

**UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR**

**ECOLE INTER-ETATS DES SCIENCES ET MEDECINE VETERINAIRES  
E.I.S.M.V.**

**ANNEE 2006**



**N°26**

**CONTRIBUTION A LA MISE EN PLACE D'UN SYSTEME  
D'INFORMATION SUR LES MARCHES A BETAIL AU TCHAD**

**T H E S E**

présentée et soutenue publiquement le 28 juillet 2006  
devant la Faculté de Médecine, de Pharmacie et d'Odonto-Stomatologie de Dakar  
pour obtenir le grade de **DOCTEUR VETERINAIRE**  
(DIPLOME D'ETAT)

par

**Médji-allah'g Aristophane ATAKEM**  
né le 14/11/80 à Moundou (Tchad)

---

**JURY**

- Président :** **M. Moussa Fafa CISSE**  
Professeur à la Faculté de Médecine, de Pharmacie  
et d'Odonto-Stomatologie de Dakar
- Directeur et Rapporteur de thèse :** **M. Cheikh LY**  
Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar
- Membres :** **M. Justin Ayayi AKAKPO**  
Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar  
**M. Louis-Joseph PANGUI**  
Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar  
**M. Ayao MISSOHOU**  
Maître de Conférences Agrégé à l'E.I.S.M.V. de Dakar
- Co-directeur de thèse :** **M. Mian Oudanang KOUSSOU**

Chercheur au LRVZ de Farcha - N'djaména

**ECOLE INTER-ETATS DES SCIENCES  
ET MEDECINE VETERNAIRES DE DAKAR**

**BP 5077 – DAKAR (Sénégal)  
Tél. (221) 865 10 08 – Télécopie (221) 825 42 83**



**COMITE DE DIRECTION**

**LE DIRECTEUR**

▫ **Professeur Louis Joseph PANGUI**

**LES COORDONNATEURS**

▫ **Professeur Moussa ASSANE**  
**Coordonnateur des Etudes**

▫ **Professeur Malang SEYDI**  
**Coordonnateur des Stages et**  
**de la Formation Post-Universitaires**

▫ **Professeur Justin Ayayi AKAKPO**  
**Coordonnateur Recherches/Développement**

*Année Universitaire 2005-2006*

## PERSONNEL ENSEIGNANT

☞ **PERSONNEL ENSEIGNANT EISMV**

☞ **PERSONNEL VACATAIRE (PREVU)**

☞ **PERSONNEL EN MISSION (PREVU)**

☞ **PERSONNEL ENSEIGNANT CPEV**

☞ **PERSONNEL ENSEIGNANT DEA - PA**

# PERSONNEL ENSEIGNANT

## A. DEPARTEMENT DES SCIENCES BIOLOGIQUES ET PRODUCTIONS ANIMALES

**CHEF DE DEPARTEMENT :** Ayao MISSOHOU, Maître de Conférences Agrégé

### SERVICES

#### 1. ANATOMIE-HISTOLOGIE-EMBRYOLOGIE

Serge Niangoran BAKOU	Maître - Assistant
Gualbert Simon NTEME ELLA	Assistant
Ismaël SY	Docteur Vétérinaire Vacataire
Camel LAGNIKA	Moniteur

#### 2. CHIRURGIE -REPRODUCTION

Papa El Hassane DIOP	Professeur
Alain Richi KAMGA WALADJO	Assistant
Doris NKO SADI BIATCHO	Monitrice

#### 3. ECONOMIE RURALE ET GESTION

Cheikh LY	Professeur
Kora Brice LAFIA	Docteur Vétérinaire Vacataire

#### 4. PHYSIOLOGIE-PHARMACODYNAMIE-THERAPEUTIQUE

Moussa ASSANE	Professeur
Rock Allister LAPO	Assistant
Gilles Landry HAKOU TCHAMNDA	Moniteur

#### 5. PHYSIQUE ET CHIMIE BIOLOGIQUES ET MEDICALES

Germain Jérôme SAWADOGO	Professeur
Nongasida YAMEOGO	Attaché de Recherche
Justin KOUAMO	Moniteur

#### 6. ZOOTECHNIE-ALIMENTATION

Ayao MISSOHOU	Maître de Conférences Agrégé
Arsène ROSSILET	Assistant
Serge Alain CIEWE CIAKE	Moniteur

## **B. DEPARTEMENT DE SANTE PUBLIQUE ET ENVIRONNEMENT**

**CHEF DE DEPARTEMENT** : Rianatou BADA ALAMBEDJI, Maître de Conférences Agrégé

### **SERVICES**

#### **1. HYGIENE ET INDUSTRIE DES DENREES ALIMENTAIRES D'ORIGINE ANIMALE (HIDAOA)**

Malang SEYDI	Professeur
Bellancille MUSABYEMARIYA	Assistante
Serigne Khalifa Babacar SYLLA	Attaché de recherche
Sylvain Patrick ENKORO	Docteur Vétérinaire Vacataire

#### **2. MICROBIOLOGIE-IMMUNOLOGIE-PATHOLOGIE INFECTIEUSE**

Justin Ayayi AKAKPO	Professeur
Rianatou BADA ALAMBEDJI	Maître de Conférences Agrégé
Nadège DJOUPA MANFOUMBY	Docteur Vétérinaire Vacataire
NJONG	Moniteur

#### **3. PARASITOLOGIE-MALADIES PARASITAIRES-ZOOLOGIE APPLIQUEE**

Louis Joseph PANGUI	Professeur
Oubri Bassa GBATI	Maître -Assistant
Hervé Séna VITOLEY	Docteur Vétérinaire Vacataire

#### **4. PATHOLOGIE MEDICALE-ANATOMIE PATHOLOGIQUE-CLINIQUE AMBULANTE**

Yalacé Yamba KABORET	Professeur
Yacouba KANE	Assistant
Mireille KADJA WONOU	Assistante
Gana PENE	Docteur Vétérinaire Vacataire
Omar FALL	Docteur Vétérinaire Vacataire
Charles Benoît DIENG	Docteur Vétérinaire Vacataire
Aurélié BOUPDA FOSTO	Monitrice
Marcel Ohoukou BOKA	Moniteur

#### **5. PHARMACIE-TOXICOLOGIE**

Félix Cyprien BIAOU	Maître- Assistant ( <i>en disponibilité</i> )
Assiongbon TEKO AGBO	Attaché de Recherche
Komlan AKODA	Docteur Vétérinaire Vacataire
Basile MIDINHOUEVI	Docteur Vétérinaire Vacataire

## C. DEPARTEMENT COMMUNICATION

**CHEF DE DEPARTEMENT** : Professeur Yalacé Yamba KABORET

### SERVICES

1. BIBLIOTHEQUE

Mariam DIOUF

Documentaliste

2. SERVICE AUDIO-VISUEL

Bouré SARR

Technicien

3. OBSERVATOIRE DES METIERS DE L'ELEVAGE (O.M.E)

Emile Ségbégnon Houssa

Moniteur

### D. SCOLARITE

El Hadj Mamadou DIENG

Vacataire

Franckline ENEDE

Docteur Vétérinaire Vacataire

Sékindé Lynette KINDJI

Monitrice

### PERSONNEL VACATAIRE (Prévu)

1. BIOPHYSIQUE

Sylvie SECK GASSAMA

Maître de Conférences Agrégé  
Faculté de Médecine et de Pharmacie  
UCAD

2. BOTANIQUE

Antoine NONGONIERMA

Professeur  
IFAN – UCAD

3. AGRO-PEDOLOGIE

Modou SENE

Directeur de Recherche  
Enseignant : ENSA - THIES

4. ZOOTECHNIE

Abdoulaye DIENG  
Léonard Elie AKPO

Docteur Ingénieur : ENSA - THIES  
Maître de Conférences  
Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

Kalidou BA

Docteur Vétérinaire  
(Ferme NIALCOULRAB)

5. H I D A O A

**\*NORMALISATION ET ASSURANCE QUALITE**

Mame Sine MBODJ NDIAYE

Chef de la Division Agroalimentaire  
de l'Association Sénégalaise de  
Normalisation (A.A.S.N.)

**\*ASSURANCE QUALITE -ANALYSE DES RISQUES DANS LES REGLEMENTATIONS**

Abdoulaye DIAWARA  
Ousseynou Niang DIALLO

Direction de l'Elevage  
du Sénégal

6. ECONOMIE

Oussouby TOURE  
Adrien MANKOR

Sociologue  
Docteur Vétérinaire- Economiste Chercheur à  
l'I.S.R.A

**PERSONNEL EN MISSION (Prévu)**

1. ANATOMIE

Mohamed OUASSAT

Professeur  
Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II  
(Rabat) Maroc

2. TOXICOLOGIE CLINIQUE

Abdoulaziz EL HRAIKI

Professeur  
Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II  
(Rabat) Maroc

3. PATHOLOGIE MEDICALE

Marc T. KPODEKON

Maître de Conférences Agrégé  
Université d'ABOMEY-CALAVI (Bénin)

4. PARASITOLOGIE

Saïdou SALIFOU

Maître de Conférences Agrégé  
Université d'ABOMEY-CALAVI (Bénin)

5. BIOCHIMIE

Georges Anicet OUEDRAOGO

Professeur  
Université de BOBO-DIOULASSO  
(Burkina Faso)

6. H.I.D.A.O.A

Youssef KONE

Maître de Conférences  
Université de NOUAKCHOTT (Mauritanie)

7. REPRODUCTION

Hamidou BOLY

Professeur  
Université de BOBO- DIOULASSO  
(Burkina –Faso)

## PERSONNEL ENSEIGNANT CPEV (Prévu)

### 1. MATHEMATIQUES

Sada Sory THIAM  
Lamine KONATE

Maître-Assistant  
Assistant Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### 2. PHYSIQUE

Issakha YOUM

Maître de Conférences  
Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### \* TRAVAUX PRATIQUES

André FICKOU

Maître-Assistant  
Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### 3. CHIMIE ORGANIQUE

Abdoulaye SAMB

Professeur  
Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### 4. CHIMIE PHYSIQUE

Abdoulaye DIOP

Maître de Conférences  
Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### \* TRAVAUX PRATIQUES DE CHIMIE

Rock Allister LAPO

Assistant EISMV – DAKAR

### \* TRAVAUX DIRIGES DE CHIMIE

Momar NDIAYE

Assistant Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### 5. BIOLOGIE VEGETALE

Kandiroura NOBA

Maître-Assistant Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### 6. BIOLOGIE CELLULAIRE

Serge Niangoran BAKOU

Maître – Assistant EISMV - DAKAR

### 7. EMBRYOLOGIE ET ZOOLOGIE

Karamoko DIARRA

Maître de Conférences Faculté des Sciences et Techniques UCAD

### 8. PHYSIOLOGIE ANIMALE

Moussa ASSANE

Professeur EISMV – DAKAR



## 9. ANATOMIE COMPAREE DES VERTEBRES

Cheikh Tidiane BA

Professeur Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

## 10. BIOLOGIE ANIMALE (Travaux Pratiques)

Serge Niangoran BAKOU

Maître - Assistant EISMV - DAKAR

Oubri Bassa GBATI

Maître – Assistant EISMV – DAKAR

Gualbert Simon NTEME ELLA

Assistant EISMV – DAKAR

## 11. GEOLOGIE

### \* FORMATIONS SEDIMENTAIRES

Raphaël SARR

Maître de Conférences Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

### \* HYDROGEOLOGIE

Abdoulaye FAYE

Maître de Conférences Faculté des Sciences et Techniques  
UCAD

## 12. CPEV

### \* TRAVAUX PRATIQUES

Franckline ENEDE

Docteur Vétérinaire Vacataire

Sékindé Lynette KINDJI

Monitrice

# PERSONNEL ENSEIGNANT DU D.E.A – P.A

Coordination des stages et formation post - universitaires

Responsable du D.E.A.P.A : Professeur Malang SEYDI

## **MODULES :**

### **1. ZOOTECHNIE – ALIMENTATION**

Responsable: Ayao MISSOHOU, Maître de Conférences Agrégé

#### **Intervenants :**

Moussa ASSANE	Professeur EISMV – Dakar
Alpha BA	Docteur vétérinaire (Ferme NIALCOULRAB)
Serge Niangaron BAKOU	Maître – Assistant EISMV - Dakar
Abdoulaye DIENG	Ingénieur : ENSA – THIES
Yalacé Yamba KABORET	Professeur EISMV – Dakar
Ayao MISSOHOU	Maître de Conférences Agrégé EISMV – Dakar
Gana PENE	Docteur Vétérinaire Vacataire
Arsène ROSSILET	Assistant EISMV – Dakar
Germain Jérôme SAWADOGO	Professeur EISMV – Dakar

### **2. SYSTEME DE PRODUCTION - ENVIRONNEMENT**

Responsable : Professeur Yalacé Yamba KABORET

#### **Intervenants :**

Moussa ASSANE	Professeur EISMV – Dakar
Abdoulaye DIENG	Ingénieur Enseignant à ENSA – THIES
Moussa FALL	Docteur Vétérinaire
Lamine GUEYE	Docteur Vétérinaire
Yalacé Yamba KABORET	Professeur EISMV – Dakar
Léonard Elie AKPO	Maître de Conférences Faculté des Sciences et Techniques – UCAD
Ayao MISSOHOU	Maître de Conférences Agrégé EISMV – Dakar

### **3. REPRODUCTION – AMELIORATION GENETIQUE**

Responsable : Professeur Papa El Hassan DIOP

**Intervenants :**

Moussa ASSANE	Professeur EISMV – Dakar
Serge Niangaron BAKOU	Maître – Assistant EISMV - Dakar
Papa El Hassan DIOP	Professeur EISMV - Dakar
Alain Richi KAMGA WALADJO	Assistant EISMV - Dakar
Racine SOW	Chercheur à l’I.S.R.A
Germain Jérôme SAWADOGO	Professeur EISMV – Dakar

**4. ECONOMIE – STATISTIQUES – EPIDEMIOLOGIE**

Responsable : Professeur Cheikh LY

**Intervenants :**

Justin Ayayi AKAKPO	Professeur EISMV – Dakar
Cheikh LY	Professeur EISMV – Dakar
Adrien MANKOR	Docteur Vétérinaire Chercheur

**5. HYGIENE ET INDUSTRIES DES DENREES ALIMENTAIRES D’ORIGINE ANIMALE  
(H.I.D.A.O.A)**

Responsable : Professeur Malang SEYDI

**Intervenants :**

Rianatou BADA ALAMBEDJI	Maître de Conférences Agrégé EISMV – Dakar
Belancille MUSABYEMARIA	Assistante EISMV – Dakar
Serigne Khalifa Babacar SYLLA	Docteur Vétérinaire Attaché de Recherche EISMV – Dakar
Malang SEYDI	Professeur EISMV – Dakar
Issakha YOUM	Maître de Conférences Faculté des Sciences et Techniques – UCAD
Youssouf KONE	Maître de Conférences Université -NOUAKCH (MAURITANIE)
Ousseynou Niang DIALLO Abdoulaye DIAWARA	Ingénieurs à la Direction de l’Elevage du Sénégal

## DEDICACES

Je dédie ce modeste travail ...

A Dieu et à Jésus-Christ mon Seigneur et mon maître

**« Car la grâce de Dieu, source de salut pour tous les hommes a été manifestée. Elle nous enseigne à renoncer à l'impiété et aux convoitises mondaines et à vivre dans le siècle présent selon la sagesse, la justice et la piété » Tite 2 : 11-12.**

A mon très cher père, Atakem Djémambé TANDOH (in memorium †),

A ma tendre et bien aimée mère, Jacqueline MOURDOUMNGAR (in memorium †).

A ma fille bien aimée, Madjibeye Marianne ATAKEM,

A M<sup>lle</sup> Pandjé, pour avoir porté notre fille.

A mon frère aîné, Djamadjibeye Chrysostome ATAKEM et à toute sa famille,

A mon frère cadet, Alladoumbaye Emmanuel ATAKEM,

A ma sœur cadette, Dandé Linda ATAKEM,

Vous êtes tout ce qui me reste.

A mon oncle Guilngar MOURDOUMNGAR et à toute sa famille,

A mon oncle Gustave MOURDOUMNGAR et à son épouse,

A ma tante Martine MOURDOUMNGAR et à toute sa famille,

A mon papa Elie NDJEGUINANBE et à toute sa famille,

A mon oncle Miaro REBNODJI et à toute sa famille, merci pour l'encadrement dans le cadre familial et dans l'amour durant toutes ces années ;

A mon papa Daniel KAGTEB et à toute sa famille, pour votre disponibilité et votre simplicité ;

A mon papa et beau Meugre Zenias DJEKO et à toute sa famille ; ce travail n'aurait pu être ce qu'il est sans votre illustre intervention.

A M<sup>me</sup> Georgette BELLEROSSE, Ambassade de France au Tchad, pour le travail bien fait, ta sympathie et ton soutien moral durant la période de mes recherches au Tchad.

A M SENE Alioune, assistant en travaux pratiques d'anatomie / EISMV, pour ton hospitalité, ton soutien moral de tous les temps et tes précieux conseils de sagesse.

A M. Timothée MIYOUNA, Docteur en géologie, frère bien aimé dans le Seigneur ; les moments d'enseignement avec toi ont toujours été très courts.

A M. Claude Laurel BETENE ADOOKO, mon cher ami et frère en Jésus-Christ et dans notre commune foi ; pour tout l'amour que nous avons en partage.

## **A NOS MAITRES ET JUGES**

### **Au Professeur Moussa Fafa CISSE**

Professeur à la faculté de Médecine, de Pharmacie et d'Odonto-Stomatologie de Dakar

Vous avez accepté avec beaucoup de spontanéité de présider notre jury de thèse. C'est un honneur et nous voulons vous savoir gré de notre profonde gratitude. Hommages respectueux.

### **A notre maître et rapporteur de thèse**

**Monsieur Cheikh LY**, Professeur à l'EISMV de Dakar

Malgré vos multiples occupations, vous avez encadré ce travail de près et avec rigueur. Vos qualités humaines, votre simplicité et votre dynamisme font de vous une référence. Veuillez trouver ici l'expression de notre sincère reconnaissance.

### **A Monsieur Ayayi Justin AKAKPO**

Professeur à l'EISMV de Dakar

Vous avez accepté spontanément de siéger à notre jury de thèse. Votre amour et votre rigueur pour le travail bien fait n'ont pas fini de nous fasciner. Soyez rassurés de notre admiration. Hommages respectueux.

### **A Monsieur Louis-Joseph PANGUI,**

Professeur à l'EISMV de Dakar

Malgré vos innombrables occupations, vous nous faites l'honneur de juger notre travail. Nous nous sommes rendus à l'évidence de vos qualités humaines et vos exigences pour le travail bien fait. Vous resterez inoubliable.

### **A Monsieur Ayao MISSOHOU**

Maître de Conférences Agrégé à l'EISMV de Dakar

Vous nous faites un honneur véritable en acceptant de juger ce modeste travail. Votre sociabilité et votre disponibilité nous ont toujours marquées. Recevez l'expression de notre profonde reconnaissance.

### **A Monsieur Mian Oudanang KOUSSOU**

Chercheur au LRVZ à N'djaména

Vous avez encadré ce travail avec beaucoup d'attention. Votre rigueur scientifique et votre simplicité n'ont pas fini de nous impressionner. Trouvez ici l'expression de notre profonde reconnaissance.

## REMERCIEMENTS

- ✚ Aux gouvernements tchadien et français pour m'avoir accordé l'opportunité de poursuivre mes études en Sciences et Médecine Vétérinaires au Sénégal ;
- ✚ A monsieur le Directeur de l'EISMV, le Professeur L. J. PANGUI, pour ta sympathie et pour avoir permis de présenter ce travail ;
- ✚ A tous les enseignants de l'EISMV de Dakar pour la formation de qualité qu'ils ont su nous donner ; en particulier au Professeur Moussa ASSANE pour tes multiples appuis dans le dénouement des problèmes difficiles ;
- ✚ A M. Lucien MBEURNODJI, DMV, coordonnateur du Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral, pour avoir offert le cadre sans lequel ce travail ne pouvait se faire ;
- ✚ A M. Cheikh LY, Professeur à l'EISMV, pour les cadres pédagogique mais aussi social, témoin de votre humilité et les largesses, que vous avez bien voulu m'offrir ;
- ✚ A M. Mian O. KOUSSOU, chercheur au LRVZ, pour avoir accepté d'encadrer ce travail avec soin ;
- ✚ A M. LAFIA Kora Brice, DMV, vacataire au SERG/EISMV pour ta disponibilité, ta sympathie et la complicité ;
- ✚ A M. François MAIDEDJI, consultant informatique FAO/Tchad, pour tout ce que tu m'as aidé et soutenu, mais aussi pour tout ce que tu représentes pour moi ;
- ✚ A tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à l'aboutissement de ce travail ;
- ✚ A M. Moussa MBAYE, du SIM céréalier/Sénégal
- ✚ A M. Ibra TOURE, chercheur à l'ISRA
- ✚ A M. Guillaume DUTEURTRE, chercheur à l'ISRA
- ✚ A tous les Services de l'Etat tchadien et aux ONG qui ont fait l'objet des enquêtes ;
- ✚ A tous les éleveurs, commerçants et intermédiaires qui ont fait l'objet des enquêtes ;
- ✚ A toutes les personnes-ressources rencontrées dans le cadre de cette étude ;
- ✚ A tous les contrôleurs de l'ASECNA/Tchad pour leur sympathie et leur hospitalité ;
- ✚ A M. Béamadjibey BEYOM, pour ton soutien et ton affection ;
- ✚ A tous les membres de mon groupe de scrabble à N'djaména ;
- ✚ A Patrick Joly NGONO EMA, DMV, pour ton hospitalité et ton soutien dans le travail ;
- ✚ A tous les frères et sœurs de l'Eglise Evangélique de Dakar, en particulier, à Nadia NANADOUM T., à Mémadji DINGAMNODJI, à Calixte AFORA, à Diane MAVIOGA N., à Kodjovi, à Herman MPOUSSA, à Yannick MPOUSSA, pour avoir sacrifié de votre temps pour aider dans ce travail ;
- ✚ A Patrick NJONG, on se ressemble sur bien de points, comment t'oublier ?

