière.

En effet, ils disposent d'informations sur le marché dont ne dispose pas l'éleveur. Les relations qui les unissent sont donc des relations de complémentarité.

#### 2.5.1.1 - "Bana-bana" occasionnels

Ils permettent au producteur d'explorer des marchés ponctuels mais importants dont il n'a pas toujours connaissance.

C'est un groupe difficile à cerner car son intervention est inconstante.

Les éleveurs estiment qu'ils représentent 50 % des "bana-bana" lors de fêtes.

#### 2.5.1.2 - "Bana-bana" permanents

Ils vont jouer un rôle important dans la formation des prix.

Comme nous l'avons souligné, la production de poulet de chair à Dakar se concentre beaucoup en période de fêtes.

La production la plus basse est enregistrée entre les fêtes et pendant l'hivernage.

Cela est d'une importance capitale.

Lors des fêtes, l'offre (représentée par les éleveurs) est supérieure à la demande (représentée par le bana-bana).

Le bana-bana impose donc son prix que les éleveurs soucieux de vendre vite acceptent (le bana-bana présente également l'avantage de payer cash).

En dehors des fêtes, c'est le mouvement contraire qui se produit.

L'offre est alors inférieure à la demande, et l'éleveur est en position de force.

Le prix pratiqué est alors celui imposé par l'éleveur au bana-bana.

Pendant les périodes creuses, beaucoup de bana-bana se tournent vers les poulets du pays ("poulet de graines").

Cela explique leur prolifération sur le marché à ce moment là.

### 2.5.2 - Producteurs urbains

Les producteurs urbains jouent un rôle assez secondaire.

En effet, leur nombre a considérablement diminué avec la dévaluation.

Ils sont généralement implantés dans les quartiers résidentiels et pas trop près des autres points de vente.

### 2.5.3 - Boucheries, libre-services, épiceries

Ils s'adressent à une clientèle aisée. Les prix du fait que leurs charges (location, énergie, taxes...) sont très élevées.

### 2.5.4 - Restaurateurs commerciaux

Le prix du poulet dans ces établissements est élevé.

La demande a quelque peu diminué avec la dévaluation mais le marché reste important.

Ce type d'établissement satisfait les attentes irrationnelles des ménages.

En effet les gens aiment manger du poulet quand ils vont au restaurant pour changer leurs habitudes alimentaires.

## 2.6 - Consommation

Ce sont les consommateurs qui vont conditionner en grande partie le marché par leurs goûts, leur pouvoir d'achat, leurs habitudes alimentaires.

### 2.6.1 - Collectivités

Le critère principal de choix du poulet de chair dans les collectivités est le prix.

Ce type d'établissement constitue un marché régulier et important (environ 2000 kg par commande).

Il appelle à une certaine compétitivité des éleveurs pour l'obtenir (dossiers d'appel d'offre).

La dévaluation a eu un impact très négatif sur leur consommation car ils ont un budget généralement fixe et difficile à adapter.

Le poulet a donc été remplacé par la viande (en partie).

## 2.6.2 - Ménages

### 2.6.2.1 - Caractères liés au point de vente

On constate que le profil du client va varier en fonction du type de point de vente.

En effet le niveau de vie et le niveau d'instruction augmenteront du marché au producteur urbain et du producteur urbain aux libres-services, boucheries et épicerie.

Toutefois, le choix du point de vente n'influe pas sur la consommation du poulet qui est d'une fois par semaine à tous les points de vente.

On note seulement que le client du marché achètera le poulet pour son prix abordable.

Celui des supermarchés par contre va être attiré par la qualité et la présentation du produit, la notion de "label" (poulet Nina) ou de marque (Kassak) ainsi que par la diversité des produits qui lui sont offerts.

### 2.6.2.2 - Caractéristiques de la consommation

Le poulet représente un plat habituel pour nombre de ménages au Sénégal.

Il est généralement servi avec du riz et une sauce d'oignons (Yassa) si c'est le repas de midi.

Le soir, il est servi rôti, accompagné de pommes de terre frites, de salade et de pain.

La dévaluation a eu un impact important sur la consommation de poulet et à certaines fêtes (Korité, Tamkharit) existe des cas de ménage préférant acheter de la viande qui s'avère moins chère.



Ceux qui n'achètent le poulet qu'au moment des fêtes sont généralement de niveau de vie assez bas.

Le fait d'acheter le poulet vivant indique assez bien que les consommateurs sont sensibles aux conditions d'abattage (la consommation sacrificielle n'est pas à exclure).

L'utilisation répandue du froid souligne l'importance de l'hygiène de l'abattage.

### **3 - CIRCUITS**

#### **3.1 - Circuit vif**

##### **3.1.1 - Vente directe**

C'est le circuit le plus court.

Il présente l'avantage que les ménages achètent directement le poulet à l'exploitation donc à un prix faible.

Le fait qu'il ne représente que 3 % s'explique.

En effet, les fermes sont implantées dans une zone faiblement habitée et sont difficiles d'accès.

##### **3.1.2 - Circuit intégré**

Il représente 23 % de tous les circuits et 76 % du circuit vif.

C'est l'un des cas de figure les plus fréquents, ce qui démontre l'importance des "bana-bana" dans le secteur.

##### **3.1.3 - Circuit semi-intégré**

Il découle du circuit précédent.

En effet nous partons du fait que 85 % des ventes des bana-bana vont aux ménages et 15 % vont aux restaurateurs.

Ces deux derniers circuits font intervenir la politique du bana-bana en plus de celle de l'éleveur.

### 3.2 - Circuit mort

Ils représentent des ventes au départ des exploitations. Son analyse doit donc tenir compte de l'aspect hygiénique (opérations d'abattage, transport, stockage).

#### 3.2.1 - Vente directe

Les risques de contamination sont réduits car le transport se fait une seule fois. Les coûts également sont faibles.

#### 3.2.2 - Circuit intégré

Là les risques de contamination augmentent car en plus de l'abattage et du transport, il faut tenir compte du stockage.

Toutefois l'utilisation du froid est assez précoce chez les bouchers, libres-services et épiceries alors qu'inexistante chez les bana-banas.

La cuisson chez les restaurateurs supprime la contamination.