- ✚ A M. Mènonsou J. C. THOTO, DMV, pour ton expérience et ta disponibilité à donner de bonnes orientations pour la finition de ce travail ;
- ✚ A M. ADJOU M. P. Franck, DMV, pour ton amitié,
- ✚ A M. Justin KOUAMO, DMV, pour ta simplicité et ton enthousiasme,
- ✚ A Mme Mariam DIOUF, documentaliste/EISMV ;
- ✚ Au couple Riana N. & Olivia L.R., pour toutes ces années passées ensemble. Vous resterez gravés dans ma mémoire ;
- ✚ A Mlle Assial ALLADOUMNGUE, pour ta simplicité et ta sympathie ;
- ✚ A Souleyman MAHONTE, pour toute ton attention et tout ce que désormais tu représentes pour moi. Tu resteras un ami inoubliable ;
- ✚ A Emile SEGBEGNON, DMV, mon sympathique *collaborateur* avec lequel j'ai passé des moments inoubliables dans les travaux de groupe, notamment en économie rurale;
- ✚ A la communauté tchadienne de l'EISMV pour sa fraternité ;
- ✚ A toute la communauté tchadienne de Dakar pour son soutien moral et humain ;
- ✚ A tout le Sénégal, pour l'accueil et le cadre d'études ;

**L'ETERNEL NE SOMMEILLE NI NE DORT.**

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



## Sommaire

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>1</b>
<b>PREMIERE PARTIE. IMPORTANCE DE L'INFORMATION DANS LE DEVELOPPEMENT DE L'ELEVAGE ET LES ECHANGES DE BETAIL</b> .....	<b>3</b>
<b>CHAPITRE 1. L'ELEVAGE AU TCHAD</b> .....	<b>4</b>
I.1. Bases de l'élevage.....	4
I.1.1. Caractéristiques générales.....	4
I.1.1.1. Situation géographique .....	4
I.1.1.2. Les principales zones climato-écologiques.....	5
I.1.1.3. Administration et population .....	5
I.1.2. Les ressources zoogénétiques bovines.....	6
I.1.2.1. Les zébus.....	6
I.1.2.1.1. Le zébu Arabe .....	6
I.1.2.1.2. Le zébu M'Bororo.....	6
I.1.2.1.3. Le zébu Foulbé.....	6
I.1.2.2. Les taurins .....	7
I.1.2.2.1. Le bœuf Kouri.....	7
I.1.2.2.2. Le bovin Toupouri .....	7
I.1.3. Race d'introduction récente .....	7
I.2. Systèmes de production .....	8
I.2.1. Les systèmes de production en vigueur au Tchad .....	8
I.2.1.1. L'élevage transhumant.....	8
I.2.1.2. L'élevage sédentaire .....	9
I.2.2. Les productions animales au Tchad.....	9
I.2.2.1. Principales productions primaires.....	9
I.2.2.2. Contraintes et potentialités du secteur agricole .....	9
I.2.2.2.1. Contraintes .....	9
I.2.2.2.2. Potentialités.....	9
I.2.3. La situation zoonitaire .....	10
I.3. Développement de l'élevage.....	11
I.3.1. Programmes de développement.....	11
I.3.1.1. Les organisations et projets de développement de l'élevage.....	11
I.3.1.2. Les institutions sous-régionales de coopération et ONG.....	11
I.3.1.3. Les institutions de recherche et de formation .....	12
I.3.2. Politiques et stratégies de développement .....	12
I.3.2.1. Politiques du secteur de l'élevage .....	12
I.3.2.2. Autres axes de développement.....	13
I.3.3. Impact économique de l'élevage et développement .....	14
I.3.3.1. Etat de la sécurité alimentaire .....	14
I.3.3.2. Développement humain et pauvreté.....	14
I.3.3.3. Elevage, économie et développement.....	14
<b>CHAPITRE 2. LA COMMERCIALISATION DU BETAIL</b> .....	<b>16</b>
II.1. Typologie des marchés à bétail .....	16
II.1.1. Les marchés de collecte.....	16
II.1.2. Les marchés de rassemblement .....	16
II.1.3. Les marchés « relais » .....	16
II.1.4. Les marchés de consommation.....	18
II.2. Les échanges de bétail .....	18
II.2.1. Les circuits de commercialisation .....	18
II.2.1.1. L'axe Nord-Sud .....	19
II.2.1.2. L'axe Est-Ouest .....	19

II.2.2. Les acteurs du marché .....	22
II.2.2.1. Les garants .....	22
II.2.2.2. Les intermédiaires.....	22
II.2.2.3. Les commerçants .....	22
II.2.3. Le fonctionnement des réseaux d'acteurs.....	22
II.2.3.1. La structuration.....	23
II.2.3.2. Facteurs influençant le fonctionnement en réseau.....	23
II.2.4. La réglementation du commerce du bétail .....	24
II.2.4.1. Une réglementation communautaire.....	24
II.2.4.1.1 Les mesures fiscal-douanières .....	24
II.2.4.1.2. Les autres mesures.....	24
II.2.4.2. Dérives dans l'application des textes.....	25
II.2.4.3. La prédation publique ou privée.....	25
II.2.4.3.1. Les services de l'Etat.....	26
II.2.4.3.2. Les privés.....	26
II.3. Infrastructures de commercialisation du bétail.....	26
II.3.1. Précarité des équipements et insécurité des marchés à bétail.....	26
II.3.2. Moyens de transport .....	27
<b>CHAPITRE 3. INFORMATION ET ELEVAGE .....</b>	<b>28</b>
III.1. Les systèmes d'information sur les marchés agricoles .....	28
III.1.1. Systèmes d'information informels .....	28
III.1.1.1. Définition des systèmes d'information informels .....	28
III.1.1.2. Quelques informations du marché céréalier.....	28
III.1.2. Systèmes d'information formels .....	29
III.1.2.1. Historique des SIM.....	29
III.1.2.2. Contexte d'apparition.....	29
III.1.2.3. Définition des systèmes d'information formels .....	30
III.1.2.4. Les fondements théoriques des SIM .....	30
III.1.2.4.1. Le signal des prix .....	30
III.1.2.4.2. Le modèle « Structure-Conduite-Performance » .....	30
III.1.2.4.3. Arbitrage et intégration des marchés.....	31
III.1.2.4.4. La réduction des coûts de transaction .....	32
III.1.2.5. Effets attendus des SIM.....	32
III.2. Quelques systèmes d'information dans le monde .....	33
III.2.1. Le SIM indonésien .....	33
III.2.2. Le SIM zambien.....	34
III.2.3. Le SIM privé d'Afrique du Sud .....	35
III.3. Les Systèmes d'information au Tchad.....	36
III.3.1. Le SIM bétail.....	36
III.3.1.1. Description du dispositif .....	36
III.3.1.2. Problèmes rencontrés .....	37
III.3.2. Les autres systèmes d'information.....	37
III.3.2.1. Système d'Alerte Rapide (SAP).....	38
III.3.2.2. Le SIM céréalier.....	38
III.3.2.3. La Direction de la Promotion des Productions Agricoles et de la Sécurité Alimentaire.....	38
III.3.2.4. Service de la Statistique et des Prix .....	38
III.3.2.5. Programme d'appui aux organisations paysannes du Chari-Baguirmi .....	38
III.3.2.6. Chambre de Commerce.....	39
III.3.2.7. Projection topographique estimative de la vulnérabilité.....	39
III.3.2.8. Système d'alerte rapide de la famine .....	39
III.3.3. Besoins en information.....	39

III.3.4. Critiques et obstacles aux SIM.....	40
<b>DEUXIEME PARTIE ETUDE DE LA MISE EN PLACE D'UN SYSTEME D'INFORMATION SUR LES MARCHES A BETAIL AU TCHAD.....</b>	<b>41</b>
<b>CHAPITRE 1. OUTILS ET METHODE .....</b>	<b>42</b>
I.1. Outils.....	42
I.1.1. Choix d'une filière comme modèle d'étude.....	42
I.1.2. Supports de collecte des données.....	42
I.2. Methode de recherche .....	42
I.2.1. L'enquête exploratoire et la collecte de l'information de base.....	43
I.2.1.1. L'enquête exploratoire .....	43
I.2.1.1.1. Les utilisateurs de l'information .....	43
I.2.1.1.2. Les cibles de l'enquête.....	43
I.2.1.2. La collecte de l'information de base.....	44
I.2.2. Collecte des données et déroulement des enquêtes.....	44
I.2.2.1. Les acteurs-cibles de la filière marchés à bétail.....	44
I.2.2.1.1. Contact avec les marchés à bétail .....	44
I.2.2.1.2. Test du guide d'enquête .....	44
I.2.2.1.3. Collecte des données proprement dite .....	44
I.2.2.2. Limites de l' étude .....	49
I.2.3. Analyse des données .....	49
<b>CHAPITRE II. PRESENTATION DES RESULTATS.....</b>	<b>50</b>
II.1. Résultats de l'enquête auprès des éleveurs.....	50
II.1.1. Analyse globale des données collectées sur le terrain.....	50
II.1.1.1. Enquête rétrospective sur le SIM bétail passé .....	50
II.1.1.1.1. Localisation des éleveurs.....	50
II.1.1.1.2. Connaissance et utilisation du SIM bétail passé.....	50
II.1.1.1.3. Utilités du SIM bétail passé.....	51
II.1.1.1.4. Suggestions d'innovations.....	51
II.1.1.2. Enquête prospective pour un SIM bétail .....	51
II.1.1.2.1. Langue commerciale et raisons de vente des animaux.....	51
II.1.1.2.2. Critères de choix des marchés .....	52
II.1.1.2.3. La circulation de l'information en milieu rural .....	52
II.1.1.2.4. Enjeux de l'information et commercialisation .....	52
II.1.1.2.5. Enjeux de la mise en place d'un SIM bétail au Tchad .....	55
II.1.1.2.5.1. Besoins et utilité d'un SIM bétail.....	55
II.1.1.2.5.2. Refus d'un SIM bétail.....	55
II.1.2. Analyse partielle des données.....	55
II.1.2.1. Le choix des marchés .....	55
II.1.2.2. Poids des intermédiaires dans les échanges de bétail.....	56
II.1.2.3. Refus d'un SIM bétail.....	56
II.2. Résultats de l'enquête auprès des commerçants.....	57
II.2.1. Enquête rétrospective sur le SIM bétail passé.....	58
II.2.1.1. Localisation des commerçants.....	58
II.2.1.2. Connaissance et utilisation du SIM bétail passé.....	58
II.2.2. Enquête prospective pour un SIM bétail .....	58
II.2.2.1. Langue commerciale.....	58
II.2.2.2. Le choix des marchés .....	59
II.2.2.3. La circulation de l'information en milieu rural .....	59
II.2.2.4. Enjeux de l'information et commercialisation .....	59
II.2.2.4.1. Niveau d'information des acteurs.....	59
II.2.2.4.2. Aptitude à la revente des animaux.....	59
II.2.2.4.3. Appréciation de l'action des intermédiaires .....	60

II.2.2.5. L'information le jour du marché .....	60
II.2.2.6. La fixation des prix.....	61
II.2.2.7. La reprise des activités du SIM bétail .....	61
II.3. Résultats de l'enquête auprès des intermédiaires .....	62
II.3.1. Localisation des intermédiaires .....	62
II.3.2. Fonctionnement en réseau .....	62
II.3.3. Prestations des intermédiaires .....	62
II.3.4. Appréciation du travail d'intermédiation .....	63
II.3.5. Les acteurs du marché et l'information .....	63
II.3.6. La reprise des activités du SIM bétail .....	63
II.4. Enquête auprès des services et institutions de développement.....	64
II.4.1. Développement des SIM .....	64
II.4.2. Moyens de pérennisation .....	65
<b>CHAPITRE 3. DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS.....</b>	<b>66</b>
III.1. Discussions.....	66
III.1.1. Le SIM bétail et les acteurs du marché .....	66
III.1.2. Développement et pérennisation d'un SIM bétail.....	68
III.1.2.1. Le développement du SIM .....	68
III.1.2.2. La pérennisation du SIM .....	68
III.2. Recommandations .....	69
III.2.1. A l'Etat .....	69
III.2.2. Au PASEP .....	70
III.2.2.1. La reprise des activités du SIM bétail .....	70
III.2.2.2. Développement et pérennisation du SIM .....	70
III.2.3. Aux partenaires de développement .....	71
III.2.4. Aux acteurs du marché et leurs organisations.....	72
III.2.5. La presse .....	72
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>73</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>76</b>

## Sigles et abréviations

ACRA	Association de Coopération Rurale en Afrique
APD	Aide Publique au Développement
BEAC	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
CEBEVIRHA	Commission Economique du Bétail, de la Viande et des Ressources Halieutiques
CEMAC	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CILSS	Comité Inter-états de lutte Contre la Sécheresse au Sahel
DERA	Direction de l'Elevage et des Ressources Animales
DIAPER	Diagnostic Permanent
DPPASA	Direction de la Promotion des Productions Agricoles et de la Sécurité Alimentaire
EISMV	Ecole Inter-états des Sciences et Médecine Vétérinaires
DSEED	Direction de la Statistique, des Etudes Economiques et Démographiques
ENATE	Ecole Nationale des Agents Techniques d'Elevage
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation
FCFA	Franc de la Communauté Financière d'Afrique de l'Ouest
FEWS	Système d'Alerte Rapide sur la Famine
GTZ	Agence Allemande de Coopération
IDE	Investissements Directs Etrangers
IPH	Indice de Pauvreté Humaine
ISRA	Institut Sénégalais de Recherches Agricoles
ISV	Inspection Sanitaire et Vétérinaire
LRVZ	Laboratoire des Recherches Vétérinaires et Zootechniques
OIE	Office International des Epizooties
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PACE	Programme Panafricain de Contrôle des Epizooties
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PASEP	Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral
PIB	Produit Intérieur Brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PPA	Parité de Pouvoir d'Achat
PRASAC	Pôle Régional de Recherches Appliquées aux Savanes d'Afrique Centrale
PSSA	Programme Spécial pour la Sécurité Alimentaire
PSSP	Projet de Sécurisation des Systèmes Pastoraux
RCA	République Centrafricaine
REPIMAT	Réseau d'Epidémiosurveillance des Maladies Animales au Tchad
SAP	Système d'Alerte Précoce
SERG	Service d'Economie Rurale et Gestion
SCP	Structure-Conduite-Performance
SIM	Système d'Information sur les Marchés
SIMIPREL	Système d'Information sur les Marchés, les Intrants et les Produits d'Elevage
SISAAR	Système d'Information sur la Sécurité Alimentaire et l'Alerte Rapide
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
TEC	Tarif Extérieur Commun
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
USD	Dollar des Etats-Unis
USAID	Aide Internationale des Etats-Unis pour le Développement
VAM	Projection Topographique Estimative de la Vulnérabilité
ZAMIS	Système d'Information sur le marché Zambien

## Liste des tableaux

<b>Tableau I.</b>	Tarifs applicables à l'importation du bétail, des viandes et des abats
<b>Tableau II.</b>	Effets attendus de l'amélioration des décisions individuelles
<b>Tableau III.</b>	Effets attendus du rééquilibrage des rapports de force entre les acteurs
<b>Tableau IV.</b>	Effets attendus de l'amélioration des politiques publiques
<b>Tableau V.</b>	Localisation des éleveurs
<b>Tableau VI.</b>	Connaissance du SIM bétail
<b>Tableau VII.</b>	Utilisation du SIM bétail
<b>Tableau VIII.</b>	Connaissance et utilisation du SIM bétail passé
<b>Tableau IX.</b>	Les éleveurs et l'information
<b>Tableau X.</b>	Aptitude à la vente sans les intermédiaires
<b>Tableau XI.</b>	Appréciation de l'action des intermédiaires
<b>Tableau XII.</b>	L'information le jour du marché
<b>Tableau XIII.</b>	Fixation du prix en fonction des cours du marché
<b>Tableau XIV.</b>	Fixation du prix en fonction des besoins
<b>Tableau XV.</b>	Besoin d'un SIM
<b>Tableau XVI.</b>	Localisation et choix des marchés en fonction de la proximité
<b>Tableau XVII.</b>	Localisation et intermédiaires s'imposent
<b>Tableau XVIII.</b>	Localisation et méfait du SIM
<b>Tableau XIX.</b>	Localisation des commerçants
<b>Tableau XX.</b>	Connaissance du SIM bétail par les commerçants
<b>Tableau XXI.</b>	Connaissance et utilisation du SIM bétail passé par les commerçants
<b>Tableau XXII.</b>	Les commerçants et l'information
<b>Tableau XXIII.</b>	Aptitude à l'achat de bétail
<b>Tableau XXIV.</b>	Aptitude à la revente des animaux
<b>Tableau XXV.</b>	Nécessité des intermédiaires pour la revente
<b>Tableau XXVI.</b>	Appréciation de l'action des intermédiaires par les commerçants
<b>Tableau XXVII.</b>	Répartition des commerçants qui s'informent sur le marché
<b>Tableau XXVIII.</b>	La fixation des prix par les commerçants
<b>Tableau XXIX.</b>	Besoin d'un SIM pour les commerçants
<b>Tableau XXX.</b>	Localisation des Intermédiaires
<b>Tableau XXXI.</b>	Fonctionnement en réseau
<b>Tableau XXXII.</b>	Appréciation du travail d'intermédiation
<b>Tableau XXXIII.</b>	Rentabilité du travail d'intermédiation
<b>Tableau XXXIV.</b>	Besoin d'un SIM bétail pour les intermédiaires

## Liste des figures

- Figure 1.** Le Tchad : situation géographique
- Figure 2.** Principaux marchés à bétail de la zone CEMAC
- Figure 3.** Schéma de la filière « bovins sur pieds » au Tchad
- Figure 4.** Principaux circuits de commercialisation du bétail de la CEMAC
- Figure 5.** Les principaux circuits d'exportation du bétail vers le Nigeria
- Figure 6.** Schéma d'approvisionnement des marchés à bétail

## Liste des photos

- Photo 1.** Marché à bétail de N'djaména.
- Photo 2.** Entretien avec un éleveur par l'intermédiaire d'un traducteur à Dourbali
- Photo 3.** Le marché à bétail de Dourbali
- Photo 4.** Entretien individuel au domicile d'une femme éleveur à Linia

## INTRODUCTION

Le Tchad est un pays de tradition agropastorale. La zone sahélienne du territoire et une partie importante de la zone saharienne permettent une pratique importante de l'élevage. L'élevage occupe 40% de la population totale dont 80% est rurale. Le cheptel bovin est estimé à près de 17 millions de têtes en 2003 (MINISTERE DE L'ELEVAGE, 2005) et l'exportation des bovins constitue la deuxième source de revenu en devises après le pétrole. Selon la même source, l'exportation de bovins, à elle seule, aurait représenté 134,7 milliards de francs CFA en 2003, avoisinant les recettes du pétrole à hauteur de 135,7 milliards de francs CFA.

Ainsi, l'élevage est l'un des sous-secteurs dont la contribution à l'économie joue un rôle important dans la réduction de la pauvreté et l'amélioration de la sécurité alimentaire (MINISTERE DE L'ELEVAGE, 2005). Mais la commercialisation du bétail n'est pas pour autant bien organisée. Selon TRUEBA (2000), le transit des bovins du Tchad vers le Nigéria se fait à travers des réseaux transfrontaliers extrêmement structurés et dynamiques mais toujours très occultes. Or, l'opacité des réseaux marchands est un frein à l'amélioration des conditions de commercialisation du bétail et de la viande (CEBEVIRHA, 2003). Par ailleurs, l'information n'est pas à la portée de tous sur les marchés. Une très petite partie des acteurs ont des sources d'informations importantes et seuls les agents les plus puissants sont en situation d'avoir l'information (TRUEBA, 2000).

Pourtant, un système d'information sur les marchés (SIM) à bétail a vu le jour au Tchad en 1986 (OBADA, 2000) pour contribuer à la régulation du marché et à l'amélioration de la gestion des politiques de sécurité alimentaire, mais ses activités ont pris fin au cours de l'année 2000. En effet, le SIM n'a pas continué à fonctionner à cause de l'arrêt de la prise en charge financière par le projet «diagnostic permanent» (DIAPER) puis par le Fonds Européen de Développement (FED). Le Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral (PASEP) a été négocié pour cinq ans, à compter de janvier 2003, avec comme objectif global l'amélioration des productions animales en vue d'accroître les revenus des producteurs et opérateurs du sous-secteur concerné. Parmi les démarches retenues pour atteindre ses objectifs, le PASEP a choisi de reprendre les activités du SIM bétail.

A ce titre, ce travail vise à mener une étude sur la mise en place d'un système d'information sur les marchés à bétail au Tchad dans le but de : répondre à la question de la reprise des activités du



SIM bétail, dire pourquoi et enfin, faire ressortir les dispositions à prendre pour sa mise en place si les résultats confirment cette modalité.

Le travail est conduit en deux parties. La première est réservée à une synthèse bibliographique portant sur l'élevage au Tchad, la commercialisation du bétail et les systèmes d'information tandis que la deuxième partie est consacrée aux enquêtes auprès de quelques acteurs des marchés à bétail et structures privées, mais aussi de l'Etat concernés par les échanges de bétail et les systèmes d'information.

## **PREMIERE PARTIE**

### **IMPORTANCE DE L'INFORMATION DANS LE DEVELOPPEMENT**

### **DE L'ELEVAGE ET LES ECHANGES DE BETAIL**

## CHAPITRE 1. L'ELEVAGE AU TCHAD

### I.1. Bases de l'élevage

#### I.1.1. Caractéristiques générales

##### I.1.1.1. Situation géographique

Le Tchad est un pays de transition entre les zones saharienne et soudanienne. D'une superficie de 1 284 000 km<sup>2</sup>, il s'étend entre les 8<sup>ème</sup> et 23<sup>ème</sup> degrés de latitude Nord et du 14<sup>ème</sup> au 24<sup>ème</sup> degrés de longitude Est. Il est situé au cœur de l'Afrique et est entouré par le Cameroun, le Nigeria et le Niger à l'Ouest, la République Centrafricaine (RCA) au Sud, le Soudan à l'Est et la Libye au Nord. Il est le cinquième état le plus vaste d'Afrique et le 20<sup>e</sup> du monde (Figure 1).



Source : Ministère de l'Elevage, 2005

Figure 1. Le Tchad : situation géographique

Totalement enclavée, sa capitale N'djaména est située à environ 1 700 km du port le plus proche, à Douala au Cameroun. Les distances maximales du territoire sont de 1 800 km dans l'axe Nord-Sud et de 1 000 km dans l'axe Est-Ouest.

### **I.1.1.2. Les principales zones climato-écologiques**

Le pays présente un climat continental chaud et sec qui impose une mauvaise répartition des pluies dans le temps et dans l'espace et détermine trois grandes zones climato-écologiques (LRVZ, 2005):

- la zone saharienne ou désertique, située au Nord, occupe la moitié du territoire, avec environ 780 000 km<sup>2</sup> ; elle est marquée par une pluviométrie très basse, souvent inférieure à 200 mm avec une végétation de type steppique ou pseudo-steppique, alternant avec de vastes étendues de terres nues, parsemées d'oasis ;
- la zone sahélienne s'étend sur environ 374 000 km<sup>2</sup> et est située dans la zone saharienne et soudanienne au Sud. Les pluies sont régulièrement plus abondantes que dans la partie Nord du pays avec 200 à 600 mm par an et dure deux à trois mois ; la formation végétale est celle de la savane herbacée ou arbustive à base d'herbacées annuelles et de ligneux épineux ;
- la zone soudanienne au Sud, qui va de l'isohyète 700 mm à plus de 1 200 mm, couvre une superficie de 130 000 km<sup>2</sup>. Elle est caractérisée par une savane herbacée ou arborée, au climat typiquement tropical.

Le climat au Tchad est rythmé par l'alternance d'une saison des pluies et d'une saison sèche.

### **I.1.1.3. Administration et population**

Mis à part les trois zones climatiques, le Tchad est subdivisé administrativement en 17 régions, 44 départements, 188 sous-préfectures. La tendance actuelle de l'administration est à la forte décentralisation du pays. Selon le recensement général de la population et de l'habitat de 1993, le Tchad comptait une population d'environ 6,3 millions d'habitants. Avec un taux de croissance annuelle de 2,5%. Cette population est passée en 2003 à 8,598 millions d'habitants avec un taux de croissance annuelle de 3,0% (FAO, 2005). On constate une croissance rapide de la population urbaine par rapport à la population rurale ; cela s'explique surtout par la croissance naturelle mais aussi par l'exode rural provoqué par la famine.

## **I.1.2. Les ressources zoogénétiques bovines**

### **I.1.2.1. Les zébus**

Les zébus sont des races de grande taille qui vivent dans les zones sèches sahéliennes et soudaniennes. Ils supportent bien la sécheresse et les températures élevées mais tolèrent mal l'humidité. Ils sont représentés par le zébu Arabe, le zébu M'bororo et le zébu Foulbé.

#### **I.1.2.1.1. Le zébu Arabe**

En dehors des régions totalement désertiques, le zébu Arabe se rencontre dans tout le reste du Tchad. Sa répartition est maximale dans le centre du pays. Cette aire de peuplement a tendance à s'étendre de plus en plus vers le Sud à cause de l'irrégularité des pluies de ces dernières décennies. La race est peu sélectionnée, cependant, on observe un certain degré de standardisation de la robe suivant les régions et les ethnies.

Le Kilara est signalé comme une variété colorée du zébu arabe. A cela, il faut ajouter la variété appelée Tchad Wadar caractérisée par une petite taille et des cornes très fines. La hauteur au garrot dans les deux sexes va de 118,69 cm chez la femelle à 129,1 cm chez le mâle. Le poids vif pour la femelle adulte varie de 215 à 300 kg et celui du mâle de 350 à 400 kg (ZEUH, 2000).

#### **I.1.2.1.2. Le zébu M'Bororo**

Le zébu M'Bororo se rencontre surtout dans les régions du centre-Ouest et du Sud-Ouest du Tchad. C'est un animal de grand format, à membres longs. La taille moyenne du mâle est de 147 ± 37 cm et son poids varie de 350 à 450 kg. La couleur de la robe varie du brun rouge au feu, couramment caractérisé de brun acajou. La race est traditionnellement la mieux sélectionnée des bovins du Tchad.

Le rendement d'abattage est faible (40 à 42%) et sa peau, par contre, donnerait des cuirs de bonne qualité. Les zébus M'Bororo sont des animaux rustiques et s'adaptent aux conditions climatiques diverses (LRVZ, 1996).

#### **I.1.2.1.3. Le zébu Foulbé**

Il est localisé à l'Ouest du fleuve Logone, dans la région du Mayo-kébbi où il a été introduit vers 1915 par les Peuhls immigrés du Cameroun. Il est aujourd'hui élevé par les Peuhls sédentaires ou semi-nomades du Tchad. La couleur blanche de la robe est une caractéristique du zébu Foulbé. La hauteur au garrot varie de 125,4 cm chez la femelle à 137,25 cm chez le mâle adulte (LRVZ, 2003).

### **I.1.2.2. Les taurins**

Les taurins sont des animaux de petite taille vivant dans les zones plus humides. Ils supportent mal la sécheresse mais tolèrent les températures élevées et sont remarquablement trypanotolérants dans les conditions normales de leur existence. Ils sont représentés par le Kouri et le Toupouri mais le Kouri n'est pas trypanotolérant.

#### **I.1.2.2.1. Le bœuf Kouri**

Le bœuf Kouri appartient au groupe de bétail sans bosse et à longues cornes. Son habitat naturel se trouve dans les îles et le littoral du Lac Tchad, situé aux confins de quatre états qui sont le Cameroun, le Niger, le Nigéria et le Tchad.

Le bœuf Kouri apparaît massif avec une ossature développée. Le cornage disproportionné est typique à la race. En effet, les cornes volumineuses sont de couleur claire à extrémités noires. Les cornages en bouée sont les plus spectaculaires. L'absence de bosse renforce encore l'aspect compact de cet animal. Il mesure 140 à 150 cm au garrot. La robe est claire, uniformément blanche ou isabelle et les muqueuses sont foncées. Son poids moyen est de 550 kg et les animaux à l'embouche peuvent atteindre 600 à 700 kg (LRVZ, 1996).

#### **I.1.2.2.2. Le bovin Toupouri**

La race est la plus petite de toutes les races bovines du Tchad. Sa taille varie de 101 à 127 cm au garrot. La principale qualité de la race serait la résistance à la trypanosomose (RECEVEUR, 1943 cité par LRVZ, 2003) mais d'autres auteurs (ANON, 1950 cité par LRVZ, 2003) la considèrent comme une variété du zébu Arabe adaptée à la zone marécageuse du Mayo-Kébbi. Son poids varie de 100 à 150 kg

### **I.1.3. Race d'introduction récente**

La seule race animale dont on peut parler est le zébu Bokolodji élevé par les Peuhls haoussa. La race est introduite au Tchad depuis environ une quinzaine d'années selon les dires des éleveurs.

En effet, les éleveurs de la race, venus du Nigéria, se sont sédentarisés au Mayo-kebbi Ouest, au Logone oriental et occidental où ils cohabitent avec les Foulbés du même groupe ethnique. L'effectif de la race est si important en certains endroits qu'il peut rivaliser par son importance numérique avec la race Foulbé de ces régions (LRVZ, 2003).

Les zébus Bokolodji sont des animaux de grande taille dont les maxima peuvent atteindre 147 cm. La robe blanche est une caractéristique de ce zébu avec les extrémités et muqueuses noires. La présence de fanon très développé et pendant est aussi l'une des caractéristiques particulières de cette race. En effet, la peau étant un outil de thermorégulation dans les zones humides, la race est peut-être la mieux adaptée à développer dans la zone soudanienne du Tchad (LRVZ, 2003).

## **I.2. Systèmes de production**

Un système d'élevage est un ensemble de techniques et de pratiques mises en œuvre par une communauté pour exploiter dans un espace donné, des ressources végétales par des animaux en tenant compte de ses objectifs et de ses contraintes (LHOSTE, 1993).

### **I.2.1. Les systèmes de production en vigueur au Tchad**

Les systèmes de production en vigueur au Tchad peuvent être succinctement classés en deux grandes catégories : l'élevage transhumant et l'élevage sédentaire.

#### **I.2.1.1. L'élevage transhumant**

L'élevage transhumant concerne au moins 75% du cheptel national et assure près de 50% des recettes d'exportation du pays. Il existe trois grands axes de transhumance au Tchad (LRVZ, 2003):

- l'axe Est avec pour point d'attache dans la région de Biltine et son point extrême à Goz-Beida dans le Ouaddai ;
- l'axe central allant de la région de Batha traverse l'Aboudeia et aboutit dans le Salamat et le Moyen-Chari ;
- l'axe Ouest prenant sa source dans le Batha et finissant dans les régions de N'djaména en traversant la zone de Bokoro.

A ces principaux axes, il faut signaler l'axe du Centre-Ouest allant du Kanem pour finir au Lac Tchad.

### **I.2.1.2. L'élevage sédentaire**

L'élevage sédentaire touche surtout les zones urbaines et périurbaines des grandes villes sahéliennes et soudaniennes du Tchad mais également les zones agricoles du Sud du pays. Les bovins et les petits ruminants sont les espèces concernées.

Le système d'élevage sédentaire valorise les résidus des récoltes et les sous-produits agro-industriels et surtout la paille des zones rizicoles et le tourteau de coton (LRVZ, 2003). On peut associer, dans une moindre mesure à ce système, l'élevage des porcs qui prend un essor particulier le long de la frontière Tchad-Cameroun ou une véritable filière se développe vers le Nord (MOPATE *et al*, 2002).

## **I.2.2. Les productions animales au Tchad**

### **I.2.2.1. Principales productions**

Selon la FAO (2005), les productions animales au Tchad sont estimées, en 2004 à 92 160 tonnes de viande bovine et 172 800 tonnes de lait de vache tandis que les importations de lait entier sec se sont élevées à 600 tonnes. Par ailleurs, les exportations étaient estimées à 1 million de têtes de bovins sur pied. Ces données montrent l'importance de l'élevage dans la couverture des besoins nutritionnels mais aussi l'intérêt de porter une attention particulière à la commercialisation du bétail comme source de revenu des producteurs qui sont, pour la plupart, localisés en zone rurale.

### **I.2.2.2. Contraintes et potentialités des structures agricoles**

#### **I.2.2.2.1. Contraintes**

Le diagnostic détaillé du secteur rural effectué en 1998 a montré que non seulement les services de base sont faibles et insuffisants mais l'efficacité des interventions publiques est en diminution, ceci dans le cadre du recentrage des fonctions de l'Etat. Cet état de faits montre combien le développement rural doit d'avantage être la préoccupation active des populations concernées.

Pourtant, le même diagnostic révèle une faible structuration et responsabilisation des populations rurales pour la prise en charge de leur développement. De plus, les filières sont insuffisamment structurées et moins compétitives (PASEP, 2002). Dans ces conditions, les acteurs ne peuvent ni s'épanouir, ni optimiser leurs marges dans leurs activités commerciales. Par ailleurs, le diagnostic dudit secteur a fait ressortir le manque d'harmonisation des approches et coordinations des différents intervenants, d'où la nécessité de revoir les modes d'intervention dans le secteur rural.



#### **I.2.2.2. Potentialités**

Malgré ces contraintes, les potentialités de développement existent. En effet, le secteur agricole (PASEP, 2002) englobe les domaines les plus variés de l'élevage (les différentes espèces animales notamment l'espèce bovine pour la commercialisation du bétail sur pied, les produits et sous-produits issus de l'élevage, etc.) et de l'agriculture (le coton, la gomme arabique, la spiruline, etc.) mais pour la plupart de ces domaines, il reste encore des efforts à faire pour contrôler les ressources et aider les différents acteurs à s'orienter vers le développement de leurs activités. En outre, selon EVAÏN (2003), avec 20 millions d'hectares de terres arables dont seulement 10% sont cultivées et 5,6 millions d'hectares de terres irriguées, le Tchad recèle le plus important potentiel agricole de la sous-région sahélienne. C'est pourquoi des efforts doivent être consentis pour amorcer un développement conséquent et ainsi, essayer de relever les principaux défis relatifs à la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté.

Les ressources zoogénétiques existent et les potentialités pour le développement du secteur agricole sont désormais indéniables mais les pathologies animales ne sont pas inexistantes. Heureusement que des mesures conséquentes ont été prises pour limiter les désastres.

#### **I.2.3. La situation zoonitaire**

Du fait de son éloignement des services vétérinaires, l'environnement pastoral est victime de toutes sortes de maladies animales. La péripneumonie contagieuse bovine fait l'objet d'une vaccination obligatoire et systématique subventionnée par l'Etat. Quant à la peste bovine, la vaccination ne se fait plus depuis 1999 et le Tchad a été déclaré indemne de toute infection bovine par la résolution adoptée par le comité international de l'OIE en mai 2006 (OIE, 2006). Ensuite viennent les maladies telluriques en particulier le charbon bactérien, le charbon symptomatique et la pasteurellose dont les coûts d'immunisation sont supportés par les producteurs eux-mêmes. Ces 3 dernières vaccinations sont vivement recommandées.

Afin de faire face à l'émergence des épizooties, le Ministère de l'Elevage a mis en place le Réseau d'Epidémiologie des Maladies Animales au Tchad (REPIMAT), grâce à un financement du Programme Panafricain de Contrôle des Epizooties (PACE) depuis 1999. Le REPIMAT couvre quasiment l'entièreté du pays avec une attention particulière à la zone dite «zone de cordon» (Est et Sud-Est du pays). Cette épidémiologie concerne les maladies infectieuses et les parasitoses sanguines (trypanosomose, theilériose, babésiose) qui constituent des freins à la productivité du cheptel tchadien (DJALEM, 2002).

### **I.3. Développement de l'élevage**

L'élevage tchadien recèle un potentiel de développement appréciable. Cependant, le développement de l'élevage nécessite l'intervention de l'Etat par divers programmes d'action.

#### **I.3.1. Programmes de développement**

##### **I.3.1.1. Les organisations et projets de développement de l'élevage**

Plusieurs projets de développement ont vu le jour et d'autres sont en cours d'exécution. Ils sont parrainés par les ministères en charge du développement rural à savoir le Ministère de l'Agriculture, le Ministère de l'Elevage et le Ministère de l'Environnement (LRVZ, 2003). Parmi ces projets, certains s'occupent de la lutte contre les maladies et la protection de la santé des animaux. On peut citer le Programme Panafricain de Contrôle des Epizooties (PACE). Un autre groupe vise la protection de l'environnement et la gestion des ressources naturelles pour un développement durable. Il s'agit du Projet de Sécurisation des Systèmes Pastoraux (PSSP). En outre, d'autres programmes et projets visent directement l'amélioration de la sécurité alimentaire et la lutte contre la pauvreté. On peut aussi citer le Programme Spécial pour la Sécurité Alimentaire (PSSA) et le Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral (PASEP).

Pour y parvenir, le PASEP souhaite contribuer à l'augmentation des productions de viande, de lait et d'animaux à exporter, mais aussi l'amélioration des revenus des éleveurs et opérateurs du sous-secteur de l'élevage. Ces objectifs ont amené le projet à appuyer la compétitivité des filières pastorales et le renforcement des capacités des prestataires de services grâce à un système d'information intégré sur l'élevage. En effet, ce dernier point s'inscrit dans une bonne dynamique de développement et la démarche du PASEP est parfaitement justifiée du moment où, selon EGG et GALTIER (1996), les Systèmes d'Information sur les Marchés (SIM) sont destinés à la régulation d'un marché ou d'une filière par une meilleure information des acteurs pour améliorer la transparence du marché et la qualité de décision des individus.

##### **I.3.1.2. Les institutions sous-régionales de coopération et ONG**

Parmi les institutions sous-régionales de coopération et Organisations Non Gouvernementales (ONG), l'Agence Française de Développement (AFD) assure un appui financier, l'Agence Allemande de Coopération (GTZ) assure un appui financier et technique dans certains projets de développement (LRVZ, 2003). La Commission Economique du Bétail, de la Viande et des Ressources Halieutiques (CEBEVIRHA) pour sa part, a pour mission de mener des études et suivre les échanges des produits d'élevage dans l'espace CEMAC (Communauté Economique et

Monétaire de l'Afrique Central). En effet, la CEDEVIRHA a apporté un éclaircissement enrichissant sur la dynamique des échanges de bovins et de la viande dans la sous-région grâce à l'étude qu'elle a réalisée en 2003 sur « la commercialisation des bovins et de la viande bovine en zone CEMAC ».

### **I.3.1.3. Les institutions de recherche et de formation**

Les institutions de recherche et de formation apportent un appui conséquent au développement agricole. L'Ecole Nationale des Agents Techniques d'Elevage (ENATE) forme des agents aptes à exécuter des tâches diverses sur le terrain. Parmi les autres institutions, le Laboratoire des Recherches Vétérinaires et Zootechniques (LRVZ) met en oeuvre, grâce à un appui substantiel du Pôle Régional de Recherches Appliquées aux Savanes d'Afrique Centrale (PRASAC), divers programmes de recherche dont certains sont axés sur le développement de la filière de commercialisation du bétail comme le montrent KOUSSOU et DUTEURTRE (2001).

### **I.3.2. Politiques et stratégies de développement**

Jusqu'ici, tout semble avoir été coordonné pour mener au développement. Selon le Programme des Nations Unies pour le Développement (2004), le développement est autant une question de politique que d'économie.

#### **I.3.2.1. Politiques du secteur de l'élevage**

L'élevage est une composante essentielle de l'économie nationale. Il continue d'être un secteur prioritaire pour le gouvernement. Les axes majeurs des réformes entreprises depuis 1988 restent les objectifs généraux prioritaires pour le secteur. Il s'agit de continuer les efforts visant à augmenter durablement la production, améliorer le niveau et la qualité de vie des éleveurs, poursuivre le désengagement de l'état des activités productives et enfin améliorer la participation et la responsabilisation des communautés de base et des opérateurs économiques.

La réflexion prospective sur l'élevage en 1998 a permis de formuler un certain nombre d'objectifs spécifiques (MINISTERE DE L'ELEVAGE, 2005) qui concernent, entre autres, l'amélioration de la connaissance du secteur par la mise en place de systèmes d'information adaptés, mais aussi, la sécurisation et la diversification des systèmes d'élevage. Il s'agit ici de conforter la place de l'élevage au sein de l'économie, tout en mettant en place des actions de diversification propres à valoriser les potentialités de chaque espèce, surtout la valorisation du capital représenté par le bétail. Aussi, le gouvernement vise le développement de la commercialisation et des exportations des produits et sous-produits de l'élevage.

L'information trouve son importance dans le fait qu'elle induira l'organisation des acteurs du marché, l'organisation des filières et déterminera les nouvelles orientations politiques compte tenu des réalités du moment.

### **I.3.2.2. Autres axes de développement**

Le gouvernement tchadien (PNUD, 2004), lors du sommet du millénaire qui s'est tenu en septembre 2000 à New York, s'est engagé pour la mise en œuvre des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD).

Parmi ces objectifs, figure celui de réduire de moitié l'extrême pauvreté et la faim d'ici 2015. En effet, sur la période allant de 2001 à 2003, les investissements pétroliers ont porté la croissance annuelle du PIB réel par tête à plus de 5%. Cependant, des travaux récents montrent que la pauvreté monétaire est endémique au Tchad et que plus de deux tchadiens sur trois se situent en dessous du seuil international de pauvreté (1 dollar par tête), mettant ainsi en doute l'atteinte probable de l'objectif d'ici l'horizon 2015. Dans le domaine de la faim, 44,2% de la population n'atteignent pas le minimum calorique. L'objectif pour 2006 est de ramener cette proportion à 30% (proche de l'objectif de 29% à l'horizon 2015). Malgré les poches de famine qui subsistent dans le pays, l'objectif en 2015 n'est pas hors de portée (PNUD, 2004).

Aussi, le gouvernement tchadien souhaite parvenir à «mettre en place un partenariat mondial pour le développement» car la faiblesse du partenariat se traduit par la faiblesse des flux financiers vers le pays. En effet, l'aide multilatérale a été divisée par deux entre 1990 et 2000 et l'aide publique au développement multilatérale s'est retrouvée en 2001 au niveau moyen de la décennie 1990, soit environ une centaine de millions de dollars par an. De plus, les chiffres pour l'afflux des investissements directs étrangers sont encore plus insignifiants et le taux d'investissement déjà faible dans les années 1960 et 1970 (aux alentours de 15% du PIB) s'est littéralement effondré au début des années 1980. Ainsi, jusqu'en 1995, l'effort est demeuré, en moyenne, aux alentours de 5%, soit un taux proche de l'amortissement, ce qui conduit à supposer qu'il n'y a eu pratiquement aucun investissement en capacités des nations de la sous-région au cours de ces quinze dernières années (PNUD, 2004).

### **I.3.3. Impact économique de l'élevage et développement**

#### **I.3.3.1. Etat de la sécurité alimentaire**

Par sécurité alimentaire, on entend à la fois des apports alimentaires suffisants au niveau individuel et des disponibilités vivrières adéquates à l'échelon national. Elle s'obtient lorsque les populations pauvres et vulnérables ont un accès physique et économique à la nourriture et lorsque les ménages ont une base de moyens d'existence durables (SHEPHERD, 1997).

Si les besoins en consommation sont de 159 kg/pers/an en céréales, il faut au moins 1,160 millions de tonnes pour couvrir le besoin national. Le déficit se situe donc autour de 160 000 tonnes de céréales pour une population de 7,4 millions d'habitants (SHEPHERD, 2001). Or, si la commercialisation était bien organisée de sorte que les populations rurales détenteurs du capital productif mais paradoxalement les plus pauvres, tirent une part raisonnable de la vente de leurs produits, ils pourraient améliorer la couverture de leurs besoins.

#### **I.3.3.2. Développement humain et pauvreté**

Selon le PNUD (2002), le Tchad occupe la 166<sup>e</sup> place sur 173 pays du monde sur le plan du développement humain. La valeur de l'indicateur humain en 2000 est restée stable soit 0,365. Cet indice est calculé sur la base d'une espérance de vie de 45,7 ans, un taux de scolarisation de 31% (du primaire au supérieur) et d'un PIB réel par habitant en parité de pouvoir d'achat (PPA) de 871 dollars USD en 2000. Le rapport indiquait aussi que 37,7% de tchadiens risquent de mourir avant 40 ans ; 49,7% d'adultes sont analphabètes ; 76% de la population est privée de l'accès à l'eau potable ; 74% de tchadiens sont privé de l'accès à la santé et que 39% des enfants de moins de cinq ans souffrent d'insuffisance pondérale modérée à aiguë. Les données nationales de la même année estiment l'indice de la pauvreté humaine (IPH) à 68,5%, correspondant à une situation de très forte pauvreté nationale. Au vu de ce qui précède, il reste encore des efforts à faire et l'urgence des actions à mener n'est plus à démontrer.