#### 3.2.3 - Circuit semi-intégré

Dans ce circuit la contamination secondaire liée à l'abattage, transport et stockage au point de vente est supprimée par la cuisson immédiate qui s'ensuit.

## 4 - FORCES ET FAIBLESSES DE LA FILIERE

Après avoir passé en revue toutes les étapes de la filière, nous devons en souligner les forces et les faiblesses.

ECOLE INTER-ETATS  
DES SCIENCES ET MEDICINE  
VETERINAIRE DE BAKAR  
BIBLIOTHEQUE

Tableau n°19 : Forces et faiblesses de la filière

		Forces	Faiblesses
Environnement	Dévaluation du FCFA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diminution des importations de viande congelées</li> <li>- Diminution des petits producteurs occasionnels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Augmentation du prix des intrants</li> <li>- Diminution du pouvoir d'achat des consommateurs</li> </ul>
	Cartes professionnelles	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspection sanitaire des points de vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- N'intéresse qu'une minorité de "bana-bana" (Sandaga et Kermel)</li> </ul>
	P.R.O.D.E.C.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formation et encadrement des éleveurs</li> <li>- Dépistage des principales maladies</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ne s'arrête qu'au premier maillon de la chaîne (producteurs)</li> </ul>
Opérateurs et fonctions	Producteurs		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Durée d'élevage trop longue</li> <li>- Prophylaxie mal maîtrisée</li> <li>- Coût de revient élevé</li> <li>- Absence de politique commerciale</li> <li>- Offre irrégulière</li> </ul>
	Transformateurs	Déplumage manuel	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût de la transformation faible (50-FCFA)</li> <li>- Rite musulman</li> </ul>

		Forces	Faiblesses
	Déplumage mécanique	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coût de la transformation faible (60 FCFA)</li> <li>- Rite musulman</li> <li>- Altérations mécaniques faibles</li> <li>- Mécanisation du déplumage.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aucun contrôle sanitaire.</li> <li>- Rite musulman pas toujours respecté.</li> <li>- Mauvaise implantation et non respect des principes d'hygiène des abattoirs.</li> <li>- Hygiène des manipulations déplorables.</li> </ul>
Transport	Poulets vivants		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risques sanitaires importants par:               <ul style="list-style-type: none"> <li>.surcharge des véhicules</li> <li>.absence de désinfection de véhicules.</li> </ul> </li> </ul>
	Poulets abattus		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contamination secondaire importante.</li> <li>- Influence sur possibilité de conservation de carcasses (vente rapide).</li> </ul>
Bana-bana occasionnels		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Distribution au moment des fêtes (découverte de nouveaux marchés).</li> </ul>	
Bana-bana permanents (détaillants + grossistes)		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Noyau central de la filière.</li> <li>- Détient les informations sur l'évolution de la demande sur le marché.</li> <li>- Approvisionnement continu des grandes surfaces.</li> <li>- Approvisionnement des petits restaurateurs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Flambée des prix lors des fêtes.</li> </ul>
Producteurs urbains		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clientèle restreinte facile à satisfaire.</li> <li>- Multiplication des points de vente.</li> </ul>	

		Forces	Faiblesses
Boucheries, Libres-services, Alimentations		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation précoce du froid.</li> <li>- Bonne présentation du produit.</li> <li>- Diversité des produits proposés</li> </ul>	- Prix élevés.
Restaurateurs		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vente de poulet cuit.</li> <li>- Satisfaction des attentes irrationnelles des clients.</li> </ul>	- Prix élevés.
Consommateurs	Collectivités	- Marché important et continu pendant l'année.	- Margé budgétaire faible.
	Ménages	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Choix du point de vente.</li> <li>- Formation des prix sur le marché.</li> <li>- Habitudes culinaires.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pouvoir d'achat faible.</li> <li>- Manque d'information.</li> <li>- Fréquence de consommation faible (1 fois par semaine).</li> </ul>
Circuit	vif	- Circuits simples.	
	mort		Risques importants de contaminations secondaires.

## CONCLUSION

Notre filière présente donc un certain nombre de forces et de faiblesses importantes à souligner.

Les forces principales sont :

- des circuits simples,
- le rôle central du bana-bana,
- la diversité des canaux d'écoulement.

Les faiblesses sont liées à l'environnement de la filière:

- la crise économique frappant tout le secteur,
- l'inspection sanitaire quasi-inexistante,
- la gestion technico-économique des exploitations non maîtrisées,
- l'irrégularité de l'offre dans le marché,
- les risques hygiéniques existant à chaque étape.

Dans le deuxième chapitre, nous allons essayer d'apporter des recommandations allant dans le sens de :

- consolider les forces
- réduire les faiblesses.

## CHAPITRE 2 : RECOMMANDATIONS

Elles visent à améliorer le fonctionnement de la filière et son efficacité.

### 1 - ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE

#### 1.1 - Situation économique

##### 1.1.1 - Etat

La dévaluation du FCFA a augmenté sensiblement le prix des produits importés.

Le maïs notamment qui entre dans la composition de l'aliment pour 50 % est d'origine étrangère, l'offre locale ne pouvant satisfaire le marché.

A ce niveau là il appartient à l'Etat d'orienter les agriculteurs sénégalais vers la production de cet intrant.

##### 1.1.2 - Producteurs de poussins

Le prix du poussin a largement augmenté depuis janvier 1994.

Les producteurs doivent essayer de se lancer dans l'élevage des reproducteurs qui présente l'avantage de fournir des poussins moins chers.

#### 1.2 - Situation sanitaire

Son amélioration sera le fait d'une part de l'Etat d'autre part des opérateurs eux-mêmes.

##### 1.2.1 - Etat

##### 1.2.1.1 - Cartes professionnelles

Le système de cartes professionnelles devrait être généralisé au niveau de la vente de volailles dans les marchés.

Dans ce cas précis il devrait concerner les "bana-bana" et les déplumeurs.

Les premiers sont facile à recenser car ils paient des droits de marché à la municipalité.

Les seconds sont indissociables des premiers car ils en dépendent indirectement.

### 1.2.1.2 - Contrôle sanitaire des abattages et du transport

L'Etat doit procéder à un contrôle des abattages et du transport.