#### **I.3.3.3. Elevage, économie et développement**

La production animale est la principale et souvent la seule source de revenu et d'autoconsommation des populations vivant en zone saharienne et sahélienne qui sont impropres aux productions végétales en raison des aléas climatiques (BEAC, 2000). D'après DJALEM (2002), la contribution du secteur élevage s'élève à plus de 51% des exportations, 13,6% du PIB national et 40% du PIB du secteur agricole. En outre, l'élevage occupe 80% de la population sahélienne, soit environ 3 millions d'habitants et 40% de la population nationale, ce qui représente aussi une énorme potentialité pour son développement.

L'exportation de bovins, à elle seule, a rapporté 134,7 milliards de francs CFA en 2003 avoisinant les recettes du pétrole qui s'élevaient à 135,7 milliards de francs CFA (MINISTERE DE L'ELEVAGE, 2005). Il est ainsi le deuxième produit d'exportation et la deuxième source de revenus en devises après le pétrole. Selon la même source, les recettes générées par l'élevage représenteraient 18% du PIB.

Le secteur de l'élevage regorge de potentialités pour contribuer à l'atteinte des objectifs du renforcement de la sécurité alimentaire et de lutte contre la pauvreté et dans une moindre mesure pour un développement économique conséquent, si l'on met en œuvre des moyens adéquats de gestion et de régulation des filières. Désormais, la commercialisation du bétail occupe une place de choix dans l'économie tchadienne. A ce titre, il serait intéressant de passer en revue le cadre dans lequel s'effectuent les échanges de bétail.

## **CHAPITRE 2. LA COMMERCIALISATION DU BÉTAIL**

### **II.1. Typologie des marchés à bétail**

Le Tchad dispose d'une multitude de marchés à bétail (Figure 2). La plupart ont un caractère saisonnier, hebdomadaire ou quotidien. Les marchés qui sont situés plus au nord en zone sahélienne, ne sont réellement fonctionnels qu'en saison des pluies avec la remontée des transhumants vers leur zone d'attache. Plus au Sud, certains marchés ne regroupent des animaux que pendant la période sèche de l'année, avec l'arrivée des animaux transhumants. Les marchés relais et les marchés de consommation fonctionnent toute l'année avec l'arrivée des animaux transhumants, et l'arrivée de bovins d'autres marchés, notamment des marchés de collecte (TRUEBA, 2000). Les marchés à bétail peuvent donc être classés en quatre grands groupes selon leur fonction principale et leur localisation. Cependant, certains marchés cumulent plusieurs fonctions à la fois (DUTEURTRE *et al*, 2000).

#### **II.1.1. Les marchés de collecte**

Les marchés de collecte sont des petits marchés qu'on retrouve près des bassins de production ou des zones de transhumance. Les collecteurs ou convoyeurs y viennent pour acheter des animaux par petites quantités. Parmi les marchés de collecte, on peut citer les marchés de Goré et de Massenya (LIAGRE, 2004).

#### **II.1.2. Les marchés de rassemblement**

Encore appelés marchés de regroupement, les marchés de rassemblement se trouvent en général à côté de la frontière camerounaise (Massakory, Dourbali, etc.) mais on peut aussi les retrouver à l'intérieur du pays (Roro, Am Timan, etc.). Les commerçants exportateurs y viennent pour rassembler un troupeau pour l'exportation. Avant de partir, les commerçants procèdent systématiquement aux allotements par âge, état corporel et par sexe (LIAGRE, 2004). Il peut aussi arriver que certains commerçants constituent progressivement leur troupeau d'exportation en passant d'un marché de collecte à l'autre sur leur trajet en direction de la frontière.

#### **II.1.3. Les marchés « relais »**

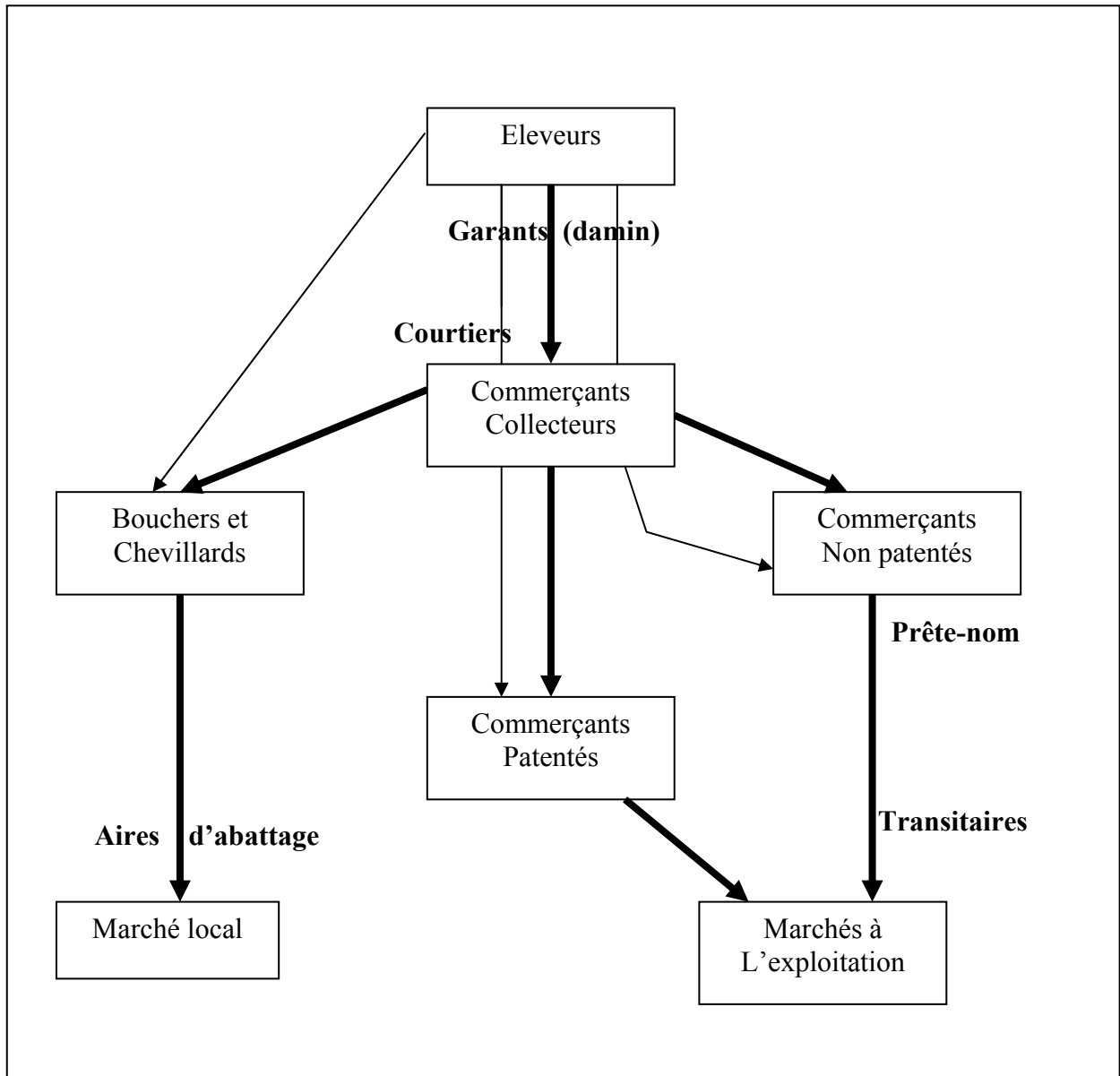
Les marchés relais se trouvent au Cameroun et au Nigeria et sont le lieu de rencontre entre les commerçants de différentes nationalités. Les commerçants (Figure 3) exportateurs y trouvent des acheteurs pour leurs animaux, ou des intermédiaires leur facilitant les démarches d'exportation. L'achat de bétail s'effectue par lots (DUTEURTRE *et al*, 2000). Ce sont les marchés d'Adoumri, Moulvouday, Doumrouu, Maroua, Bogo et Gogo au Cameroun et de Maïduguri, Banki et Mubi au Nigeria.





## II.1.4. Les marchés de consommation

Les marchés de consommation sont les marchés des grandes villes à rayonnement local (Moundou, Garoua, etc.) ou régional (N'djaména, Lagos, etc.). Les bouchers viennent s'y ravitailler pour alimenter les marchés urbains en viande. On y achète aussi du bétail pour l'exportation (DUTEURTRE *et al*, 2000).



Source : CEBEVIRHA, 2003

**Figure 3.** Schéma de la filière «bovins sur pieds» au Tchad

## II.2. Les échanges de bétail

### II.2.1. Les circuits de commercialisation

Aujourd'hui, les échanges de bétail (Figure 4) entre les pays de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) sont très faibles (48 000 têtes en 2001) comparé au passé et en regard des flux orientés vers le Nigeria (470 000 têtes). Ces échanges suivent deux

grands axes de commercialisation (TRUEBA, 2000). L'axe Nord-Sud regroupe les circuits conduisant du Tchad vers la République Centrafricaine (RCA) et le Cameroun, puis du Cameroun, à partir de la province de l'Adamaoua (Cameroun), vers les zones de consommation du Sud du Cameroun, du Gabon et de la Guinée Equatoriale et enfin de la RCA vers le Congo. Ce sont les circuits qu'on retrouve à l'intérieur de la CEMAC. Hors de la zone CEMAC, l'axe Est-Ouest regroupe les circuits conduisant du Tchad vers le Nigeria en traversant le Cameroun dans sa partie septentrionale, et du Soudan vers la RCA (CEBEVIRHA, 2003).

#### **II.2.1.1. L'axe Nord-Sud**

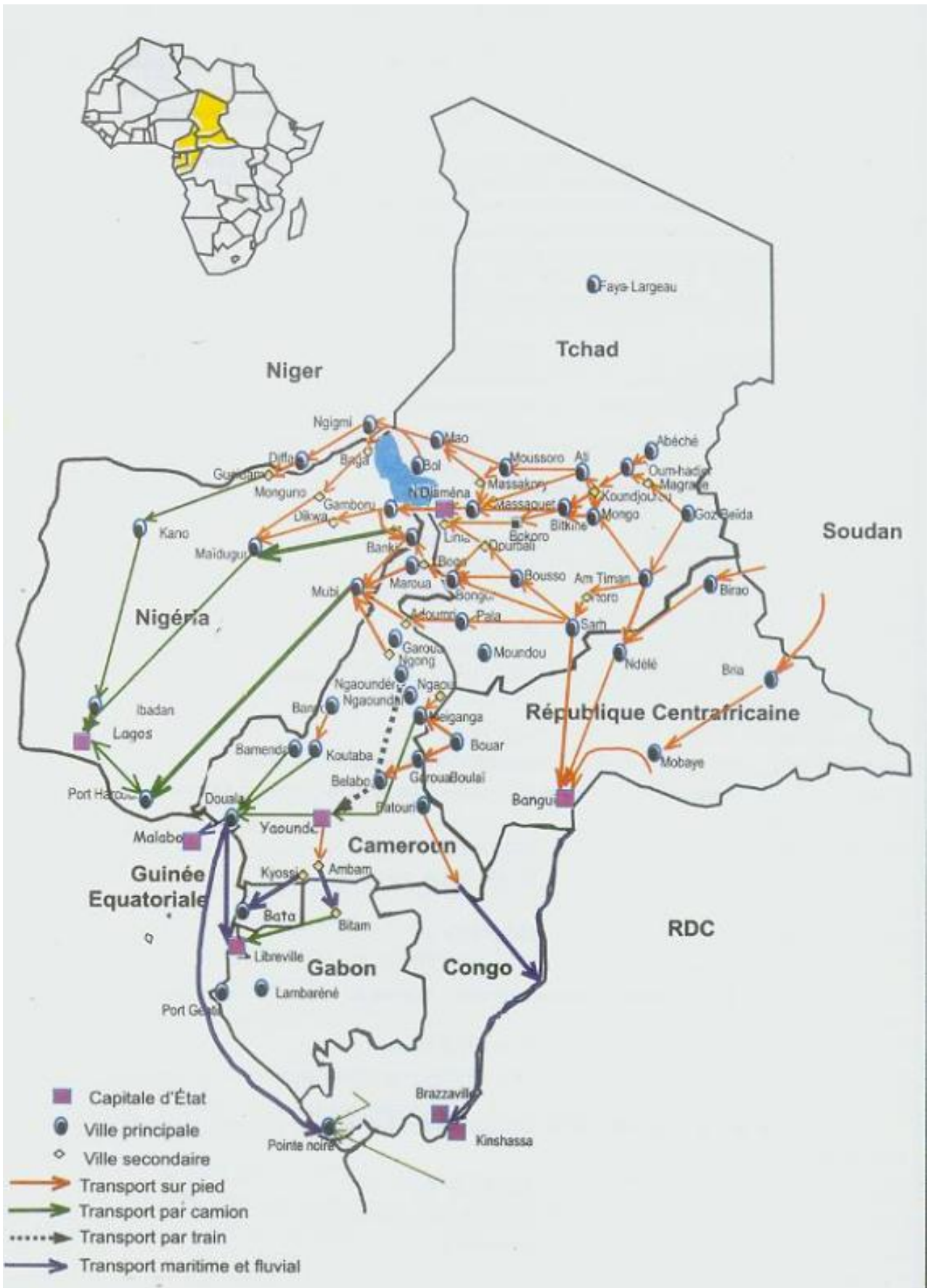
Le commerce intra-CEMAC drainait il y a quelques décennies des effectifs importants d'animaux. Dans les années 40 à 60, Sarh était le principal marché d'exportation du bétail tchadien vers la RCA. La ville de Bangui absorbait alors la plus grande partie du bétail (50 000 têtes par an) en provenance du Tchad (LARRAT et THEVENOT, 1955). Le bétail empruntait l'ancienne «voie fédérale» qui reliait par camion Sarh à Bangui. De nos jours, le convoiement de bovins du Tchad vers la RCA est considérablement réduit. Il atteint 8 383 têtes en 2001 (KADEKOY, 2002). Cette situation s'explique par la forte insécurité en RCA, les tracasseries administratives et le prix de plus en plus élevé des animaux. Il s'agit d'un convoiement à pied via les points de sortie de bétail à Moïssala, Maro, Kyabé, Am Timan, Haraze Manguaigne, Goré, Mbaibokoum.

#### **II.2.1.2. L'axe Est-Ouest**

Une grande partie des exportations de bovins se fait vers le Nigeria. Elle représente 80% des exportations de bovins du Tchad alors que les échanges avec le Nord Cameroun demeurent limités. Il existe quatre grands itinéraires (Figure 5) pour l'exportation de bovins sur pied vers le Nigeria (TRUEBA, 2000) :

L'itinéraire du Lac (80 000 têtes de bovins par an) passe au Nord du Lac Tchad et aboutit au marché Nigérian de Maiduguri, en passant par les marchés de Baga et Mongino (en territoire nigérian).

L'itinéraire de N'Gueli ou N'djaména-Farah passe par le pont de N'Gueli qui relie N'Djaména à la ville camerounaise de Kousséri pour aboutir également au marché nigérian de Maiduguri, en passant par Gamburu (Nigeria). Cet itinéraire est le plus important (250 000 bovins par an) et est relativement bien contrôlé par les autorités sanitaires et douanières.

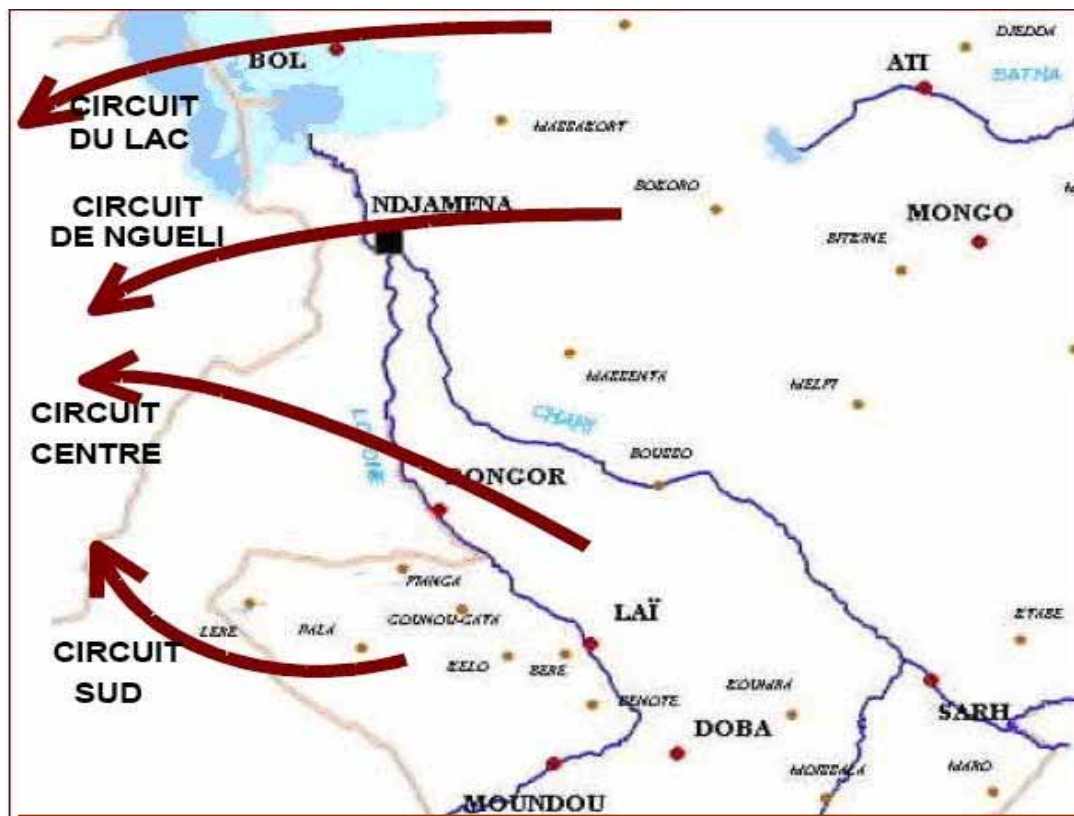


Source : CEBEVIRHA, 2003

Figure 4. Principaux circuits de commercialisation du bétail de la CEMAC

L'itinéraire de Bongor ou de Guelendeng (145 000 têtes par an) regroupe une partie du bétail de la province de l'extrême-Nord du Cameroun pour approvisionner le marché nigérian de Banki (par les marchés de Moulvouday et de Bogo).

L'itinéraire de Pala (au Tchad), plus au Sud (125 000 têtes par an), passe par les marchés transfrontaliers camerounais d'Adoumri, de Doumrou et de Bogo. Les animaux du Nord Cameroun empruntent cet itinéraire (par les marchés d'Adoumri, Guider et de Ngong) pour atteindre le marché nigérian de Mubi.



Source : DUTEURTRE et al, 2000.

**Figure 5.** Les principaux circuits d'exportation du bétail vers le Nigeria

A partir de Mubi, Banki et de Maïduguri au Nigeria, les animaux sont ensuite acheminés par camion sur Lagos, Ibadan et les autres villes intérieures du Nigeria. Les animaux de Mubi approvisionnent généralement l'Etat du Delta (Port Harcourt) (BALAMI, 2003). Le Tchad est un important point de départ des animaux pour répondre à la demande en viande bovine de la sous-région. Si les acteurs pouvaient s'habituer à utiliser les informations sur les paramètres de l'offre et de la demande, ils pourraient être plus compétitifs aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays.

## **II.2.2. Les acteurs du marché**

La filière bétail mobilise une pluralité d'acteurs aux rôles parfois diffus. Les acteurs du marché regroupent producteurs, intermédiaires, commerçants, transporteurs et agents de l'administration.

### **II.2.2.1. Les garants**

La vente d'un bovin repose, la plupart du temps, sur la présence de garants sur le marché. Ces derniers sont désignés par les chefs traditionnels des différents groupes d'éleveurs et sont reconnus comme leurs représentants sur les marchés à bétail. Leur rôle est d'accueillir les éleveurs du groupe concerné, de les loger, d'accompagner leurs animaux au marché, de les mettre en contact avec les acheteurs. Ils certifient l'origine de l'animal et garantissent le paiement des taxes officielles. Au titre de la rémunération de ces services, le garant perçoit un montant forfaitaire de 1 000 à 1 500 francs CFA par tête, dont une partie est reversée au chef traditionnel. Les garants ne commercent qu'avec leur propre groupe ethnique (TRUEBA, 2000).

### **II.2.2.2. Les intermédiaires**

Le contact entre commerçants et producteurs s'effectue soit directement, soit par l'intermédiaire de courtiers. Les courtiers ou intermédiaires sont appréciés pour leur connaissance du marché, leur connaissance des acheteurs et des vendeurs. Ils jouent un rôle plus ou moins important dans les négociations sur les prix. Certains courtiers jouent même le rôle de logeurs pour les commerçants venus de l'extérieur comme les «kaftala» qui assurent l'intermédiation entre les opérateurs tchadiens et nigériens au marché frontalier de Banki (KOUSSOU, 2001).

### **II.2.2.3. Les commerçants**

Il existe des commerçants qui opèrent sur les marchés de collecte pour approvisionner les centres de consommation, les marchés de regroupement, ainsi que les marchés d'exportation. Certains sont spécialisés dans le regroupement pour l'exportation. D'autres le sont dans l'importation de bétail et agissent également comme chevillards dans les pays d'accueil. Certains diversifient parfois leurs activités (commerce général, transport) (DUTEURTRE, 2000).

## **II.2.3. Le fonctionnement des réseaux d'acteurs**

Pour mieux comprendre les pratiques en matière de commerce de bétail dans la zone CEMAC, il est important d'analyser la structuration actuelle des différentes catégories d'acteurs et les relations qu'ils entretiennent entre-eux, en particulier pour le contrôle des marges. Cette analyse ne saurait occulter la place du politique et de l'administratif.

### **II.2.3.1. La structuration**

D'après la Commission Economique du Bétail, de la Viande et des ressources Halieutiques (CEBEVIRHA) (2003), la structuration des acteurs de la filière bétail-viande est faible au Tchad ; chose surprenante pour un pays qui jouit d'une longue tradition d'élevage et des exportations de bétail vers les pays de la sous-région. Des facteurs socioculturels expliqueraient cet état de chose. En effet, l'individualisme serait tellement prononcé dans le pays chez les éleveurs et les commerçants de sorte qu'il existe dans l'imaginaire collectif ceci que «ce qui est à nous n'est pas à moi». Une pareille conception des relations commerciales rend difficile toute tentative de regroupement des acteurs (CEBEVIRHA, 2003).

### **II.2.3.2. Facteurs influençant le fonctionnement en réseau**

La plupart des acteurs du commerce en Afrique fonctionnent en réseau (HERRERA et OYEP, 1996). Au Nigeria, par exemple, les activités commerciales sont articulées autour de trois réseaux principaux qui sont le réseau ibo, le réseau haoussa et le réseau yorouba.

Le réseau peut être sous-tendu par des considérations ethniques, régionales ou religieuses. Mais son efficacité dépend de sa capacité à nouer des relations fécondes avec le pouvoir politique ou des agents de l'administration. Le réseau fonctionne sur la base de la confiance entre les acteurs impliqués. Il permet de faciliter l'accès à l'information sur les prix et les quantités mais aussi le financement et éventuellement de contourner les réglementations. Le réseau est au cœur du fonctionnement des acteurs du commerce au Tchad (CEBEVIRHA, 2003).

D'autres travaux montrent que les liens entre acteurs sont basés sur les services que les différents acteurs peuvent se rendre. Selon KOUSSOU (2002), certains courtiers ou commerçants sont spécialisés dans les formalités d'exportation. Ils remplissent ce rôle au titre de transitaires ou de «prête-nom». Par ailleurs, la performance de ces réseaux commerciaux repose sur leur capacité à suivre les variations de prix dans les marchés de destination mais aussi à s'adapter aux exigences locales lorsqu'il s'agit de payer des taxes illicites ou des «pourboires» (*haggalgoro* en arabe local pour dire : «pour la cola») (ESSANG, 2003). Compte tenu de ces réalités, une meilleure information des acteurs pourrait limiter la spoliation de leurs marges.

Aussi, le réseau garantit le bon dénouement des transactions. En effet, hors des réseaux structurés, certains opérateurs ont éprouvé par le passé de sérieuses difficultés pour récupérer leur mise. On peut ainsi citer le cas d'un exportateur tchadien (Aladji katchala) qui avait été contacté par un importateur congolais à qui il avait expédié des bovins à crédit avec une

promesse ferme de paiement à terme. Las d'attendre le paiement promis (300 millions de francs CFA), l'exportateur tchadien s'est rendu à Brazzaville pour récupérer son dû. Au bout d'une attente de plus de deux mois, il a succombé à une crise cardiaque (CEBEVIRHA, 2003). Un pareil dénouement ne serait sans doute pas intervenu si l'opérateur tchadien avait appartenu au même réseau que l'importateur congolais.

L'implication du pouvoir politique peut aussi favoriser le dénouement des transactions d'exportation de viande ou de bétail. Au début des années 1970, le Président de la République Démocratique du Congo (ex-Zaïre) avait demandé à son homologue tchadien de lui expédier de la viande. A cet effet, il a avancé plus de 300 millions au trésor tchadien. Les livraisons se sont effectuées dans le respect des normes contractuelles (CEBEVIRHA, 2003).

## **II.2.4. La réglementation du commerce du bétail**

### **II.2.4.1. Une réglementation communautaire**

#### **II.2.4.1.1 Les mesures fiscalo-douanières**

Dans le cadre de la réforme fiscalo-douanière entrée en vigueur dans la CEMAC (ex-Union des Etats de l'Afrique Centrale) en janvier 1994, l'importation du bétail sur pied en zone CEMAC, est soumise à un tarif extérieur commun, à une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et à un précompte, comme indiqué dans le tableau ci-après (tableau I) (CEBEVIRHA, 2003).

#### **I.2.4.1.1. Les autres mesures**

En mars 1994, la CEBEVIRHA a mis en circulation un passeport pour le bétail et un certificat international de la transhumance. Le passeport pour le bétail est délivré par le service de l'élevage pour les animaux destinés à être exportés, aux postes de sortie de bétail, sur présentation des pièces d'autorisation en règle. Il est valable dans tous les pays de la zone

**Tableau I.** Tarifs applicables à l'importation du bétail, des viandes et des abats comestibles

Libellé des produits	Tarif extérieur commun (TEC)	Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)	Précompte	Taxe d'inspection vétérinaire (ISV)
Taureau reproducteur de race pure	5%	18,70	5%	2000 FCFA/tête
Vache reproductrice de race pure	5%	18,70	5%	2000 FCFA/tête
Autres bovins reproducteurs de race pure	5%	18,70	5%	2000 FCFA/tête

Bœufs	30%	18,70	5%	2000 FCFA/tête
Autres bovins	30%	18,70	5%	2000 FCFA/tête

**Source** : CEBEVIRHA, 2003

CEMAC pour un convoi d'un troupeau moyen de commerce de cinquante têtes d'animaux. Le certificat international de transhumance est aussi délivré par le service de l'élevage, aux postes d'entrée du bétail, pour un troupeau d'élevage en transhumance hors du pays d'origine et accompagné de documents de circulation intérieure adéquats. Sa durée de validité est d'un an (CEBEVIRHA, 2003). Selon la même source, le passeport pour le bétail et le certificat international de transhumance coûtent 2 500 francs CFA chacun.

#### **II.2.4.2. Dérives dans l'application des textes**

D'une manière générale, les différentes mesures communautaires et nationales concernant la commercialisation du bétail ne sont pas toujours correctement appliquées et conduisent à des dérives. Ainsi, l'usage du passeport à bétail est peu généralisé. Les responsables nationaux des services de l'élevage ne déploient pas un grand zèle pour la promotion de ce document. Le laissez-passer et le certificat sanitaire restent de mise et ces deux documents constituent une source de prédation pour les forces de l'ordre et les services sanitaires. A chaque poste de contrôle du bétail destiné à l'exportation, il est imposé une certification payante et illégale de ces documents (CEBEVIRHA, 2003).

Le principe de la libre circulation des produits du crû n'est pas respecté par les douanes. En effet, presque tous les pays de la zone CEMAC perçoivent des droits sur les importations et les exportations intra-communautaires de bétail. Au Tchad, la taxe à l'exportation du bétail est de 13,4% sur une valeur mercuriale fixée à 60 000 francs CFA. Cette taxe est appliquée indifféremment aux exportations intracommunautaires et à celles dirigées vers le Nigeria, ce qui est contraire à la libre circulation des produits du crû (CEBEVIRHA, 2003).

#### **II.2.4.3. La prédation publique ou privée**

La prédation se manifeste sous la forme de prélèvements informels non prévus par la réglementation officielle. En effet, les négociations permanentes lors du franchissement des frontières et le long des circuits de commercialisation favorisent cette prédation, d'autant plus que le bétail est un bien « fragile » et que les opérateurs économiques ne sont pas non plus toujours en règle avec la loi (CEBEVIRHA, 2003). La prédation peut être le fait des acteurs de l'administration ou du secteur privé.



#### **II.2.4.3.1. Les services de l'Etat**

Dans un environnement où la rémunération des agents de l'administration a été fortement érodée par les programmes d'ajustement structurel, toute position de pouvoir constitue une opportunité d'accumulation. Les agents concernés sont les agents des forces de l'ordre (police, gendarmerie, armée) et de l'administration (autorités administratives, agents de l'élevage et de la douane, eaux et forêts, etc.). Tout est prétexte à un prélèvement abusif. A titre d'exemple, on recense la certification injustifiée des documents de circulation du bétail et le refus de considérer comme valide les certificats d'inspection sanitaire et vétérinaire délivrés par les autorités compétentes (CEBEVIRHA, 2003). Qu'en est-il des acteurs du secteur privé ?

#### **II.2.4.3.2. Les privés**

La prédation privée est le fait de voleurs de bétail, des coupeurs de route et d'autres rebelles qui profitent de l'instabilité socio-politique récurrente depuis quelques années. Ils extorquent le bétail ainsi que l'argent des commerçants par la violence. Ainsi, au marché frontalier de Banki/Amchidé (Nigeria/Cameroun), 17 commerçants tchadiens ont été massacrés en 2002 par des cambrioleurs armés qui se sont emparés du produit de leur vente (plus de 35 millions de francs CFA) (CEBEVIRHA, 2003). Sur le même marché et d'après la même source, des voleurs de bétail armés ont emporté en plein jour en début 2003, un troupeau de plus de 100 têtes de bovins. Ces exemples soulignent que la fluidité des échanges de bétail dans la zone CEMAC dépend aussi d'une amélioration de la sécurité et de la stabilité politique.

### **II.3. Infrastructures de commercialisation du bétail**

#### **II.3.1. Précarité des équipements et insécurité des marchés à bétail**

La plupart des marchés à bétail sont confrontés aux mêmes problèmes qui sont l'absence ou le mauvais fonctionnement des infrastructures, le manque d'abreuvement et d'affouragement du bétail et l'insécurité pour les opérateurs et les animaux (CEBEVIRHA, 2003).

Les marchés à bétail sont généralement de vastes aires non clôturées, dotés le plus souvent de parcs où les animaux achetés passent leur première nuit. Quelques arbres procurent de l'ombre sous lequel se tiennent les éleveurs, les commerçants, les percepteurs de taxes, les garants et les intermédiaires (ESSANG, 2003). Les acteurs du marché à bétail disent que l'Etat met beaucoup de moyens pour la collecte des taxes sur le commerce du bétail mais très peu pour la sécurité des animaux et des acteurs de la filière (CEBEVIRHA, 2003).

### **II.3.2. Moyens de transport**

Par le passé, le Tchad et le Nord Cameroun ont pu développer leurs exportations de viande foraines vers l'Afrique Centrale par voie aérienne. En 1969, 56% des viandes consommées au Gabon et au Congo étaient d'origine tchadienne (SEDES, 1971 cité par CEBEVIRHA, 2003). La mise en œuvre de moyens d'exploitation et d'industrialisation modernes et, en particulier, la conjonction du transport aérien et du froid industriel n'a pas permis jusqu'alors de résoudre le problème d'approvisionnement en viande des villes de la CEMAC. Au contraire, on constate un regain des circuits d'acheminement du bétail à pied vers les grands centres de consommation (CEBEVIRHA, 2003). A ce titre, KOUSSOU *et al*, (2003) ont recommandé une meilleure implication des acteurs du commerce du bétail dans les processus de prise de décision pour la formulation des politiques à mettre en œuvre afin de faciliter le développement des exportations de bétail.

La commercialisation du bétail continue d'être active car la demande est forte. Néanmoins, les projets de modernisation de la commercialisation ont connu un échec, en particulier les d'exportations de la viande carcasse à partir des abattoirs de Sarh, de Maroua et de Garoua, contrairement à l'efficacité des filières d'exportation du bétail sur pied (DUTEURTRE *et al*, 2002). Autrement dit, les acteurs tiennent à la commercialisation du bétail sur pied, mais il se trouve, d'après ce qui précède, que la commercialisation du bétail est loin d'être transparente ; fait moins surprenant du moment où le Système d'Information sur les Marchés (SIM) à bétail n'existe plus. En effet, le SIM trouve son importance dans ceci qu'il régule le marché par l'information qu'il diffuse.

## **CHAPITRE 3. INFORMATION ET ELEVAGE**

Quelle que soit sa nature, l'information circule à l'intérieur d'une structure qu'on appelle système d'information. Lorsque l'information produite concerne les mercuriales des produits agricoles, on parle de Système d'Information sur les Marchés (SIM) agricoles.

### **III.1. Les systèmes d'information sur les marchés agricoles**

#### **III.1.1. Systèmes d'information informels**

##### **III.1.1.1. Définition des systèmes d'information informels**

Les systèmes d'information informels sont les systèmes d'information utilisés par les différents acteurs qui contrôlent, à travers leurs réseaux, la commercialisation et les échanges de produits agricoles.

En effet, les grands commerçants fixent les prix directeurs, en tenant compte de l'abondance ou la rareté sur les marchés en amont ou en aval, et leur arbitrage est ensuite répercuté en cascade sur les autres acteurs. En outre, ils assurent l'essentiel du financement de la commercialisation des produits agricoles et la plus grande partie du stockage. C'est donc à leur niveau que se décide l'orientation générale des flux à travers le pays ou au delà de ses frontières. Les multiples réseaux de ces grands commerçants sont autant de canaux d'information qu'ils utilisent pour suivre l'évolution du marché (EGG et al, 1996).

##### **III.1.1.2. Quelques informations du marché céréalier**

Les commerçants sont particulièrement attentifs à l'identification des zones mal approvisionnées. Ils suivent également avec soin le ravitaillement des centres urbains et le niveau des prix qui déterminera leur décision commerciale de stocker ou de déstocker. Aussi, se tiennent-ils régulièrement informés de la régularité de leur approvisionnement, de l'évolution des prix mais aussi de l'état de la concurrence. Pendant l'hivernage (juillet-août), les commerçants sahéliens suivent les quantités de pluies tombées, leur espacement, l'attaque éventuelle de criquets contre les cultures car tous ces éléments déterminent le volume global de la récolte à l'échelle d'une région et d'un pays. De même, ils ont besoin de connaître le volume de l'aide alimentaire en céréales car il peut avoir une forte incidence sur les prix si les quantités distribuées ou subventionnées sont importantes (EGG et al, 1996).

Enfin, les informations relatives aux appels d'offres des offices publics ou des bailleurs de fonds leurs sont indispensables car il s'agit là de marchés potentiels qui portent souvent sur de gros tonnages.

### **III.1.2. Systèmes d'information formels**

#### **III.1.2.1. Historique des SIM**

Depuis le milieu des années 80, les SIM sont progressivement devenus un des outils à la mode des politiques agricoles dans les pays en développement. En fait, l'instrument n'est pas nouveau. Il avait été introduit dans les années 1920 aux Etats-Unis pour contrecarrer les monopoles, puis avait connu une vogue dans les pays occidentaux au cours des années 30 au service de l'idée de la nécessaire transparence du marché (BOWBRICK, 1988). Le renouveau des SIM tient à la conjoncture de trois principaux facteurs (EGG et GALTIER, 1998) à savoir le mouvement global d'extension du marché (aux pays en développement et en transition), le développement d'une nouvelle orthodoxie économique «libérale institutionnaliste» dans le sens où le marché ne naît pas spontanément : il doit être construit ; le marché ne peut tout faire : il doit être complété par une action publique, la moins perturbatrice possible et enfin la diffusion de nouvelles technologies (micro-informatique et Internet) permet aux SIM de devenir une véritable innovation technique (bases de données informatisées autorisant tous les tris possibles, analyses économétriques, transfert des données à distance par email et mise à disposition beaucoup plus large par le web).

#### **III.1.2.2. Contexte d'apparition**

La redéfinition des politiques agricoles et alimentaires des pays en voie de développement dans le sillage des politiques d'ajustement structurel a présidé la mise en place des SIM en Amérique latine, en Asie et en Afrique. Cette innovation s'est inscrite dans la redistribution des rôles entre l'Etat et le secteur privé préconisée par les politiques de libéralisation des échanges. L'Etat devrait abandonner le monopole qu'il détenait sur la commercialisation des céréales, libéraliser les prix et limiter ses interventions sur le marché. Sa contribution à la régulation du marché devrait prendre une forme plus indirecte. Tout en conservant au Sahel un rôle de garant de la sécurité alimentaire avec le maintien d'un stock national de réserve, l'Etat devrait surtout favoriser l'action du secteur privé. Pour cela, trois principaux types d'instruments ont été préconisés dans les politiques céréalières. Ce sont les mesures tarifaires, le crédit aux opérateurs et, fait nouveau, la diffusion de l'information pour améliorer la transparence et l'efficacité du marché (EGG *et al*, 1996).

Au Sahel, les SIM participent aussi d'un dispositif plus global d'information pour la sécurité alimentaire, aux côtés des systèmes d'alerte précoce (SAP), mais leur principal objectif reste la régulation du marché par l'information (COMAC, 1992).

### **III.1.2.3. Définition des systèmes d'information formels**

Le Service d'Information sur les Marchés est un service, généralement public, qui se charge de collecter périodiquement, auprès des marchés de groupages ruraux, des marchés de gros et des marchés de détail, toutes les informations nécessaires relatives aux cours et aux prix pratiqués, et éventuellement aux quantités des denrées agricoles les plus couramment commercialisées afin de les porter, régulièrement et en temps utile, à la connaissance des agriculteurs, des négociants, des responsables de l'administration, des gouvernants et autres, y compris les consommateurs, en les diffusant par l'intermédiaire des différents médias disponibles (SHEPHERD et SCHALKE, 1995).

### **III.1.2.4. Les fondements théoriques des SIM**

Un grand nombre d'arguments théoriques peuvent être évoqués pour justifier la diffusion d'information aux acteurs du marché. En effet, il s'agit de montrer les représentations du marché et les outils sur lesquels les promoteurs des SIM se sont appuyés, tout en faisant ressortir l'impact attendu des SIM. Les 4 points suivants permettent d'explicitier les principaux schémas qui ont conduit à la mise en place des SIM (EGG et GALTIER, 1998).

#### **III.1.2.4.1. Le signal des prix**

La variable «prix» (EGG et GALTIER, 1998) joue un rôle essentiel dans la conception des SIM. Il est le signal à partir duquel les acteurs prennent leurs décisions, les arbitrages se déclenchent et de la sorte, le marché s'équilibre. Le mouvement des prix et le marché (comme mode de coordination) permettent d'harmoniser les actions des différents acteurs. Ainsi, le prix est perçu comme un signal (agrégant de l'information) et en même temps comme une incitation à s'adapter.

#### **III.1.2.4.2. Le modèle «Structure-Conduite-Performance»**

Le «design» des SIM résulte en grande partie d'un schéma d'analyse largement répandu chez les économistes anglo-saxons pour aborder les marchés agricoles des pays en développement : le modèle «Structure-Conduite-Performance » (SCP).

Elaboré en économie industrielle dans les années 1930 aux Etats-Unis pour étudier les situations de monopole (BAIN, 1959), ce modèle part du principe que la structure de l'économie (le degré de concentration du marché) influence la conduite des agents économiques (leurs stratégies) et, à elles deux, déterminent la performance du marché. Celle-ci est appréciée en terme d'allocation de ressources et de répartition des revenus. La démarche méthodologique consiste à considérer le

système de commercialisation comme un marché dont on va révéler le caractère de concurrence imparfaite en le confrontant au modèle théorique de concurrence parfaite (EGG et GALTIER, 1998).

La structure du marché correspond aux caractéristiques qui influencent de manière stratégique la nature de la concurrence et le jeu des prix sur le marché. En d'autres termes, la structure décrit le degré de concentration des vendeurs et des acheteurs (nombre et taille), les barrières à l'entrée du marché en terme de réglementation, d'accès aux moyens nécessaires au commerce (stockage, crédit, etc.), l'accès à l'information, le degré de substituabilité des produits, etc. La structure est dite concurrentielle si chaque acteur ne réalise qu'une fraction limitée des transactions totales et si l'information sur les offres et les demandes est complète.

La conduite correspond aux stratégies de collusion ou de discrimination et de fixation des prix. Elle est concurrentielle si les agents agissent indépendamment les uns des autres. Enfin, le marché s'approche des conditions de la concurrence parfaite si les prix reflètent à chaque instant l'information sur les offres et les demandes, c'est-à-dire lorsque les variations des prix dans le temps sont égales au coût de stockage augmenté d'une juste rémunération du service commercial et quand les variations de prix dans l'espace n'excèdent pas les coûts de transfert.

La performance du marché, quant à elle, est appréciée par le degré d'intégration des marchés et par le niveau des marges des intermédiaires. Le marché est jugé efficace si les différentiels de prix entre les différentes places de marché n'excèdent pas les coûts de transfert et si les marges des commerçants ne sont pas excessives.

#### **III.1.2.4.3. Arbitrage et intégration des marchés**

Une meilleure information des acteurs est une condition essentielle pour que le marché puisse jouer son rôle d'allocation des ressources. Le mécanisme est celui de l'arbitrage spatial et temporel. Une information sur les différences de prix entre places de marché va inciter les commerçants à en tirer partie jusqu'à ce que l'écart soit réduit au coût de transfert, réalisant ainsi l'intégration spatiale. De la même manière, les anticipations des écarts saisonniers ou interannuels de prix rendues possibles par une meilleure information, permettront des arbitrages dans le temps. A court terme, ces arbitrages conduisent à équilibrer l'offre et la demande et correspondent à l'arbitrage temporel. A long terme, les arbitrages spatial et temporel influencent les processus de décision des acteurs, notamment des producteurs et modifient la structure du marché (SHEPHERD, 1997).

#### III.1.2.4.4. La réduction des coûts de transaction

Le manque d'information engendre des coûts de transaction pour les acteurs des échanges (WILLIAMSON, 1985). Ces coûts liés à la recherche des partenaires, à la négociation d'un accord et au suivi de son application sont d'autant plus élevés que les facteurs de risque dans l'environnement de la transaction sont nombreux en raison de l'instabilité des prix et des approvisionnements dus aux variations climatiques, à l'étroitesse et la fragmentation des marchés et du manque de coordination des actions de l'Etat, notamment dans l'aide alimentaire.

La réduction des coûts de transaction attendue d'une meilleure information des acteurs, se traduit par une baisse des coûts de commercialisation et par suite des prix à la consommation. Elle ouvre également une marge de négociation pour une augmentation des prix au producteur. A plus long terme, les effets d'un meilleur accès à l'information sur les conditions du marché devraient engendrer des changements dans les règles du jeu allant dans le sens de la «construction du marché» ; c'est-à-dire l'amélioration de la compétitivité des producteurs, l'entrée sur la marché de petits et moyens commerçants, l'amélioration des conditions d'approvisionnement des consommateurs (régularité, qualité, produits transformés, etc.) (EGG et GALTIER, 1998).

#### III.1.2.5. Effets attendus des SIM

Les deux axes d'orientation des SIM à savoir l'amélioration des décisions des acteurs et la réduction des asymétries d'information sont susceptibles d'engendrer une série d'impacts micro-économiques (changement du comportement des acteurs) qui à leur tour sont censés conduire à des effets macro-économiques bénéfiques (changement du comportement du marché) comme l'indiquent EGG et GALTIER (1998) dans leur synthèse des effets des SIM (tableaux II à IV).

**Tableau II.** Effets attendus de l'amélioration des décisions individuelles (induite par l'augmentation du niveau d'information des acteurs).

Effets micro-économiques attendus	Effets macro-économiques attendus
Amélioration des arbitrages des acteurs (dans le temps, dans l'espace, entre produits etc.).	Marché plus intégré et plus concurrentiel, allocation plus efficace des ressources.
Baisse des coûts de transaction.	Baisse des prix à la consommation Hausse des prix à la production.
Sécurisation de l'environnement des acteurs.	Augmentation des investissements dans le secteur (à long terme, baisse des coûts de production et de commercialisation).
Accès au marché plus facile pour les producteurs.	Augmentation du pourcentage commercialisé de la production (passage d'une économie de subsistance à une économie marchande).

Meilleure connaissance des nouvelles opportunités du marché. Innovations, adaptation toujours plus grande de l'offre aux besoins des consommateurs.