Les lieux d'abattage sont connus :

- c'est l'exploitation,
- c'est la déplumeuse de Keur Massar,
- c'est le marché.

Il est important de faire comprendre aux professionnels les risques de contamination dont ils peuvent être à l'origine.

### 1.2.1.3 - Création d'unités d'abattage

La filière n'est pas encore assez organisée pour pouvoir parler d'abattoirs.

Toutefois les initiatives telles que la déplumeuse de Keur Massar peuvent être soutenues.

Mais l'implantation de telles unités devra nécessairement obtenir au préalable l'agrément des services vétérinaires compétents.

### 1.2.1.4 - Aménagement de locaux d'abattage dans les marchés

Il faudrait construire des petits locaux pour les déplumeurs.

Pour l'implantation de telles unités d'abattage, les lieux actuels conviennent car les vendeurs de poulets travaillent en périphérie des marchés.

## 1.2.2 - Opérateurs

### 1.2.2.1 - Amélioration du "déplumage"

Les demandeurs doivent imposer aux déplumeurs un certain nombre de règles d'hygiène.

Ce sera le portage de gants ou le nettoyage systématique des mains avec de l'eau chaude et du savon.

Les déchets doivent être évacués au fur et à mesure des opérations.

### 1.2.2.2 - Aménagement de locaux d'abattage dans les fermes

Les producteurs doivent aménager une salle réservée strictement à l'abattage.

Cette salle devra être carrelée et avoir une alimentation en eau.



Cette condition devrait être réalisable à moindre coût, la plupart des élevages disposant de poulaillers désaffectés.

### 1.2.2.3 - Amélioration des conditions de transport

Les véhicules actuels doivent être régulièrement nettoyés à l'eau savonneuse et si possible désinfectés.

Dans la mesure du possible il ne devraient servir qu'au transport de volailles.

## 1.3 - Encadrement et

La filière ne peut se développer que si les opérateurs disposent d'une technicité suffisante et que l'information circule correctement.

### 1.3.1 - Formation et encadrement des opérateurs à tous les niveaux

L'Etat doit encadrer les opérateurs de la filière à tous les niveaux.

En effet chacun peut contribuer à l'amélioration de la filière.

Cette formation aura trois orientations liées entre elles :

- l'orientation technique ;

Chaque opérateur devra apprendre à mieux cerner tous les contours de son métier, comment optimiser ses services.

- l'orientation hygiénique ;

En améliorant l'hygiène chaque opérateur contribue à l'amélioration de la qualité de la présentée aux consommateurs.

- l'orientation économique.

Les deux premiers aspects vont nécessairement jouer sur ce dernier.

En maîtrisant les notions techniques, on joue sur les coûts donc sur la rentabilité.

### 1.2.3 - Circulation de l'information

L'information doit circuler dans les deux sens.

Ce sera d'une part une information :

- ascendante : du producteur au consommateur.

Le consommateur gagnera à connaître étapes qui se sont succédé depuis la production jusqu'à son assiette.

- descendante : du consommateur à l'éleveur.

L'éleveur devra être informé du devenir du poulet qu'il commercialise et des désirs, des attentes du consommateur.

Cela se fera par l'organisation régulière de rencontres des agents du secteur (ex: comité interprofessionnel).

## 2 - CIRCUITS ET OPERATEURS

Les circuits sont simples mais variables.

En effet ils reposent beaucoup sur le producteur qui les initie.

Or plusieurs éleveurs ne possèdent pas une clientèle fixe. Le visage de la filière pourra donc changer d'une période à une autre.

Nous devons donc nous intéresser de près à ces exploitants.

### 2.1 - Amélioration de la gestion technico-économique des élevages

La gestion technique sera améliorée en utilisant une main d'œuvre plus qualifiée et étroitement encadrée.

Les coûts de revient pourront être diminués en :

- réduisant les mortalités par un bon respect des normes

- rentabilisant la litière :

elle doit être vendue

- rentabilisant les sous-produits d'abattage :

il faut en faire du compost.

### 2.2 - Organisation en association

Les producteurs doivent nécessairement s'ériger en association pour favoriser la circulation de l'information d'une part mais également pour arriver à assurer une offre plus régulière pendant l'année.

Cela stabilisera nécessairement les prix sur le marché.

**CONCLUSION :**

La filière de commercialisation du poulet de chair peut être améliorée.

Cela passera par un encadrement de l'Etat et une meilleure organisation des opérateurs essentiellement les producteurs.

L'information devra également circuler pour permettre de mieux réguler la filière.

## CONCLUSION GÉNÉRALE

En Afrique, l'élevage intensif de poulets de chair représente à bien des égards une solution au problème d'autosuffisance alimentaire.

En effet, il présente l'avantage d'avoir des cycles d'exploitations courts et permet la mise sur le marché d'une viande équilibrée et ce, à un prix relativement abordable.

Plusieurs exploitations se sont donc développées depuis une dizaine d'années au Sénégal.

La région de Dakar a elle seule concentré 80 % de ces exploitations car elle représente un important marché d'intrants et de débouchés et les Niayes présentent un climat favorable à l'élevage.

Parallèlement au développement de l'aviculture intensive se sont mis en place des circuits d'écoulement du produit obtenu.

Nos enquêtes ont pu identifier cinq opérateurs dans la filière de commercialisation du poulet de chair à Dakar:

- le producteur
- le transformateur
- l'intermédiaire grossiste
- le détaillant
- les consommateurs.

Notre étude a également révélé l'existence de neuf circuits de distribution :

- 3 circuits vifs (30 % des ventes enregistrées dans nos enquêtes) ;
- 6 circuits morts (70 % de la commercialisation totale).

Le "bana-bana" y occupe un rôle central.

En effet cet opérateur particulier est à la fois détaillant et intermédiaire grossiste.

Les mauvaises conditions sanitaires constatées tout le long de la filière sont à déplorer.

Il est à noter également le contexte économique difficile dans lequel le secteur évolue. Ce contexte est lié à la dévaluation du FCFA qui a eu un impact important en amont de la filière (prix élevés des intrants) et en aval (diminution du pouvoir d'achat des consommateurs).

Nos recommandations portent essentiellement sur l'amélioration des conditions sanitaires :

- conditions d'abattage
- contrôle des différents opérateurs.

Mais également sur l'importance de l'encadrement et la circulation de l'information tout le long de la filière d'une part pour augmenter la qualité du produit vendu d'autre part pour réguler l'offre pendant l'année.

Ces différentes recommandations devraient contribuer à stabiliser la filière et à en améliorer l'efficacité.

Enfin, d'autres études de la filière seront nécessaires, notamment pour confirmer l'existence et l'importance du groupe des "bana-bana"-grossistes s'occupant de l'approvisionnement des grandes surfaces.

## BIBLIOGRAPHIE

1 - ALLAOUA, A. (1992)

L'aviculture algérienne : de l'émergence à la recherche d'une cohérence.

Th. Ec. Rur., Paris : 1992, 73 p.

2 - BA, Y.M. (1989)

La consommation des denrées alimentaires d'origine animale (DAOA) face à la tradition et à l'Islam au Sénégal.

Th. Méd. Vét. Dakar, 1989, n° 61, 139 p.

3 - DIALLO, K. ; RAVIGNAN, A.de ; BAHUS, J. (1994)

Special Elevages Intensifs.

Rev. Afr. Agr., 1994 (212) : 21-40.

4 - DIOP, A. (1982)

Le poulet de chair au Sénégal : production, commercialisation, perspectives d'avenir.

Th. Med. Vet., Dakar, 1982, n° 8, 123 p.

5 - HEDRICH, P. ; JOLIET, B ; PERDRIZET, E. (1986)

Les filières de produits agricoles

Dijon, Inrap, 1986, 12 p.

6 - Jeune Afrique (1983)

Atlas du Sénégal.

Paris, Ed. Jeune Afrique, 1983, 72 p.

7 - KEBE, M.T. (1983)

La production avicole au Cap-Vert

Mem. Sc. Agr., Dijon : 1983, 84 p.

8 - KOUAME, G.G.K. (1992)

Contribution à l'étude de la filière traditionnelle des viandes en Côte d'Ivoire : cas particulier de la ville d'Abidjan.

Th. Med : Vét : Dakar 1992, n) 13, 111 p.

9 - LAGRANGE, L. -1989)

La commercialisation des produits agricoles et agro-alimentaires.

Paris, Lavoisier, 1989, 333 p.

10 - LAMORLETTE, C. (1993)

Elevage en régions chaudes.

Rev. Afr., Agr., 1993 (204) : 16-32.

11 - LAURET, F. (1983)

Sur les études de filières agro-alimentaires.

Rev. Economie et Sociétés, 1983 (17) : 722-738.

12 - LAURENT, F. ; SOUFFLET, J.F. (1985)

Les marchés physiques et l'organisation des marchés.

Rev. Ec. Rur., Paris, 1985, n° 165, p. 3-11.

13 - LEBAILLY, P. (1990)

Concept de filière, économie agro-alimentaire et développement.

Rev. Tropicultura, 1990(8) : 9-14.

14 - LE GRAND, D. (1988)

Situation actuelle de l'aviculture sénégalaise : types et méthodes d'élevage des poulets de chair et pondeuse.

Th. Med. Vét. : Dakar, 1988, n° 3, 173 p.

15 - LEMAIRE, J.R. (1982)

Description et caractères généraux des principales étapes de la filière viande (17-23).

In Hygiène et Technologie de la viande fraîche.

Paris, CNRS, 1982, p.

16 - LENT, R. ; MARTIN, F. (1991a)

Le système de commercialisation des produits agricoles au Sahel : une approche économique.

Laval Université de Laval, Centre Sahel, 1991, 24 p.

17 - LENT, R. (1991b)

La commercialisation des produits agro-alimentaires au Sahel : une première revue bibliographique.

Laval : Université de Laval, Centre Sahel, 1991, 20 p.

18 - MATOUTY, P. (1992)

Contribution à l'étude de la qualité bactériologiques des viandes de volailles commercialisées à Dakar.

Th. Med. Vét : Dakar, 1992, n° 16, 105 p.

19 - MOISON, J. (1988)

Méthodes d'enquêtes de consommation alimentaire : une introduction.

Laval : Université Laval, Centre Sahel, 1988, 13 p.

20 - NANKOISE, E. (1990)

Hygiène de la restauration collective au COUD : cas du nouveau restaurant argentin (3000 places).

Th. Méd. Vét : Dakar, 1990, n° 17, 268 p.

21 - SAKHO, M. (1988)

Contribution à l'étude de la qualité bactériologique des viandes de volailles congelées importées au Sénégal.

Th. Méd. vét. : Dakar, 1988, n° 41, 103 p.

22 - SARR, A. (1978)

Contribution à l'étude de l'approvisionnement des collectivités en denrées d'origine animale au Sénégal.

Th. Méd. Vét : Dakar, 1978, n° 11, 60 p.



23 - SENEGAL, Ministère du Développement rural. Centre National d'Aviculture (1991).  
Rapport annuel de 1990.  
Dakar CNA, 1991, 7 p.

24 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Centre National d'Aviculture (1992).  
Rapport annuel de 1991.  
Dakar, CNA, 1992, 7 p.

25 - SENEGAL, Ministère du Développement rural. Centre National d'Aviculture (1993).  
Rapport annuel de 1992.  
Dakar, CNA, 1993, 5 p.

26 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Centre National d'Aviculture (1994a).  
Rapport annuel de 1993.  
Dakar, CNA, 1994, 7 p.

27 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Centre National d'Aviculture (1994b).  
Rapport mensuel de janvier 1994.  
Dakar, CNA, 1994, 4 p.

28 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Centre National d'Aviculture (1994c).  
Rapport mensuel de février 1994.  
Dakar, CNA, 1994, 4 p.

29 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Centre National d'Aviculture (1994d).  
Rapport mensuel de mars 1994.  
Dakar, CNA, 1994, 4 p.

30 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Centre National d'Aviculture (1994e).  
Rapport mensuel d'avril 1994.  
Dakar, CNA, 1994, 7 p.

31 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Direction de l'Elevage (1992).  
Développement de l'aviculture au Sénégal. (Etude préparatoire).  
Dakar : Direction de l'élevage, 1992, -133 p.