Source : EGG et GALTIER, 1998

**Tableau III.** Effets attendus du rééquilibrage des rapports de force entre les acteurs (induit par la réduction des asymétries d'information).

Effets micro-économiques attendus	Effets macro-économiques attendus
Augmentation du pouvoir de négociation des producteurs (et consommateurs) vis-à-vis des commerçants.	Baisse des marges des intermédiaires, augmentation des revenus des producteurs et du pouvoir d'achat des consommateurs.
Baisse de l'opportunisme des petits commerçants vis-à-vis de leur patron-grossiste.	Sécurisation et accroissement du commerce à grande distance.

Source : EGG et GALTIER, 1998

**Tableau IV.** Effets attendus de l'amélioration des politiques publiques (induite par une meilleure connaissance du fonctionnement et de la conjoncture des marchés).

Effets micro-économiques attendus	Effets macro-économiques attendus
Sans objet.	Amélioration de la sécurité alimentaire.
Sans objet.	Régulation du marché.

Source : EGG et GALTIER, 1998

## III.2. Quelques systèmes d'information dans le monde

De nos jours, on dénombre un grand nombre de SIM agricoles dans le monde.

### III.2.1. Le SIM indonésien

Le SIM indonésien (SHEPHERD, 1997) a été mis en place en 1978, grâce à l'assistance technique de l'Etat allemand. Le travail de préparation sur le terrain a été long et exhaustif et a permis d'identifier les besoins des utilisateurs potentiels.

Les agriculteurs indonésiens, producteurs de légumes utilisent le SIM pour vérifier s'ils ont bien vendu la veille ou pour avoir une indication sur le prix qu'ils demanderont le lendemain (SCHUBERT, 1988). Par contre, le SIM ne semble pas être très utilisé par les négociants car ils ont leurs propres réseaux d'information. Les communications téléphoniques sont bonnes et les marchés qu'ils fréquentent sont en général à moins de cinq heures de route des zones de culture, ce qui fait qu'ils fréquentent personnellement, ou par l'intermédiaire de leurs employés, quotidiennement les marchés terminaux. Ainsi, même si le SIM national est efficace, les négociants sont encore plus à jour que lui.



Généralement, les prix sont collectés dans les zones de production le matin et les cours des marchés de gros l'après-midi, à l'arrivée des produits des zones de production. Les prix moyens enregistrés sont alors envoyés aux bureaux régionaux où ils sont regroupés pour être ensuite diffusés sur le réseau radio local, en langue vernaculaire, à 19h30 le même jour. Les prix moyens sont également envoyés au bureau central du SIM du Ministère de l'Agriculture à Jakarta. La transmission des informations se fait essentiellement par radio, quoique le téléphone et la télécopie soient également utilisés.

Le bureau de Jakarta sélectionne les prix provenant de tout le territoire et prépare un bulletin qu'il diffuse chaque soir à 20h05 sur le réseau radio national, en utilisant le langage national commun. Il envoie également les prix nationaux aux sièges régionaux pour que ceux-ci les diffusent sur les radios locales. Les cours sont également publiés dans les journaux. Enfin, le bureau de Jakarta publie des bulletins trimestriels et un rapport annuel qui présentent les moyennes mensuelles de tous les prix collectés. Les agents préposés à la collecte des prix ont la responsabilité de mettre à jour quotidiennement les tableaux d'affichage public des prix régionaux et locaux. Toutefois, les agriculteurs semblent mieux apprécier les émissions radio que l'affichage des prix.

Le SIM horticole indonésien s'est démontré très fonctionnel et semble être un service surtout apprécié des agriculteurs. Il a reçu un tel succès que le Ministère de l'Agriculture s'y est appuyé pour mettre en place un SIM pour la viande et le poisson. Le coût de fonctionnement actuel du SIM horticole est d'environ 850 000 dollars par an, ce qui correspond à environ 0,1% de la production de légumes (SHEPHERD, 1997).

### **III.2.2. Le SIM zambien**

En Zambie, l'Etat a libéralisé le commerce du maïs et est sur le point de libéraliser celui des intrants. Le Système d'Information sur les Marchés Zambiens (ZAMIS), mis en place par le Ministère de l'Agriculture avec l'assistance de la FAO, a joué un rôle important pour faciliter ce processus, notamment vis-à-vis des petits producteurs de maïs. Le ZAMIS a commencé à fonctionner en mai 1993 et différents membres de son personnel avaient déjà travaillé pour un système d'information coopératif sur la gestion des stocks. Le ZAMIS est coordonné par le Ministère de l'Agriculture à Lusaka. Le SIM collecte les prix de gros et de détail du maïs, de la farine de maïs et de différentes denrées alimentaires (SHEPHERD, 1997).

Lors de la mise en place du ZAMIS, les prix pratiqués et la demande enregistrée dans les marchés étaient diffusés de trois façons à savoir une diffusion hebdomadaire par radio, des bulletins hebdomadaires et des panneaux d'affichage public. Les trois solutions ont connu des problèmes. Les impayés d'un autre service du Ministère firent que la station radio refusa de continuer à diffuser les informations. Une augmentation des tarifs postaux de 40% fit qu'il ne fut plus possible pour le Ministère de continuer sa distribution hebdomadaire des bulletins et les panneaux d'affichage furent dédaignés par les agriculteurs. La plupart de ces problèmes finirent par se résoudre et les informations furent de nouveau diffusées par la radio et publiées deux fois par semaine dans un journal à tirage national. Le bulletin quant à lui put reprendre sa publication grâce à la sponsorship d'une banque locale. Sa viabilité future dépendra beaucoup de sa capacité d'attirer l'intérêt des sponsors et surtout de la conserver (SHEPHERD, 1997).

Le ZAMIS s'est aperçu qu'une simple publication des cours et des prix ne suffit pas. Il faut que les agriculteurs puissent interpréter les données et être à mesure de connaître les débouchés potentiels. Un petit projet FAO a pour but de former des divulgateurs et des agriculteurs sur la manière dont un marché libéralisé fonctionne.

### **III.2.3. Le SIM privé d'Afrique du Sud**

Agritel est un service d'information géré par des privés qui fournit des informations sur les marchés de gros et sur 11 grands abattoirs d'Afrique du Sud. Les cours sont saisis informatiquement et toutes les transactions (en prix et en volume) sont enregistrées. Agritel reçoit quotidiennement les informations qu'il traite ensuite pour les présenter sous le format le plus approprié pour les utilisateurs (SHEPHERD, 1997). Il en résulte un service global qui couvre aussi bien les prix que les volumes échangés de tous les produits, leurs variétés, leurs catégories, leurs tailles et leurs conditionnements.

Agritel a environ 400 utilisateurs qui paient des abonnements mensuels allant de 28 à 38 dollars, selon le nombre de services et de cours requis (SHEPHERD, 1997). Parmi ces utilisateurs, on trouve des producteurs, des conditionneurs, des intermédiaires, des bouchers, des grossistes, des commissionnaires et des responsables de marchés. En plus d'un abonnement payant, les utilisateurs doivent pouvoir accéder au réseau Beltel qui est le réseau télématique national. Cet accès peut se faire à partir d'un terminal loué à Beltel, ou par l'intermédiaire d'un PC et d'un modem. L'appel sur le réseau Beltel est gratuit.

Le service offert par Agritel se fonde sur un menu et il est facile à utiliser. Il fournit des informations sur les cours du jour actuel et de la veille, pour chaque place de marché. En plus des informations sur les ventes du jour, les utilisateurs peuvent consulter les informations historiques en utilisant un progiciel graphique fourni gratuitement par Agritel à ses principaux clients. Ces informations historiques permettent de dégager des tendances depuis le début de la disponibilité du service. Agritel permet d'utiliser les informations sur les marchés dans tout leur potentiel. Malheureusement, il n'est rentable que parce qu'il est facilement accessible et se fonde sur des données informatisées. Il est peu probable qu'Agritel soit commercialement rentable si la société qui le gère devrait collecter elle-même les informations, au lieu de simplement recueillir les informations que lui fournissent des sources fiables (SHEPHERD, 1997).

### **III.3. Les Systèmes d'information au Tchad**

#### **III.3.1. Le SIM bétail**

Le système d'information sur les marchés à bétail (1986-2000), sous la tutelle du Ministère de l'Elevage par la Direction de l'Elevage et des Ressources Animales (DERA), a été mis en place sur financement du Comité Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse au Sahel (CILSS), à travers le projet Diagnostic Permanent (DIAPER) et l'Etat tchadien (OBADA, 2000).

##### **III.3.1.1. Description du dispositif**

Le suivi des marchés à bétail avait pour objectif de collecter, traiter et diffuser les informations sur les marchés à bétail, d'aider les pouvoirs publics à mieux cerner les circuits de commercialisation et leurs problèmes pour bien identifier les actions à mener et enfin, fournir aux producteurs et aux marchands des informations pouvant les aider à mieux connaître, à mieux suivre et à mieux exploiter la loi de l'offre et de la demande du marché à bétail. Pour ce faire, la DERA utilisait ses agents techniques pour collecter les données, sur la base d'un questionnaire, auprès des producteurs et marchands de bétail. Etant donné les difficultés financières que le système a connues, seuls 18 marchés étaient couverts sur les 30 initialement retenus pour les enquêtes. Les espèces retenues étaient les bovins, ovins, caprins et camelins.

Le dispositif de collecte du SIM était constitué de 18 agents techniques d'élevage répartis dans les 9 délégations d'élevage du pays (OBADA, 2000) qui sont : les délégations de l'Ouest (N'djaména), du Nord-Ouest (Mao), du Nord (Faya), du centre-Est (Mongo), du centre (Ati), de l'Est (Abéché), du Sud-Ouest (Bongor), du Sud (Moundou) et enfin la délégation d'élevage du Sud-Est basée à Sarh. Ces agents renvoient les questionnaires remplis au bureau central par

courrier postal ou par l'intermédiaire de voyageurs à des fins de traitement puis de diffusion. Certaines informations sont transmises par radio émetteur-récepteur.

Les données collectées concernaient les prix moyens des animaux vendus, les nombres d'animaux présentés et vendus, les volumes d'animaux et de viandes exportées, la destination des animaux, le poids estimé des animaux et les abattages contrôlés. Les paramètres de l'offre et la demande sont recueillis par sexe, espèce et catégorie d'âge. Par ailleurs, la collecte journalière s'effectuait sur les 3 principaux marchés (N'djaména, Sarh et Abéché) alors que la collecte hebdomadaire se faisait sur les différents marchés hebdomadaires retenus.

Les publications du SIM bétail renfermaient les informations sur les prix d'animaux sur pied, l'offre et la demande d'animaux, le nombre d'abattages et le nombre d'animaux exportés. Les supports de diffusion étaient la radio suivant une périodicité hebdomadaire, les bulletins mensuels et les rapports annuels. L'information était destinée aux éleveurs, commerçants, Organisations Non Gouvernementales (ONG), chercheurs, projets, bailleurs de fonds, et l'Etat. Le stockage et le traitement des informations se faisaient sur un ordinateur de marque IBM, MODEL 286 et utilisaient les logiciels LOTUS 123 et WORD (OBADA, 2000).

### **III.3.1.2. Problèmes rencontrés**

Le retard de paiement des indemnités des agents a constitué un facteur de découragement qui a eu un impact considérable sur la qualité des données qu'il fallait collecter. Au niveau de la publication, on note le retard de transfert des données au bureau central et le manque de sources de financement certaines pour conduire les enquêtes de terrain. Concernant le financement, il faut noter les grands retards de paiement de la contribution de l'Etat. Aussi, le service ne disposait pas d'une source de financement sûre.

Le matériel informatique utilisé était jugé obsolète. Il ne pouvait plus supporter une base de données, aussi légère soit-elle. Ainsi, le SIM ne disposait pas de base de données informatisée. La coordination ne disposait d'aucun moyen roulant lui permettant de faire le suivi de routine ou la supervision des agents. Enfin, les agents en exercice au SIM manquaient cruellement de compétence approfondie en programmation informatique et en analyse approfondie des données qui étaient alors collectées, en plus d'un renouvellement trop rapide du personnel (OBADA, 2000).

### **III.3.2. Les autres systèmes d'information**

Divers services de l'Etat ou des ONG produisent et diffusent l'information sur un domaine précis en rapport avec le développement du secteur rural.

#### **III.3.2.1. Système d'Alerte Rapide (SAP)**

Le projet SAP était placé sous la tutelle de la Direction de la Promotion des Productions Agricoles et de la Sécurité Alimentaire (DPPASA) du Ministère de l'Agriculture et recevait le financement de l'Union Européenne. Comme le projet FEWS (système d'alerte rapide sur la famine, de l'anglais *Famine Early Warning System*), le SAP pronostiquait les déficits et, par voie de conséquence, le volume d'aide à apporter en prévision des crises alimentaires. Il est arrivé à son terme le 31 décembre 1999. Il avait pour objectif d'anticiper les risques de crise alimentaire par la détection des crises alimentaires et nutritionnelles, de façon suffisamment précoce.

#### **III.3.2.2. Le SIM céréalier**

Le SIM céréalier traite des informations relatives au marché des produits agricoles. Il est sous la tutelle de la Direction des Productions Agricoles et de la Sécurité Alimentaire du Ministère de l'Agriculture. Il a pour objectifs de contribuer aux cotés d'autres sources d'information telles que les bilans céréaliers, à réguler le marché à moindre coût, augmenter sa transparence, limiter la spéculation, augmenter la concurrence et gérer, selon les cas, la pénurie ou l'excédent.

#### **III.3.2.3. La Direction de la Promotion des Productions Agricoles et de la Sécurité Alimentaire**

La Direction de la Promotion des Productions Agricoles et de la Sécurité Alimentaire (DPPASA) est placée sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture. Elle a pour objectifs le contrôle et la maîtrise de la situation alimentaire dans le pays, par la coordination efficace de l'information sur la sécurité alimentaire, l'alerte rapide et une meilleure coordination des actions de prévention et de gestion des crises alimentaires. La DPPASA intègre le SISAAR (Système d'Information sur la Sécurité Alimentaire et l'Alerte Rapide).

#### **III.3.2.4. Service de la Statistique et des Prix**

Le Service de la Statistique et des Prix est un service de la Direction de la Statistique, des Etudes Economiques et Démographiques (DSEED). Il a pour objectifs la production et la publication des données relatives aux prix des produits les plus consommés par les ménages au Tchad.

#### **III.3.2.5. Programme d'appui aux organisations paysannes du Chari-Baguirmi**

Le Programme d'appui aux organisations paysannes du Chari-Baguirmi est un volet du projet ACRA (Association de Coopération Rurale en Afrique) qui apporte un appui aux organisations paysannes dans leurs activités de commercialisation. L'objectif du programme est d'informer les organisations paysannes sur l'évolution des marchés.

#### **III.3.2.6. La Chambre de Commerce**

La Chambre de Commerce, d'Industrie, d'Agriculture, des Mines et de l'artisanat est un établissement public placé sous la tutelle du Ministère du Développement Industriel, Commercial et Artisanal. Elle a pour objectifs d'assurer la promotion du secteur privé (sert de pilier en matière d'échanges, de formation et d'information des opérateurs économiques) et de jouer le rôle d'interface entre les pouvoirs publics et le secteur privé.

#### **III.3.2.7. Projection topographique estimative de la vulnérabilité**

La Projection topographique estimative de la vulnérabilité, «Vulnerability Assessment Mapping» (VAM), est un service d'évaluation de la vulnérabilité et de la cartographie du Programme Alimentaire Mondial (PAM), opérationnel depuis 1984 (année de grande crise alimentaire qu'a connu le Tchad) jusqu'à présent. La VAM a pour objectifs d'analyser la vulnérabilité des populations cibles et des zones à risque d'insécurité alimentaire dans le pays.

#### **III.3.2.8. Système d'alerte rapide sur la famine**

Le Système d'alerte rapide sur la famine (FEWS) est l'unique projet de l'USAID (United States Agency for the International Development) qui demeure opérationnel depuis 1994 (date de fermeture de l'USAID-TCHAD) jusqu'à ce jour. Le FEWS intervient par l'analyse des images satellitaires permettant des prévisions qualitatives de production des récoltes et de biomasse. Ce faisant, il joue un rôle important dans la détermination des zones à risque de crises alimentaires. Son objectif est de «tirer la sonnette d'alarme» lorsque les analyses indiquent les anomalies de la situation agro-alimentaire qui peuvent conduire à une insécurité alimentaire, pour que les mesures soient prises afin d'atténuer les effets de ces anomalies.

#### **III.3.3. Besoins en information**

D'après les travaux de l'OBADA en 2003, les services pourvoyeurs d'information et les partenaires de développement ont des besoins réels d'information. L'OBADA (2003) a recensé des besoins en matière de disponibilité des produits, la constitution des stocks et les débouchés des produits agricoles pour aider aux prises de décision des ONG, des commerçants mais aussi de l'Etat. Pour le reste, les informations permettant le ciblage des marchés où les prix flambent et

ceux où ils ne flambent pas, les informations sur les épizooties, les échanges avec les pays voisins et les prix du bétail à l'achat, à l'exportation ainsi que les variations locales ou saisonnières sont recherchées par les acteurs de la filière bétail.

Beaucoup de services diffusent, d'une manière ou d'une autre, des informations touchant le secteur agricole mais compte tenu de ce qui précède, les besoins en information existent toujours.

### **III.3.4. Critiques et obstacles aux SIM**

Les critiques sont variées (OBADA, 2000). Tout d'abord, il n'existe pas de système de prévision qui fonctionne vraiment, souvent par manque de moyens financiers. Ceci montre la nécessité de disposer des ressources financières certaines pour mettre en œuvre les différentes tâches qui incombent aux services. Aussi, le SAP n'existe plus et le SISAAR n'a encore rien diffusé jusque là. Pourtant, il a connu une grande effervescence à ses débuts. Là encore, le manque de moyens substantiels pour assurer la continuité de ce qui a commencé à fonctionner est crucial. Concernant le SISAAR, la situation reste ambiguë car on ne comprend pas pourquoi il n'a pas pu fonctionner correctement après son lancement. Enfin, l'OBADA (2003) a montré que le dispositif de collecte de l'information n'atteint pas les marchés reculés. Ceci laisse supposer que les activités des SIM ne touchent pas un grand nombre d'acteurs.

En outre, il y a des obstacles à l'épanouissement des systèmes d'information. Ceux-ci sont le fait de la multiplicité des systèmes de collecte. Aussi, les interférences politiques dans les services, aussi bien au niveau de l'Etat que des acteurs du marché, ont été relevées (OBADA, 2000). On note aussi le fait que les agents collecteurs d'information ont perdu leurs motivations pour ceci que leur travail n'est pas rémunéré comme il se doit, déjà que la rémunération est jugée dérisoire (10 000 par mois) d'après les dires du chargé du SIM céréalière (2006). Enfin, il n'y a pratiquement pas de moyens de collecte et de traitement car même si les données sont collectées, elles sont souvent traitées manuellement.

Notre étude vise à apprécier l'impact du SIM bétail, comprendre comment se font les échanges de bétail sans le SIM bétail et savoir ce que les acteurs du marché pensent de la reprise des activités du SIM bétail.

## **DEUXIEME PARTIE**

**ETUDE DE LA MISE EN PLACE D'UN SYSTEME D'INFORMATION**

**SUR LES MARCHES A BETAIL AU TCHAD**



## **CHAPITRE 1. OUTILS ET METHODE**

Pour répondre au besoin du Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral (PASEP) de remettre en marche les activités du Système d'Information sur les Marchés (SIM) à bétail, sous un angle plus étendu, en Système d'Information sur les Marchés, les Intrants et les Produits d'Elevage (SIMIPREL), une enquête a été mise en œuvre en deux phases. La première phase a été une enquête rétrospective pour savoir si le SIM bétail passé était connu et utilisé par les acteurs. La deuxième phase a été une enquête prospective pour savoir si les acteurs du marché à bétail ont besoin d'un SIM et connaître les dispositions à prendre pour pérenniser les activités d'un SIM au Tchad.

### **I.1. Outils**

#### **I.1.1. Choix d'une filière comme modèle d'étude**

Afin de mener l'étude sur la mise en place d'un SIMIPREL, la filière «marchés à bétail» a été choisie comme modèle d'étude. Les résultats obtenus permettent d'appréhender les autres filières selon les particularités propres à chacune d'elle. A l'intérieur du pays, l'espèce bovine est la plus représentée sur les marchés, surtout dans les grandes agglomérations (N'djaména, Abéché). En outre, les abattages bovins sont les plus fréquents. L'entrée par la filière bovine permet d'obtenir plus de données sur le bétail en matière de commercialisation en même temps que pour les autres spéculations (intrants et produits d'élevage). Enfin, la filière bétail sur pieds est mieux structurée par rapport aux autres filières et son approche en est d'autant plus facilitée.

#### **I.1.2. Supports de collecte des données**

La collecte des données sur le terrain s'est appuyée sur un guide d'enquête sur support papier divisé en deux parties. La première partie est consacrée à l'enquête rétrospective sur le SIM bétail et la deuxième à la collecte des informations relatives à la production et la circulation de l'information en milieu rural ainsi qu'à la collecte des données relatives au développement et à la pérennisation d'un SIM (Annexes 1 à 4).

### **I.2. Methode de recherche**

La démarche méthodologique a été conduite en trois étapes. Tout d'abord, l'enquête exploratoire et la collecte de l'information de base ont commencé au Tchad en septembre 2004, puis se sont poursuivies au Sénégal et au Tchad jusqu'en décembre 2005. La collecte des données sur le terrain s'en est suivie et s'est déroulée entièrement au Tchad de janvier à avril 2006. Enfin, le traitement et l'analyse des données ont eu lieu à l'Ecole Inter-états des Sciences et Médecine Vétérinaires (EISMV) à Dakar de mai 2006 à juillet 2006.

## **I.2.1. L'enquête exploratoire et la collecte de l'information de base**

### **I.2.1.1. L'enquête exploratoire**

L'enquête exploratoire a consisté en un stage d'exploration au PASEP (Tchad) pendant la période allant de septembre 2004 à octobre 2004. Après quoi, cette enquête s'est étendue du mois d'août 2005 au mois de septembre 2005 à Dakar auprès du SERG/EISMV, de l'Institut Sénégalais des Recherches Agricoles (ISRA) et au Ministère de l'Elevage à Dakar. Cette étape a permis de connaître le PASEP, d'identifier ses besoins et de dégager une problématique justifiant l'étude sur la mise en place d'un SIMIPREL au Tchad sous forme de protocole de recherche. Avant d'en arriver à la problématique, il a fallu comprendre le fonctionnement du SIM bétail tchadien en son temps, ainsi que les difficultés qu'il a rencontrées à partir des données bibliographiques et entretiens auprès des personnes-ressources, celles qui ont connu le SIM (cadres du Ministère de l'Elevage, chercheurs, etc.) mais aussi, celles qui ont travaillé pour le SIM jusqu'à son déclin au cours de l'année 2000.