32 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Direction de l'élevage (1993a).  
Rapport de présentation du PRODEC.  
Dakar, Direction de l'élevage, 1993, 25 p.

33 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Direction de l'Elevage (1993b).  
Statistiques sur la filière avicole industrielle (Rapport).  
Dakar, Direction de l'Elevage, 1993 p, 7 p.

34 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Service Sanitaire Vétérinaire du Port  
et des Aéroports.  
Archives 1978 à 1993.  
Dakar, SSVPA, 1978 à 1993.

35 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Service Sanitaire Vétérinaire du Port  
et des Aéroports (1994a).  
Rapport mensuel de janvier 1994.  
Dakar, SSVPA, 1994, 8 p.

36 - SENEGAL. Ministère du Développement Rural. Service Sanitaire Vétérinaire du Port  
et des Aéroports (1994b).  
Rapport mensuel de février, 1994.  
Dakar, SSVPA, 1994, 8 p.

37 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Service Sanitaire Vétérinaire du Port  
et des Aéroports (1994c).  
Rapport mensuel de mars 1994.  
Dakar, SSVPA, 1994, 8 p.

38 - SENEGAL, Ministère du Développement Rural. Service Sanitaire Vétérinaire du Port et des Aéroports (1994c).

Rapport mensuel de mai 1994.

Dakar, SSVPA, 1994, 8 p.

39 - SENEGAL, Ministère de l'Economie. Direction de la Statistique (1992a).

Répertoire des villages, Région de Dakar.

Dakar, Direction des Statistiques, 1988, 14 p.

40 - SENEGAL, Ministère de l'Economie. Direction de la Statistique (1992b).

Recensement général de la population et de l'habitat de 1988, Rapport régional (Résultats définitifs) Dakar.

Dakar, Direction des Statistiques, 1992, 56 p.

41 - SOUMARE, B. (1992)

Etude de l'hygiène de la restauration collective dans l'armée sénégalaise.

Th. Méd. Vét : Dakar, 1992, n° 58, 112 p.

42 - THIOMBIANO, T. (1989)

Less déterminants de la consommation urbaine à Ouagadougou.

Centre Sahel, Université Laval, 1989, 24 p.

43 - THIBAUD, (1990)

Dossier Aviculture.

Rev. Afr. Agr., n° 176, 1990, p. 9-27.

## ANNEXES

- Structure et fonctionnement des fermes d'élevage de poulet de chair en région péri-urbaine à Dakar : grille d'enquête (typologie).
- Enquête auprès des producteurs (commercialisation) : questionnaire.
- Enquête auprès des intermédiaires : questionnaire.
- Enquête auprès des détaillants : questionnaire.
- Enquêtes auprès des établissements de consommation collective : questionnaire.
- Enquête auprès des ménages : fiche de caractérisation des ménages.
- Enquête auprès des ménages : questionnaire.

**STRUCTURE ET FONCTIONNEMENT DES FERMES D'ELEVAGE DE POULETS DE CHAIR EN REGION PERI-URBAINE DE DAKAR: Grille d'enquête**

Nom de la ferme:

Localité:

**1. Historique et évolution de la ferme**

1.1 Date de création de la ferme

1.2 Capacité initiale (Nombre de poules)

1.3 Capacité actuelle (Nombre de poules)

1.4 Depuis la création de la ferme,

seuls les poulets de chair ont été élevés

il y a eu association aux poules pondeuses

il y a eu remplacement par des pondeuses.

1.5 Nom des souches déjà élevées:

souche 1

souche 2

souche 3

souche 4

1.6 Appréciation de ces différentes souches (mauvaise, bonne, très bonne)

souche 1

souche 2

souche 3

souche 4

1.7 Perspectives:

Continuation en poulet de chair,

avec extension

sans extension

Remplacement par des pondeuses

Cessation de la production avicole

**2-Type de gestion**

2.1 La ferme est:

en location

une propriété privée

*2.2 Ferme gérée par son propriétaire (si non, passer à la question 2.3)*

Age du propriétaire

Niveau d'instruction

sans instruction

CEPE

BEFM

BAC

Taille de la famille

Nombre de personnes travaillant à la ferme

Autres activités du propriétaire

élevage de bovins

élevage de moutons

cultures

*2.3 Ferme non gérée par son propriétaire*

Main d'oeuvre

effectif

âge moyen

niveau moyen d'instruction

nombre d'heures de présence  
à la ferme

rémunération individuelle

Propriétaire

activité:

fonction publique

privé

lieu de résidence:

dans 1 rayon de 10 km

Dakar

dans 1 rayon de plus de  
10km (autre que dakar)

fréquence de passage à la ferme:  
1 fois/semaine

1 fois /2 semaines

1 fois /3 semaines  
et plus

### 3. Infrastructures

#### 3.1 ferme électrifiée:

Oui  Non

#### 3.2 Locaux:

Surface totale (m2)

Nombre:

démarrage  croissance

bâtiment à faces latérales:

entièrement grillagées

à moitié grillagées

< moitié grillagées

orientation

dans le sens des vents dominants

dans le sens contraire aux vents  
dominants

#### 3.2. Abreuvoirs

Automatiques

Non automatiques:

nombre abreuvoirs 1er âge

nombre abreuvoirs 2e âge

#### 3.3 Mangeoires

Automatiques

Non automatiques:

nombre mangeoires 1er âge

nombre mangeoires 2e âge

#### 4 Conduite de l'élevage

4.1 Production en continu pendant toute l'année

nombre de bandes/an

4.2 arrêt production uniquement pendant l'hivernage

nombre de bandes/an

4.3 Production périodique:

Ramadan  Noël

Tamxarit  Autres

4.4 Production de poulets de chair associée aux pondeuses

oui

non

4.5 Animaux (poulets de chair)

effectif

0-499  500-999

1000-4999  >5000

souches

Kobb  Jupiter

Ross  Autres (à préciser)

Fournisseurs:

Mbao  Sengalkam

Sédima  Sendis Avicole

autres (à préciser)



Lieu d'éclosion

Dakar

étranger

*4.6 Alimentation*

sources d'approvisionnement:

personnelle:

existence d'unité de production

absence d'unité de production

fournisseurs:

Mbao

Sedima

Sedipra

Sendis Avicole

Sentenac

Autres (à préciser)

durée démarrage

durée croissance

durée finition

durée  
croissance-finition

*4.7 Chauffage*

électrique

à gaz

autre

*4.8 Aspect sanitaire*

désinfection à la fin de chaque cycle

non

oui

désinfectant utilisé

vide sanitaire

pas de vide sanitaire

durée < 5j

durée < 10j

durée < 15j

**Vaccin contre la peste**

primovaccination  
spécialité

date

rappels  
spécialité

dates 

1er	2nd
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**Vaccin contre la Gumboro**

primovaccination  
spécialité

date

rappels  
spécialité

dates 

1er	2nd
<input type="text"/>	<input type="text"/>

**antiparasitaire**

spécialité

date administration 

1er	2nd	3e
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**anticoccidien**

spécialité

date administration 

1er	2nd	3e
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**5 Commercialisation**

*5.1 Présentation*

Animal sur pied  Prix

Animal abattu

Prix/kg

*5.2 Clients*

Bana-Bana

Hotels-Restaurants

Supermarchés

Autres

# Enquête auprès des producteurs

## Commercialisation

<p>Nom: _____</p> <p>Adresse: _____</p> <p>Age: _____</p> <p>Etat civil: _____</p> <p>Profession: _____</p> <p>Niveau d'instruction:</p> <p style="padding-left: 20px;">Non instruit <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">Instruction coranique <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">Primaire <input type="checkbox"/></p> <p>Religion: _____</p> <p>Ethnie: _____</p>	<p>Localité: _____</p> <p>Taille de la famille (à charge): _____</p> <p>Formation professionnelle <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">Secondaire <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">Supérieur <input type="checkbox"/></p>
--	---

### A. Commercialisation de la bande suivie:

- Qui assure la vente:      vous-même

autre  .....

- Où la vente a-t-elle lieu

à la ferme  ..... %

chez le client  ..... %

- Moyen de transport utilisé (préciser la capacité): .....

.....

.....

- Coût du transport (préciser l'unité transportée): .....

.....

- Vendez-vous le poulet:      vivant  ..... %

éviscéré  ..... %

- Où se fait l'éviscération

à l'exploitation  ..... %

hors de l'exploitation  ..... %

- Qui effectue cette éviscération?

des employés de la ferme

autres (préciser)  .....

- Combien gagnent-ils par animal?

les employés de la ferme .....

les autres .....

**-Modalités de cette éviscération:**

technique utilisée:.....  
.....  
.....

hygiène des carcasses.....  
.....

**-Un contrôle sanitaire est-il effectué au moment de cette éviscération?**    oui      
non   

si oui: lequel? .....

**-Qui effectue ce contrôle?**    un service officiel      
autre   

**-Payez vous des taxes au moment de la commercialisation?** oui        non   

si oui, lesquelles et montant: .....

**-Comment se fait le stockage des poulets avant la commercialisation:**

poulets vivants: modalités.....

lieu:

.à la ferme        durée: .....

.autre        durée: .....

poulets éviscérés: modalités.....

lieu:

.à la ferme        durée: .....

.autre        durée: .....

**-Faites-vous de l'autoconsommation?**    oui        non   

Quelle quantité? .....

Raisons: .....

## -Modalités de la vente:

Acheteur	Quantité		% sur total	Prix unitaire		Modalités de paiement	
	vivant	éviscéré (Kg)		vivant	éviscéré (Kg)	Crédit (durée)	comptant

## - Raisons du choix des clients et liens existants entre l'éleveur et ses clients:

Acheteur	Raisons du choix	Liens avec le client

## -Difficultés rencontrées lors de la vente:

Transport: .....

.....

Stockage: .....

.....

Abattage: .....

.....



**-Devenir des sous produits d'abattage:**

sang: .....

.....

plumes: .....

.....

tête: .....

.....

pattes: .....

.....

abats: .....

.....

**-Quels effets la situation économique actuelle a-t-elle eu sur votre élevage (production, commercialisation, prix, ...):**

.....

.....

.....

.....

.....

**-Comment réagissez-vous vis à vis des différents problèmes évoqués pour rester compétitif?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

---

**Remarques:**

.....

.....

.....

.....

.....







poulets éviscérés: modalités:.....

lieu.....

durée mini:.....

maxi:.....

### **B. Achats**

-Avez-vous des fournisseurs:

fixes

variables

-Modalités des achats:

Fournisseur	Quantité	% sur le total	Prix unitaire		Modalités de paiement	
			vivant	éviscéré (Kg)	Crédit (durée)	comptant

- Raisons du choix des fournisseurs et liens existants entre l'intermédiaire et ses fournisseurs:

Fournisseur	Raisons du choix	Liens avec le fournisseur



**- Raisons du choix des clients et liens existants entre l'intermédiaire et ses clients:**

Client	Raisons du choix	Liens avec le client

**-Quand et comment s'établit le contact.....**  
.....  
.....  
.....

**-Difficultés rencontrées lors des ventes: .....**

**Transport:.....**  
.....  
.....

**Stockage:.....**  
.....  
.....

**Abattage:.....**  
.....  
.....

**Conservation:.....**  
.....  
.....

**Paiement:.....**  
.....  
.....

**Taxes:.....**  
.....  
.....  
.....  
.....



## Enquête auprès des détaillants

Point de vente:

Quartier(Localité):

Type de point de vente:

Marché

Boucherie

Alimentation

Libre-service

Autre

Nom du détaillant:

Adresse:

Age:

Etat civil:

Niveau d'instruction:

Non instruit

Instruction coranique

Primaire

Taille de la famille (à charge):

Formation professionnelle

Secondaire

Supérieur

Religion:

Ethnie:

### A. Activité de détaillant

-Comment vous appelle-t-on? .....

-Exercez-vous cette activité: en permanence

occasionnellement

A quelles occasions .....

-Travaillez-vous pour:

votre propre compte

pour le compte d'autrui

en association  statut:.....

membres:.....

.....

.....

.....

Expliquez.....  
.....  
.....

-Etes-vous inscrit au registre de commerce? oui  non

-Payez-vous des taxes à l'état? oui  non

Si oui, lesquelles et leur montant?.....  
.....  
.....

-Payez vous des taxes au moment de la commercialisation? oui  non

si oui, lesquelles et montant: .....  
.....  
.....