Les problèmes qu'a connus le SIM étant mieux compris, l'identification des utilisateurs de l'information a suivi avant le recensement de leurs besoins en matière d'information. Cette démarche s'est appuyée sur le travail de l'Observatoire et Alternatives de Développement Adaptées (OBADA) de l'année 2000. L'OBADA s'est intéressé aux différents systèmes d'information officiels au Tchad, leurs objectifs, leurs actions et difficultés dans la perspective de l'établissement d'un partenariat éventuel avec le Pôle Régional de Recherches Appliquées aux Savanes d'Afrique Centrale (PRASAC). Enfin, les acteurs-cibles des enquêtes ont été identifiés pour la collecte des données.

#### **I.2.1.1.1. Les utilisateurs de l'information**

Les utilisateurs de l'information sont les différents acteurs qui interviennent directement ou indirectement dans le fonctionnement des marchés et/ou des échanges de bétail. Il s'agit, d'une part, des éleveurs, commerçants, et intermédiaires et d'autre part, les différents services de l'Etat et ONG qui oeuvrent pour le développement du secteur rural au Tchad.

#### **I.2.1.1.2. Les cibles de l'enquête**

Concernant les marchés physiques, les éleveurs, les commerçants de bétail et les intermédiaires qui font office d'arbitres des transactions commerciales entre éleveurs et commerçants ont été retenus. Concernant le cadre administratif, les personnes-ressources rattachées aux services de l'Etat et aux ONG qui travaillent sur un système quelconque d'information dans le cadre de

l'exécution de leurs programmes d'activité ont été retenus. Cette dernière catégorie de cibles a été désignée sous le vocable de «décideurs politiques et partenaires de développement».

### **I.2.1.2. La collecte de l'information de base**

La collecte de l'information de base a consisté en la recherche des sources secondaires d'information publiées ou non, la recherche documentaire ainsi que des entretiens informels auprès des chercheurs et divers services et institutions (PASEP, LRVZ, Division des Statistiques du Ministère de l'Elevage, FAO/N'djaména, ISRA/Dakar, etc.). L'objectif a été de collecter les informations déjà disponibles et de recenser les travaux déjà effectués. Cette activité s'est déroulée d'août 2005 à décembre 2005.

## **I.2.2. Collecte des données et déroulement des enquêtes**

### **I.2.2.1. Les acteurs-cibles de la filière marchés à bétail**

#### **I.2.2.1.1. Enquête préliminaire sur les marchés à bétail**

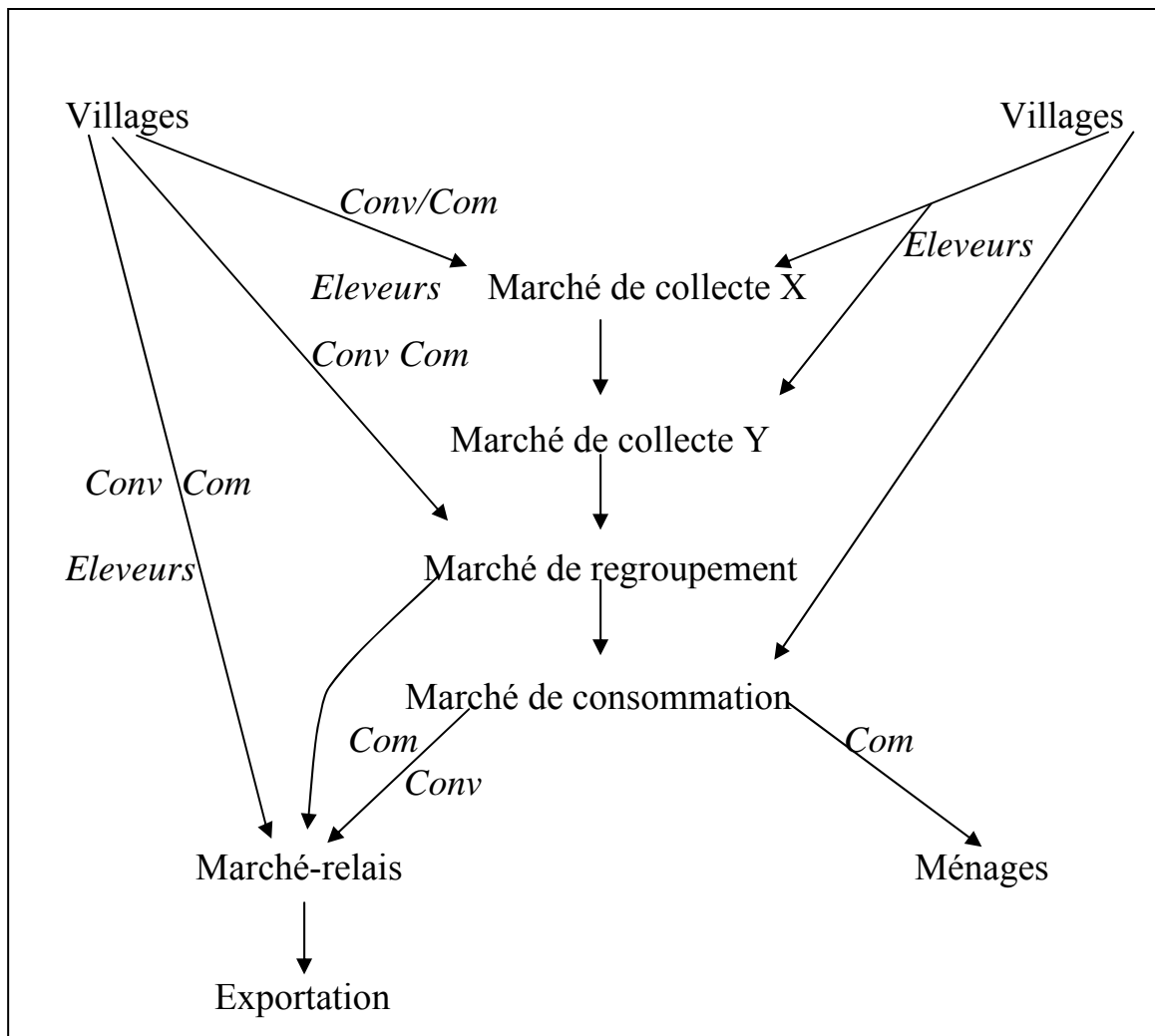
Pour la formulation du guide d'enquête, la visite du marché à bétail de N'djaména a été entreprise afin de connaître ses caractéristiques réelles (Figure 6) : heures d'ouverture et de fermeture, différentes catégories d'acteurs réellement impliqués dans les échanges de bétail, les principaux schémas des transactions de bétail entre les acteurs ainsi que les schémas d'approvisionnement des marchés en bétail (Figure 8).

#### **I.2.2.1.2. Test du guide d'enquête**

Avant de collecter les données, le guide d'enquête a été testé sur les marchés de N'djaména et de Massaguet (à 80 km au Nord-Est de N'djaména). Cette étape a vu la participation d'un intermédiaire, deux éleveurs et deux commerçants à N'djaména et un acteur de chaque catégorie à Massaguet. Le test a permis de le corriger par la formulation de questions plus simples, mais aussi par l'élimination de celles qui trouvaient leurs réponses dans d'autres pour éviter les répétitions.

#### **I.2.2.1.3. Collecte des données proprement dite**

La collecte des données a été conduite respectivement à N'djaména, Massaguet, Dourbali, Linia, Sarh et Moundou.



Nb: Com = commerçants ; Conv = convoyeurs

**Figure 6.** Schéma d'approvisionnement des marchés en bétail

#### **I.2.2.1.3.1. La ville de N'djaména**

Le marché à bétail de N'djaména est situé à la sortie Nord de la ville et reçoit les acteurs venant des différentes parties du pays. Il s'agit d'un grand marché de consommation mais aussi d'un important point de départ des animaux pour l'exportation. Très souvent, ce marché est fréquenté par des commerçants venant du Cameroun et du Nigéria. Les différents acteurs du marché ainsi que les agents de l'Etat, percepteurs de taxes, ont leurs abris sous des constructions en secco alors que les agents des services vétérinaires sont plus éloignés à environ 500 mètres du marché. Le marché fonctionne les mercredi et dimanche. Le matin, les animaux venant de différentes directions viennent le peupler jusqu'aux environs de 9 heures avant que les transactions ne commencent. L'état de fréquentation du marché par les animaux et différents acteurs, détermine les prix. Les transactions commencent et se poursuivent jusque vers 15 heures chaque jour de marché et elles concernent les bovins, les petits ruminants (ovins et caprins), les dromadaires et les chevaux. L'espèce bovine est de loin la plus représentée (Photo 1).

Les animaux sont conduits sur le marché, soit par les convoyeurs mandatés par les éleveurs ou les commerçants, soit par les éleveurs eux-mêmes. Les commerçants peuvent aussi se rendre dans les villages pour constituer un troupeau (cf. Figure 6).



**Photo 1.** Marché à bétail de N'djaména

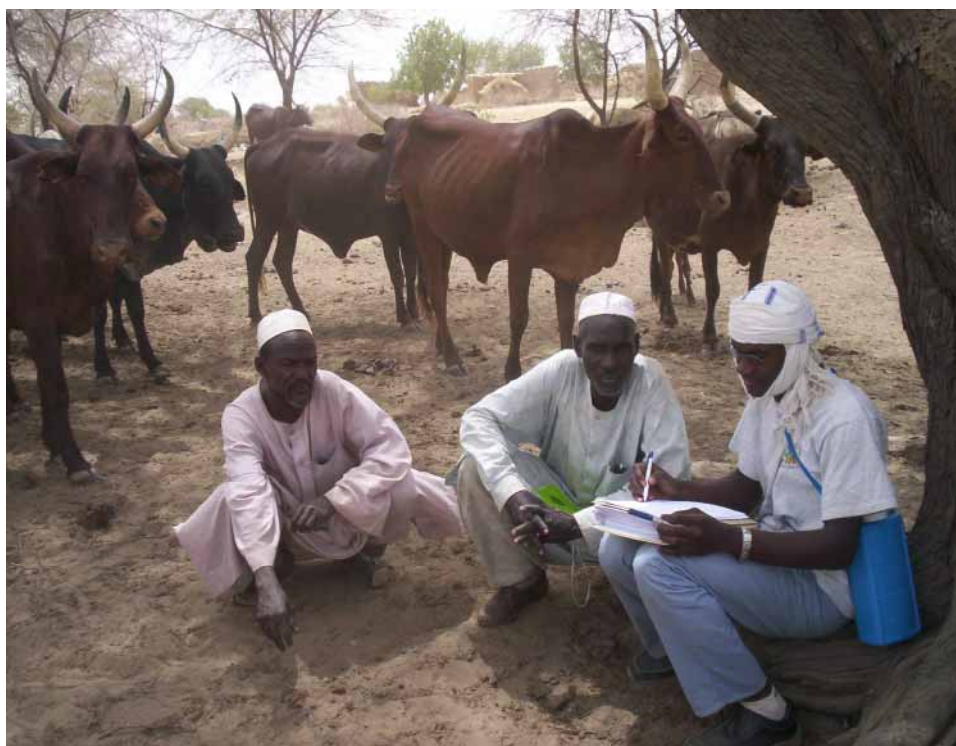
Les intermédiaires sont les plus présents sur les marchés et représentent un effectif relativement important. Les commerçants sont partagés en commerçants exportateurs et non-exportateurs. Les uns disposent des papiers exigés pour l'exportation et les autres se limitent à un marché ou un autre à l'intérieur du pays. Les garants, encore appelés «damin», officialisent les échanges après accord d'achat et de vente entre les commerçants et les éleveurs impliqués. Leur importance se justifie dans la garantie qu'ils peuvent apporter quant à l'origine des animaux.

Afin de les soustraire de l'influence qu'ils peuvent subir du fait de la présence des autres acteurs, même du même groupe, les différents acteurs ont été isolés, lors de la collecte des données, pour des entretiens individuels. Par ailleurs, les entretiens ont nécessité la participation des traducteurs pour potentialiser la retransmission des opinions des acteurs (Photo 2).

A N'djaména, les entretiens ont été conduits en dehors des heures de pointe (9h-15h) sur le marché à bétail ou au niveau du poste qui abrite les agents des services vétérinaires.

#### **I.2.2.1.3.2. La ville de Massaguet**

Massaguet est une ville secondaire située à 80 km au Nord de N'djaména. Le marché à bétail est un point d'affluence des acteurs tous les jeudis. Il s'agit d'un marché de regroupement moins



**Photo 2.** Entretien avec un éleveur par l'intermédiaire d'un traducteur à Dourbali

important que celui de N'djaména en effectif d'animaux présentés. Les dispositions y sont fondamentalement identiques. Les enquêtes ont été conduites aux domiciles des acteurs. Un commerçant de bétail et neuf éleveurs ont fait l'objet de l'enquête à Massaguet.

#### **I.2.2.1.3.3. La ville de Dourbali**

Dourbali est une ville secondaire située à 100 km à l'Est de N'djaména. Le marché à bétail y est aussi hebdomadaire et fonctionne tous les mardis. A Dourbali, les entretiens ont vu la participation de 21 éleveurs, 3 commerçants de bétail dont un exportateur et 2 intermédiaires. Les entretiens ont eu lieu en dehors du marché, le plus souvent aux domiciles des acteurs. Le marché à bétail de Dourbali est un important marché de regroupement qui dessert le marché à bétail de N'djaména mais il est aussi un important point de départ pour l'exportation (Photo 3).

#### **I.2.2.1.3.4. L'enquête à Linia**

Linia est un village situé sur l'axe N'djaména-Dourbali, à 30 km de N'djaména. Le marché à bétail de Linia est beaucoup moins important que celui de Dourbali en terme d'effectifs présentés ainsi qu'en nombre d'acteurs. Il s'agit d'un marché de collecte qui fonctionne tous les dimanches. L'enquête a été conduite auprès de 12 acteurs dans des cadres privés (Photo 4).



**Photo 3.** Le marché à bétail de Dourbali

#### **I.2.2.1.3.5. La ville de Sarh**

La ville de Sarh est située à 600 km au Sud de N'djaména. Trois intermédiaires et un commerçant ont fait l'objet des entretiens au niveau du poste vétérinaire au Sud de la ville.

#### **I.2.2.1.3.6. La ville de Moundou**

La ville de Moundou est située à 500 km au Sud de N'djaména. L'enquête n'a concerné qu'un seul acteur au niveau de la délégation régionale de l'élevage.

#### **I.2.2.1.3.7. L'enquête auprès des services de l'Etat et partenaires au développement**

La dernière partie de l'enquête a été conduite auprès des personnes-ressources qui ont travaillé ou qui continuent à travailler pour un système d'information sur les aspects des schémas de développement et de pérennisation applicables à un SIM bétail. Ainsi, ont été exploré le SIM du Ministère de l'Agriculture, le service d'évaluation de la vulnérabilité et de la cartographie du Programme Alimentaire Mondial (PAM)/Tchad, le système d'alerte précoce sur la famine.



**Photo 4.** Entretien individuel au domicile d'une femme éleveur à Linia

La Chambre de Commerce, l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO)/Tchad, le Service des Statistiques du Ministère de l'Elevage et la Commission Economique du Bétail, de la Viande et des Ressources Halieutiques (CEBEVIRHA) ont aussi fait l'objet des enquêtes, en plus de la Coopérative de Développement de l'Elevage (Dr Hadjer MAHMOUT ayant été chargé du suivi du SIM bétail passé pendant 15 ans) ainsi que la coordination du PASEP.

#### **I.2.2.2. Limites de l'étude**

Au cours de l'étude, il n'a pas été possible d'interroger un nombre plus appréciable de commerçants et intermédiaires de la filière marchés à bétail du fait des insuffisances en appui logistique pour le transport de marché à marché dans la zone du PASEP. Par ailleurs, même si l'étude a porté sur la filière bétail comme étude de cas pour l'étude de la mise en place d'un SIMIPREL, il serait souhaitable que d'autres études soient menées dans les filières des intrants et produits vétérinaires pour compléter le présent travail.

#### **I.2.3. Analyse des données**

Après dépouillement et codification, les données collectées ont été soumises à une analyse statistique descriptive grâce au logiciel statistique « Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) 10.1». Les statistiques ont ainsi permis de calculer la fréquence et la répartition des réponses et groupes de réponses pour les variables qualitatives ou logiques. Le tableur EXCEL a servi pour le traitement des données et le support de traitement de textes WORD, pour la présentation des résultats.



## CHAPITRE II. PRESENTATION DES RESULTATS

Les résultats du traitement et de l'analyse des données issues des enquêtes sont présentés dans ce chapitre en mettant l'accent sur les fréquences relatives et absolues et sur la synthèse des informations collectées auprès des institutions. Les résultats concernent exclusivement l'échantillon constitué par les personnes interrogées : éleveurs, commerçants, intermédiaires ou personnes-ressources d'institutions

### II.1. Résultats de l'enquête auprès des éleveurs

#### II.1.1. Analyse globale des données collectées sur le terrain

L'analyse globale s'applique à l'ensemble des éleveurs rencontrés.

##### II.1.1.1. Enquête rétrospective sur le SIM bétail passé

###### II.1.1.1.1. Localisation des éleveurs

L'enquête auprès des éleveurs a permis de rencontrer 21 acteurs à Dourbali, 12 à Linia, 9 à Massaguet, 3 à Sarh et 1 éleveur dans les villes de Moundou et N'djaména (Tableau V).

**Tableau V.** Localisation des éleveurs

Ville	Nombre d'éleveurs	%
Dourbali	21	44,7
Linia	12	25,5
Massaguet	9	19,1
Moundou	1	2,1
N'djaména	1	2,1
Sarh	3	6,4
Total	47	100

###### II.1.1.1.2. Connaissance et utilisation du SIM bétail passé

Les éleveurs interrogés n'ont pas tous eu connaissance de l'activité du SIM bétail passé. En effet, 40,4% ont eu connaissance du SIM alors que 59,6% ne l'ont pas connu (Tableau VI).

**Tableau VI.** Connaissance du SIM bétail

Variables	Nombre d'éleveurs	%
Connaissance du SIM bétail	19	40,4
Méconnaissance du SIM bétail	28	59,6
Total	47	100

Sur un autre plan, l'enquête a montré que seulement 27,7% des éleveurs ont utilisé les informations diffusées par le SIM passé alors que 72,3%, soit 34 éleveurs n'en ont pas fait usage

(Tableau VII). En outre, parmi les éleveurs qui ont connu le SIM passé, 68,4% en ont fait usage (Tableau VIII).

**Tableau VII.** Utilisation du SIM bétail

Variables	Nombre d'éleveurs	%
Utilisation du SIM bétail passé	13	27,7
Non-utilisation du SIM bétail passé	34	72,3
Total	47	100

**Tableau VIII.** Connaissance et utilisation du SIM bétail passé

Variables	Utilisation du SIM		Non-utilisation du SIM		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Csce du SIM	13	68,40%	6	31,60%	19	100,00%
Mécsce du SIM	0	0,00%	28	100,00%	28	100,00%
Total	13	27,70%	34	72,30%	47	100,00%

Nb : Csce = connaissance ; Mécsce = méconnaissance

#### **II.1.1.1.3. Utilité du SIM bétail passé**

Parmi les éleveurs qui ont utilisé les informations du SIM passé, 6 s'en sont servis aux fins de marchandage, la même fréquence à des fins de planification des actions commerciales en matière de décision pour la vente des animaux ou pas et 7 s'en sont servis pour avoir une idée sur les prix des animaux.

#### **II.1.1.1.4. Suggestions d'innovations**

Parmi les éleveurs qui ont connu le SIM, 52,6% suggèrent une innovation de sorte que les prix des animaux augmentent. Il peut en être déduit que le SIM passé avait induit la dépréciation des prix du bétail sur les marchés. Aussi, 26,3% se plaignent du fait que le SIM passé ait arrêté de fonctionner. Une proportion identique d'éleveurs a fait des suggestions qui sortent du cadre du SIM bétail. Enfin, seulement 10,5%, soit 2 éleveurs souhaitent le retrait des intermédiaires des transactions marchandes.

#### **II.1.1.2. Enquête prospective pour un SIM bétail**

##### **II.1.1.2.1. Langue commerciale et raisons de vente des animaux**

La totalité des éleveurs enquêtés utilise l'arabe local lors des échanges de bétail. Concernant les raisons de vente, les éleveurs vendent davantage leurs animaux pour couvrir leurs besoins nutritionnels (70,2%) et satisfaire des besoins divers (83%) plutôt que pour des besoins d'entretien du troupeau (38,3%). Les besoins divers regroupent les besoins matériels et

financiers lors des cérémonies religieuses, les mariages mais aussi pour la lutte contre les maladies et dans une moindre mesure pour l'habillement.

#### **II.1.1.2.2. Critères de choix des marchés**

Les cours des marchés ne sont pas les mêmes selon qu'on se trouve sur un marché de collecte, un marché de rassemblement, un marché de consommation ou un marché frontalier. Ainsi, l'orientation des éleveurs vers un marché est déterminée à 85,1% par la plus grande marge bénéficiaire qu'ils peuvent gagner. Néanmoins, 36,2% des éleveurs s'orientent vers les marchés les plus proches et 8,5% préfèrent fréquenter les marchés où ils ont l'habitude de faire du commerce.

#### **II.1.1.2.3. La circulation de l'information en milieu rural**

Il est observé que 46,8% des éleveurs s'informent avant de se rendre sur un marché pour vendre (tableau IX). Parmi ceux qui s'informent, 19,1% trouvent leurs informations sur les marchés, 17% auprès des commerçants alors que 31,9% s'informent auprès des personnes qui leurs sont apparentées.

**Tableau IX.** Les éleveurs et l'information

Variables	Nombre d'éleveurs	%
S'informe avant le jour du marché	22	46,8
Ne s'informe pas avant le jour du marché	25	53,2
Total	47	100

Par ailleurs, les éleveurs qui s'informent avant le jour du marché n'utilisent presque pas le téléphone (2,1%) mais 23,4% de leur effectif se déplacent pour la recherche de l'information et la plus grande proportion (31,9%) s'informe au hasard des rencontres, en cours de route ou lors de visites de courtoisie.