-Vendez-vous uniquement des poulets de chair? oui  non

Si non quels sont les pourcentages moyens sur une semaine:

poulet -traditionnel  .....%

-moderne  .....%

-importé  morceaux  .....%

entier  .....%

-Vendez-vous uniquement des poulets? oui  non

Si non quels sont les pourcentages moyens sur une semaine:

en temps de fête

poulets .....%

viandes .....%

autres produits:.....%

en temps normal

poulets .....%

viandes .....%

autres produits:.....%

-Quels autres produits vendez-vous?

.viandes:

-poisson

-porcine

-bovine

-autres  .....

-ovine

-caprine



autres produits (préciser):.....

.....

.....

.....

.....

-Quelle(s) autre(s) activité(s) professionnelle(s) exercez-vous?

.....

.....

.....

.....

**B. Achats**

-Avez-vous des fournisseurs:

- fixes
- variables

-Les poulets vous sont-ils livrés?

- non
- tous
- en partie .....%

-Si oui, quel moyen de transport utilisez-vous (préciser la capacité)?.....

.....

.....

-Coût du transport (préciser l'unité transportée): .....

-Modalités des achats:

Fournisseur	Quantité	% sur le total	Prix unitaire		Modalités de paiement	
			vivant	éviscéré (Kg)	Crédit (durée)	comptant

**- Raisons du choix des fournisseurs et liens existants entre le détaillant et ses fournisseurs:**

Fournisseur	Raisons du choix	Liens avec le fournisseur

**-Comment s'établit le contact.....**  
.....  
.....  
.....

**-Difficultés rencontrées lors des achats: .....**

**Transport:.....**  
.....

**Stockage:.....**  
.....

**Conservation:.....**  
.....

**Paiement:.....**  
.....

**Taxes:.....**  
.....  
.....  
.....

---

**C. Ventes**

**-Quelles sont les grandes périodes de vente de poulets pendant l'année?.....**  
.....







**Enquête auprès des établissements de  
consommation collective**

Etablissement:  
Type:  
Taille:

Quartier:

**A. Consommation de viande:**

Fréquence de consommation par les clients:

- tous les jours
- 2 fois par semaine
- 1 fois par semaine
- moins d'1 fois par semaine

Type de viande consommée dans l'établissement et ordre de fréquence

- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| -poisson <input type="checkbox"/> | -porcine <input type="checkbox"/>      |
| -bovine <input type="checkbox"/>  | -volailles <input type="checkbox"/>    |
| -ovine <input type="checkbox"/>   | -autres <input type="checkbox"/> ..... |
| -caprine <input type="checkbox"/> |  |

**B. Consommation de poulet:**

Vous achetez du poulet:

- traditionnel
- moderne
- importé
- morceaux  .....
- entier  .....

Raison du choix (prix, goût, marque, etc...): .....

.....

.....

Fréquence d'achat (auprès des fournisseurs): .....

.....

Fournisseur(s) (nom, lieu): .....

.....

Critères de choix du fournisseur: .....

.....

Prix unitaire d'achat:

-traditionnel	mini: .....	maxi: .....
-moderne	mini: .....	maxi: .....
-importé:		
.morceaux	mini: .....	maxi: .....
.entier	mini: .....	maxi: .....

Mode de paiement:

-cash

-crédit  modalités (durée, ...): .....

Mode de présentation:

-vivant:

-éviscéré:

-en morceaux

Mode de conservation: .....

.....

Quantités et variations mensuelles:

	J	F	M	A	M	J

	J	A	S	O	N	D

.....

.....

.....

**Recettes (et prix au consommateur):**

.....

.....

.....

.....

.....

**Si le prix augmente, combien êtes-vous prêt à payer le poulet de chair? (prix maximum)**

.....

**Est ce que la situation économique actuelle a un effet sur la consommation:**

- de viande                      oui                       non
- de viande de poulet        oui                       non

**Si oui, que lui substituez vous?**

.....

.....

.....

.....

---

---

**Remarques:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



# Enquête auprès des ménages

## (Caractéristiques des ménages)

Quartier: ..... Point de vente: .....  
Nom: .....  
Adresse: .....  
Age: .....  
Etat civil: ..... Taille de la famille (à charge): .....  
Activité: .....

Fonction publique: .....  
 Hiérarchie      A       B       C

Privé: .....  
 Cadre, ingénieur, assimilé       Employé   
 Employé supérieur       Ouvrier   
 Agent de maîtrise

Indépendant: ..... Nombre de collaborateurs: .....  
 Employeur       Aide familial   
 Salarié       Apprenti

Autre: .....

Activité du (de la) conjoint(e):

Fonction publique: .....  
 Hiérarchie      A       B       C

Privé: .....  
 Cadre, ingénieur, assimilé       Employé   
 Employé supérieur       Ouvrier   
 Agent de maîtrise

Indépendant: ..... Nombre de collaborateurs: .....  
 Employeur       Aide familial   
 Salarié       Apprenti

Autre: .....

Niveau d'instruction:

Non instruit <input type="checkbox"/>	Formation professionnelle <input type="checkbox"/>
Instruction coranique <input type="checkbox"/>	Secondaire <input type="checkbox"/>
Primaire <input type="checkbox"/>	Supérieur <input type="checkbox"/>

Niveau d'instruction du (de la) conjoint(e):

Non instruit <input type="checkbox"/>	Formation professionnelle <input type="checkbox"/>
Instruction coranique <input type="checkbox"/>	Secondaire <input type="checkbox"/>
Primaire <input type="checkbox"/>	Supérieur <input type="checkbox"/>

Moyen de locomotion:

Privé <input type="checkbox"/>	Type et nombre: .....
De service <input type="checkbox"/>	
En commun <input type="checkbox"/>	

Religion:

Nationalité: ..... Ethnie (Sénégal): .....

## Enquête auprès des ménages

Quartier:

Point de vente:

Nom:

Adresse:

Etat civil:

Taille de la famille (à charge):

Profession:

Religion:

Nationalité:

Ethnie (Sénégal):

### A. Consommation de viande:

Fréquence de consommation:

- tous les jours
- 2 fois par semaine
- 1 fois par semaine
- moins d'1 fois par semaine

Type de viande consommée et ordre de fréquence

- |          |                          |            |                                |
|----------|--------------------------|------------|--------------------------------|
| -poisson | <input type="checkbox"/> | -porcine   | <input type="checkbox"/>       |
| -bovine  | <input type="checkbox"/> | -volailles | <input type="checkbox"/>       |
| -ovine   | <input type="checkbox"/> | -autres    | <input type="checkbox"/> ..... |
| -caprine | <input type="checkbox"/> |            |                                |

### B. Consommation de poulet:

Quel poulet préférez vous?

- |               |                          |          |                                |
|---------------|--------------------------|----------|--------------------------------|
| -traditionnel | <input type="checkbox"/> |          |                                |
| -moderne      | <input type="checkbox"/> |          |                                |
| -importé      | <input type="checkbox"/> | morceaux | <input type="checkbox"/> ..... |
|               |                          | entier   | <input type="checkbox"/> ..... |

Pourquoi? (prix, goût, marque etc.) .....

.....  
.....  
.....

**A quel prix achetez vous le poulet?**

- traditionnel      mini: .....      maxi: .....
- moderne          mini: .....      maxi: .....
- importé:
- .morceaux      mini: .....      maxi: .....
- .entier          mini: .....      maxi: .....

**C. Consommation du poulet de chair moderne**

**Fréquence de consommation:**

- 2 fois par semaine
- 1 fois par semaine
- 1 fois par mois
- moins d'1 fois par mois

**Considérez vous le poulet comme:**

- un repas habituel
- un repas de fête

Quelle(s) fête(s)? .....

.....  
.....

**Lieu d'achat:**

- producteur       .....
- marché           .....
- libre service     .....
- fast-food         .....
- autres             .....

Critères de choix du lieu d'achat: .....

.....  
.....

**Prix habituel:**

- vivant:          mini: .....      maxi: .....
- éviscéré:        mini: .....      maxi: .....
- rôti:             mini: .....      maxi: .....

Mode de conservation: .....

Lieu de consommation:

- habitation
- autre

Recettes:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Est ce que la situation économique actuelle a un effet sur votre consommation:

- de viande                      oui                       non
- de viande de poulet        oui                       non

Si oui, que lui substituez vous?

.....  
.....  
.....

Si le prix augmente, combien êtes vous prêt à payer? (prix maximum)

.....  
.....

Remarques:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**Titre** : "Contribution à l'étude des circuits de commercialisation du poulet de chair au Sénégal : cas de la région de Dakar".  
Th. Méd. Vét., Dakar, 1994, n° 12.

**Mots clés** : Dakar - Filière - Commercialisation - Poulet de chair -  
Circuit vif - Circuit mort - "Bana-bana" - Contaminations  
secondaires - Dévaluation.

### RESUME

A Dakar, il existe plusieurs circuits de commercialisation du poulet de chair.

Des enquêtes se sont déroulées dans la région d'octobre 1993 à juin 1994 et ont porté sur 107 exploitations, 33 détaillants, 14 intermédiaires-grossistes, 100 ménages et 2 collectivités.

Elles ont révélé l'existence de neuf circuits de distribution :

- 3 circuits vifs (30 % des ventes totales),
- 6 circuits morts (70 % des ventes totales).

Le "bana-bana" qui est à la fois détaillant et intermédiaire-grossiste y joue un rôle central.

Les risques de contaminations secondaires à chaque étape de la filière (abattage, transport, vente) sont importants.

La filière également évolue dans un contexte économique difficile du à la dévaluation du FCFA.

L'organisation, l'encadrement et l'information des opérateurs seront nécessaire pour améliorer l'efficacité du système.

Adresse : Patrick-Emmanuel HABAMENSHI  
BP. 1856 Kigali (RWANDA)

## SERMENT DES VÉTÉRINAIRES DIPLOMÉS DE DAKAR

"Fidèlement attaché aux directives de Claude BOURGELAT fondateur de l'Enseignement Vétérinaire dans le monde, je promets et je jure devant mes maîtres et mes aînés :

- d'avoir en tous moments et en tous lieux le souci de la dignité et de l'honneur de la profession vétérinaire ;

- d'observer en toutes circonstances les principes de correction et de droiture fixés par le code déontologique de mon pays ;

- de prouver par ma conduite, ma conviction, que la fortune consiste moins dans le bien que l'on a, que dans celui que l'on peut faire ;

- de ne point mettre à trop haut prix le savoir que je dois à la générosité de ma patrie et à la sollicitude de tous ceux qui m'ont permis de réaliser ma vocation.

QUE TOUTE CONFIANCE ME SOIT RETIRÉE S'IL ADVIENNE QUE JE ME PARJURE".

**Titre** : "Contribution à l'étude des circuits de commercialisation du poulet de chair au Sénégal : cas de la région de Dakar".

Th. Méd. Vét., Dakar, 1994, n° 12.

**Mots clés** : Dakar - Filière - Commercialisation - Poulet de chair - Circuit vif - Circuit mort - "Bana-bana" - Contaminations secondaires - Dévaluation.

ECOLE INTER-ETATS  
DES SCIENCES DE MÉDECINE  
VÉTÉRINAIRE DAKAR

RESUME

BIBLIOTHEQUE

A Dakar, il existe plusieurs circuits de commercialisation du poulet de chair.

Des enquêtes se sont déroulées dans la région d'octobre 1993 à juin 1994 et ont porté sur 107 exploitations, 33 détaillants, 14 intermédiaires-grossistes, 100 ménages et 2 collectivités.

Elles ont révélé l'existence de neuf circuits de distribution :

- 3 circuits vifs (30 % des ventes totales),
- 6 circuits morts (70 % des ventes totales).

Le "bana-bana" qui est à la fois détaillant et intermédiaire-grossiste y joue un rôle central.

Les risques de contaminations secondaires à chaque étape de la filière (abattage, transport, vente) sont importants.

La filière également évolue dans un contexte économique difficile du à la dévaluation du FCFA.

L'organisation, l'encadrement et l'information des opérateurs seront nécessaire pour améliorer l'efficacité du système.

Adresse : Patrick-Emmanuel HABAMENSHI

BP. 1856 Kigali (RWANDA)