Les éleveurs qui s'informent régulièrement se préoccupent moins souvent des prix des denrées céréalières (4,3%). Ils s'intéressent plutôt à la rentabilité des marchés à bétail (38,3%) et surtout aux prix des animaux par catégorie (74,5%).

#### **II.1.1.2.4. Enjeux de l'information pour la commercialisation**

L'information joue un rôle central dans le fonctionnement des marchés à bétail au point où les niveaux d'information des acteurs déterminent les arbitrages qui se font et permettent de comprendre les faits les plus divers.

#### II.1.1.2.4.1. Niveaux d'information des acteurs

En matière d'information, 6,4% d'éleveurs estiment qu'ils sont les mieux informés sur le marché. Une proportion plus grande (14,9%) affirme que les garants sont les mieux informés mais 46,8% trouvent que les commerçants sont les mieux informés. Finalement, la plus grande fréquence revient aux intermédiaires car 57,4% d'éleveurs trouvent que les intermédiaires sont les mieux informés parmi les acteurs du marché à bétail. Malgré cela, la plupart des éleveurs (53,2%) est capable de vendre les animaux sans l'aide des intermédiaires (Tableau X).

**Tableau X.** Aptitude à la vente sans les intermédiaires

Variables	Nombre d'éleveurs	%
Peut vendre sans intermédiaire	25	53,2
Ne peut pas vendre sans intermédiaire	22	46,8
Total	47	100

Parmi les éleveurs qui ne peuvent pas vendre sans les intermédiaires, 23,4% trouvent que les intermédiaires connaissent mieux le marché et 25,5% ne peuvent vendre directement aux acheteurs, les produits de leur élevage, parce que les intermédiaires s'imposent à eux dès leur entrée sur le marché.

#### II.1.1.2.4.2. Appréciation de l'action des intermédiaires

A la lumière de ce qui précède, seulement 19,1% d'éleveurs jugent bénéfique l'action des intermédiaires sur les marchés à bétail alors qu'une proportion écrasante (80,9%) la juge néfaste (Tableau XI).

**Tableau XI.** Appréciation de l'action des intermédiaires

Variables	Action bénéfique		Action néfaste		Total	
	Fréquence	%	Fréquence	%	Fréquence	%
Réponses	9	19,1	38	80,9	47	100

En effet, l'action des intermédiaires est ainsi jugée néfaste parce qu'ils s'opposent aux ventes d'animaux lorsqu'ils n'y trouvent pas leur compte (19,1%). Aussi, les intermédiaires obligent-ils les éleveurs à accepter des prix bas (29,8%), de sorte que la différence leur revienne. Enfin, pour 63,8% d'éleveurs, les intermédiaires inhibent leur compétitivité face aux acheteurs de bétail.

Certains éleveurs (12,8%) restent indifférents quant à l'action des intermédiaires et ils soutiennent que ces derniers ne font que chercher leur profit. Néanmoins, 21,3% reconnaissent

l'importance des intermédiaires en cas de litiges après les ventes lorsqu'il se pose des problèmes relatifs à l'origine et l'appartenance d'un animal vendu ou perdu selon les cas.

#### II.1.1.2.4.3. Besoins en information le jour du marché

Dès leur arrivée sur le marché, 78,7% des éleveurs s'informent sur les paramètres de l'offre et de la demande (Tableau XII). Parmi eux, 19,1% s'informent auprès des autres éleveurs, 31,9% s'informent auprès des commerçants et 21,3% auprès des intermédiaires.

**Tableau XII.** Informations le jour du marché

Variables	Nombre d'éleveurs	%
S'informent à leur arrivée sur le marché	37	78,7
Ne s'informent pas à leur arrivée sur le marché	10	21,3
Total	47	100

De même, seulement 8,5% des éleveurs s'informent chez les personnes qui leurs sont apparentées, 17% auprès des garants et fait marquant, 42,6% s'informent en discutant le prix avec deux à trois acheteurs pour avoir une idée sur ce que peut coûter un animal donné suivant son âge, sa conformation et son état de santé.

#### II.1.1.2.4.4. La fixation des prix

La fixation des prix est complexe. La plupart des éleveurs (42) attribuent des prix aux animaux en tenant compte des cours du marché du jour, c'est-à-dire la valeur des animaux à la vente le jour de marché en question (Tableau XIII). A l'opposé, 4 éleveurs fixent les prix selon ce qu'ils ont arrêté depuis leurs villages, le plus souvent en fonction de leurs besoins et la valeur qu'ils donnent eux-mêmes aux animaux en cause (Tableau XIV).

**Tableau XIII.** Fixation du prix en fonction des cours du marché

Variables	Nombre d'éleveurs	%
Fixent le prix en fonction du marché	42	89,4
Ne fixent pas le prix en fonction du marché	5	10,6
Total	47	100

**Tableau XIV.** Fixation du prix en fonction des besoins

Variables	Nombre d'éleveurs	%
Fixent le prix en fonction des besoins	4	8,5
Ne fixent pas le prix en fonction des besoins	43	91,5
Total	47	100

### **II.1.1.2.5. Enjeux de la mise en place d'un SIM bétail au Tchad**

#### **II.1.1.2.5.1. Besoin et utilités d'un SIM bétail**

L'analyse des données montre que 91,5%, soit 43 éleveurs ont besoin d'un SIM bétail (Tableau XV). Concrètement, 6 éleveurs soit 13 % seulement estiment que le SIM les aidera dans la planification de leurs actions commerciales c'est-à-dire, le moment dans l'année, le lieu de vente, les types et catégories d'animaux à vendre et les modalités de vente.

**Tableau XV.** Besoin d'un SIM

Variables	Nombre d'éleveurs	%
Besoin d'un SIM	43	91,5
Pas besoin d'un SIM	4	8,5
Total	47	100

De même, 22 éleveurs soutiennent que le SIM bétail servira pour améliorer la transparence du marché. Enfin, 17 éleveurs ont donné des réponses qui ne s'inscrivent pas dans le sillage des impacts des SIM. Cependant, 10,6% des éleveurs ne sont prêts à accepter un SIM bétail que si celui-ci fonctionne en permanence et sans arrêt ; 29,8 l'accepteraient s'il diffuse de vraies informations à grande échelle de telle sorte qu'elles soient utilisables par tous et 44,7% attendent du SIM qu'il entraîne une hausse des prix du bétail.

#### **II.1.1.2.5.2. Refus d'un SIM bétail**

Quatorze éleveurs (30 %) n'ont pas besoin d'un SIM parce que celui-ci limiterait les spéculations marchandes au bétail et 9 (19 %) éleveurs ont soulevé des raisons sans rapport avec les SIM.

### **II.1.2. Analyse partielle des données**

Afin d'affiner l'analyse des données, l'effectif total des éleveurs a été réduit en supprimant ceux des villes de N'djaména, Moundou et Sarh pour leur faible représentativité. Des tableaux croisés assortis de tests de Khi-deux ont été construits pour apprécier l'effet d'une variable sur une autre.

#### **II.1.2.1. Le choix des marchés**

Sur la base de ce nouvel effectif réduit à 42 éleveurs, on constate que les éleveurs de Dourbali, se portent moins vers les marchés en fonction de la proximité (23,8%) contrairement aux éleveurs de la ville de Massaguet (55,6%) et du village de Linia (58,3%) avec un niveau de signification de 8,8 % (Khi-deux = 4,856 ; ddl = 2). Ainsi, le choix du marché en fonction de la proximité est bien lié à la localisation.

**Tableau XVI.** Localisation et choix des marchés en fonction de la proximité

Rubrique	Lieu	Fréquence	Choix en fonction de la proximité		Total
			Oui	Non	
Localisation	Dourbali	Effectif	5	16	21
		% dans Localisation	23,80%	76,20%	100,00%
		% du total	11,90%	38,10%	50,00%
	Linia	Effectif	7	5	12
		% dans Localisation	58,30%	41,70%	100,00%
		% du total	16,70%	11,90%	28,60%
	Massaguet	Effectif	5	4	9
		% dans Localisation	55,60%	44,40%	100,00%
		% du total	11,90%	9,50%	21,40%
Total	Effectif	17	25	42	
	% dans Localisation	40,50%	59,50%	100,00%	
	% du total	40,50%	59,50%	100,00%	

Nb : Khi-deux = 4,856, ddl = 2,  $\alpha$  = 8,8%

### II.1.2.2. Poids des intermédiaires dans les échanges de bétail

Contrairement aux éleveurs des villes de Dourbali (14,3%) et de Massaguet (11,1%), les éleveurs de Linia (58,3%) ne peuvent pas vendre directement leurs animaux aux acheteurs parce que les intermédiaires s'imposent à eux (Tableau XVII). Ainsi, le fait que les intermédiaires s'imposent aux éleveurs a un lien avec la localisation. En effet, les éleveurs de Linia sont beaucoup plus sensibles à l'action des intermédiaires et précisément à cause du fait qu'ils sont insuffisamment informés sur les paramètres du marché. Ce dernier point fait qu'ils ne maîtrisent pas le marché et de la sorte, ils sont obligés de «prêter le flanc» face aux intermédiaires.

### II.1.2.3. Refus d'un SIM bétail

Parmi les éleveurs qui soutiennent que le SIM limiterait les spéculations, la plupart sont de la ville de Dourbali où on recense 57,1% d'éleveurs qui défendent cette position. A l'inverse, cette proportion est nettement moins représentative à Massaguet (11,1%) et à Linia (8,3%) (Tableau XVIII). Ainsi, le fait que les éleveurs trouvent que le SIM limite les spéculations a un lien avec leur localisation.

**Tableau XVII.** Localisation et domination des intermédiaires

Rubrique	Lieu	Fréquence	Les intermédiaires s'imposent		Total
			Oui	Non	
Localisation	Dourbali	Effectif	3	18	21
		% dans Localisation	14,30%	85,70%	100,00%
		% du total	7,10%	42,90%	50,00%
	Linia	Effectif	7	5	12
		% dans Localisation	58,30%	41,70%	100,00%
		% du total	16,70%	11,90%	28,60%
	Massaguet	Effectif	1	8	9
		% dans Localisation	11,10%	88,90%	100,00%
		% du total	2,40%	19,00%	21,40%
Total	Effectif	11	31	42	
	% dans Localisation	26,20%	73,80%	100,00%	
	% du total	26,20%	73,80%	100,00%	

Nb : Khi-deux = 9,012, ddl = 2,  $\alpha = 1,1\%$

**Tableau XVIII.** Localisation et méfait du SIM

Rubrique	Lieu	Fréquence	Le SIM limite les spéculations		Total
			Oui	Non	
Localisation	Dourbali	Effectif	12	9	21
		% dans Localisation	57,10%	42,90%	100,00%
		% du total	28,60%	21,40%	50,00%
	Linia	Effectif	1	11	12
		% dans Localisation	8,30%	91,70%	100,00%
		% du total	2,40%	26,20%	28,60%
	Massaguet	Effectif	1	8	9
		% dans Localisation	11,10%	88,90%	100,00%
		% du total	2,40%	19,00%	21,40%
Total	Effectif	14	28	42	
	% dans Localisation	33,30%	66,70%	100,00%	
	% du total	33,30%	66,70%	100,00%	

Nb : Khi-deux = 9,012, ddl = 2,  $\alpha = 0,5\%$

## II.2. Résultats de l'enquête auprès des commerçants

De même que pour les éleveurs, les statistiques descriptives permettent de faire ressortir les faits marquants dans les échanges de bétail pour les commerçants.



## II.2.1. Enquête rétrospective sur le SIM bétail passé

### II.2.1.1. Localisation des commerçants

Parmi les commerçants rencontrés, ceux de la ville de Dourbali sont beaucoup plus représentés (37,5%). Cette proportion est suivie du village de Linia (25%) et enfin d'une répartition identique de 12,5% pour les villes de Massaguet, N'djaména et Sarh (Tableau LV)

**Tableau XIX.** Localisation des commerçants

Ville	Nombre de commerçants	%
Dourbali	3	37,5
Linia	2	25
Massaguet	1	12,5
N'djaména	1	12,5
Sarh	1	12,5
Total	8	100

### II.2.1.2. Connaissance et utilisation du SIM bétail passé

La plupart des Commerçants qui ont fait l'objet de l'enquête n'ont pas eu connaissance du SIM bétail passé (62,5%) (Tableau XX). Parmi ceux qui l'ont connu (37,5%), seulement le 1/3 soit 33,3% en a fait usage (Tableau XXI), soit 12,5% rapporté à tous les commerçants.

**Tableau XX.** Connaissance du SIM bétail par les commerçants

Variables	Nombre de commerçants	%
Connaissance du SIM bétail	3	37,5
Méconnaissance du SIM bétail	5	62,5
Total	8	100

**Tableau XXI.** Connaissance et utilisation du SIM bétail passé par les commerçants

Variables	Utilisation du SIM		Non-utilisation du SIM		Total	
	Fréq.	%	Fréq.	%	Fréq.	%
Csce du SIM	1	33,30%	2	66,70%	3	100,00%
Mécsce du SIM	0	0,00%	5	100,00%	5	100,00%
Total	1	12,50%	7	87,50%	8	100,00%

Nb : Fréq.= fréquence ; Csce= connaissance ; Mécsce= méconnaissance

## II.2.2. Enquête prospective pour un SIM bétail

### II.2.2.1. Langue commerciale

La totalité des commerçants rencontrés utilisent l'arabe local avec ou sans une autre langue dans leurs transactions commerciales.

### II.2.2.2. Le choix des marchés

Les analyses montrent que 62,5% des commerçants s'orientent vers un marché ou un autre pour gagner le plus possible. En revanche 37,5% se contentent des marchés les plus proches.

### II.2.2.3. La circulation de l'information en milieu rural

On constate que 37,5% des commerçants s'informent sur les cours du marché avant de s'y rendre (Tableau XXII). En effet, ces commerçants trouvent leurs sources d'information sur les marchés auprès d'autres collègues et des intermédiaires pour 25% d'entre eux, mais la plus grande partie (37,5%) s'informe auprès des personnes qui leur sont apparentées. Dans la pratique, 25% des commerçants s'informent par téléphone, la même proportion se déplace à la recherche de l'information et 37,5% s'informent lors de rencontres fortuites.

**Tableau XXII.** Les commerçants et l'information

Variables	Nombre de commerçants	%
S'informe avant le jour du marché	3	37,5
Ne s'informe pas avant le jour du marché	5	62,5
Total	8	100

### II.2.2.4. Enjeux de l'information et commercialisation

#### II.2.2.4.1. Niveau d'information des acteurs

Sur le marché, 37,5% des commerçants estiment que les commerçants et les intermédiaires sont mieux informés sur le marché à bétail (Tableau XXIII). En matière d'aptitude à l'achat des animaux la moitié des commerçants affirment être à la hauteur mais dans la pratique, 37,5% ne peuvent pas le faire quand ils achètent les animaux en grande quantité et 25% parce que les intermédiaires achètent souvent moins cher. Aussi, on note que les intermédiaires s'imposent aux commerçants dans 12,5% des cas.

**Tableau XXIII.** Aptitude à l'achat de bétail

Variables	Nombre de commerçants	%
Peut acheter sans intermédiaire	4	50
Ne peut pas acheter sans intermédiaire	4	50
Total	8	100

#### II.2.2.4.2. Aptitude à la revente des animaux

Concernant la revente des animaux achetés, 75% des commerçants disent pouvoir le faire sans l'aide des intermédiaires (Tableau XIV) mais en réalité, la même proportion fait appel aux

intermédiaires pour la revente des animaux achetés. Les commerçants savent acheter en se confrontant aux éleveurs. Dans la pratique, les intermédiaires leurs allègent la tâche en matière de manutention lorsqu'ils achètent un grand nombre d'animaux tout en leur permettant d'acheter moins cher. Concrètement, non seulement les commerçants (37,5%) trouvent que les intermédiaires sont d'une importance capitale en cas de litiges mais les intermédiaires les aident aussi à trouver des clients plus facilement (37,5%).

**Tableau XXIV.** Aptitude à la revente des animaux

Variables	Nombre de commerçants	%
Peut revendre sans intermédiaire	6	75
Ne peut pas revendre sans intermédiaire	2	25
Total	8	100

**Tableau XXV.** Nécessité des intermédiaires pour la revente

Variables	Nombre de commerçants	%
Fait appel aux intermédiaires pour la revente	6	75
Ne fait pas appel aux intermédiaires pour la revente	2	25
Total	8	100

#### II.2.2.4.3. Appréciation de l'action des intermédiaires

Malgré tout ce qui précède, les mêmes commerçants (62,5%) jugent paradoxalement néfastes l'action des intermédiaires et 37,5% la trouvent bénéfique (Tableau XXVI). En réalité, 25% des commerçants n'apprécient pas l'action des intermédiaires parce que ces derniers inhibent leur compétitivité face aux éleveurs. Aussi, la même proportion estime que les intermédiaires les obligent à acheter à des prix élevés. Enfin, 37,5% des commerçants ont souligné que les intermédiaires s'opposent aux transactions s'ils n'y trouvent pas un profit.

**Tableau XXVI.** Appréciation de l'action des intermédiaires par les commerçants

Variables	Action bénéfique		Action néfaste		Total	
	Fréquence	%	Fréquence	%	Fréquence	%
Réponses	3	37,5	5	62,5	8	100

#### II.2.2.5. L'information le jour du marché

La plupart des commerçants (87,5%) s'informent dès leur arrivée sur le marché (Tableau XVII). On constate que 37,5% des commerçants s'informent auprès des autres commerçants, 25%

s'informent auprès des intermédiaires et 87,5% s'informent en discutant les prix des animaux avec quelques vendeurs.

**Tableau XXVII.** Répartition des commerçants qui s'informent sur le marché

Variables	Nombre de commerçants	%
S'informent à leur arrivée sur le marché	7	87,5
Ne s'informent pas à leur arrivée sur le marché	1	12,5
Total	8	100

#### II.2.2.6. La fixation des prix

En ce qui concerne la fixation des prix, 62,5% des commerçants fixent leurs prix d'achat ou de vente des animaux en tenant compte des prix du marché (Tableau XVIII).

**Tableau XXVIII.** La fixation des prix par les commerçants

Variables	Nombre de commerçants	%
Fixent le prix en fonction du marché	5	62,5
Ne fixent pas le prix en fonction du marché	3	37,5
Total	8	100

#### II.2.2.7. La reprise des activités du SIM bétail

Contrairement aux éleveurs, la plupart des commerçants (62,5%) déclarent ne pas avoir besoin d'un SIM bétail (Tableau XIX). Deux commerçants sur huit le justifient par le fait que les prix varient tous les jours et que de la sorte, le SIM ne pourrait fournir des informations sur les prix tous les jours. De même, un commerçant sur huit justifie le refus du SIM par la nécessité de préserver des secrets commerciaux.

**Tableau XXIX.** Besoin d'un SIM pour les commerçants

Variables	Nombre de commerçants	%
Besoin d'un SIM	3	37,5
Pas besoin d'un SIM	5	62,5
Total	8	100

A l'inverse, un commerçant sur 8 accepterait le SIM si la diffusion des vrais prix se fait à grande échelle pour tous mais aussi, si le SIM bétail pouvait intégrer d'autres espèces animales. Enfin, 25% des commerçants enquêtés pourraient accepter et utiliser le SIM si celui-ci leur permet de tirer une bonne part de leurs actions commerciales.

### II.3. Résultats de l'enquête auprès des intermédiaires

L'analyse des données recueillies auprès des intermédiaires suit la même démarche que pour les éleveurs et commerçants.

#### II.3.1. Localisation des intermédiaires

Parmi les intermédiaires rencontrés, deux sont localisés à Dourbali et N'djaména, trois à Sarh, et à N'djaména, et un à Linia. (Tableau XXX).

**Tableau XXX.** Localisation des intermédiaires

Ville	Nombre d'intermédiaires	%
Dourbali	2	25
Linia	1	12,5
N'djaména	2	25
Sarh	3	37,5
Total	8	100

#### II.3.2. Fonctionnement en réseau

La plupart des intermédiaires travaillent dans un réseau avec des commerçants auxquels ils rendent des services divers moyennant une rémunération. On constate que 87,5% des intermédiaires forment un réseau avec les commerçants (Tableau XXXI). Pour répondre aux besoins de leurs partenaires, 75% utilisent le téléphone comme moyen de communication si la distance qui les sépare est grande ; 62,5% communiquent à la faveur des rencontres de toutes sortes et 37,5% se déplacent pour répondre aux besoins des commerçants en information.

**Tableau XXXI.** Fonctionnement en réseau

Variables	Nombre d'intermédiaires	%
Travaille en réseau avec les commerçants	7	87,5
Ne travaille en réseau avec les commerçants	1	12,5
Total	8	100

#### II.3.3. Prestations des intermédiaires

Les prestations de intermédiaires pour les commerçants sont variées. En effet, les intermédiaires reçoivent les transferts de fonds des commerçants pour les achats de bétail dans 12,5% des cas. Aussi, ils assurent l'hébergement et l'alimentation de leurs hôtes (commerçants) dans 37,5% des cas et ils leur fournissent les informations sur les prix pratiqués sur les marchés. De plus, ils s'occupent des achats de bétail (75%) mais aussi du parage des animaux (25%).

### II.3.4. Appréciation du travail d'intermédiation

Bien que 62.5% des intermédiaires soient satisfaits de leur activité (Tableau XXXII), la moitié fait ce travail à défaut de mieux (Tableau XXXIII). En effet, le travail d'intermédiation est jugé difficile et comportant beaucoup de risques pour un gain parfois insignifiant.

**Tableau XXXII.** Appréciation du travail d'intermédiation

Variables	Nombre d'intermédiaires	%
Satisfait	5	62,5
Pas Satisfait	3	37,5
Total	8	100

**Tableau XXXIII.** Rentabilité du travail d'intermédiation

Variables	Satisfait, gain moyen		Le fait, à défaut de mieux	
	Fréquence	%	Fréquence	Fréquence
Réponses	4	50	4	50

### II.3.5. Les acteurs du marché et l'information

Que se soit pour les éleveurs ou pour les commerçants, le prix réel des animaux est une information capitale. Cependant, si les éleveurs sont plus attentionnés pour les marchés où les prix des animaux sont les plus élevés, 75% des commerçants sont plus attirés vers les marchés où les prix sont les plus bas pour pouvoir y acheter moins cher.

### II.3.6. La reprise des activités du SIM bétail

A l'inverse des commerçants, la plupart des intermédiaires (75%) déclarent avoir besoin d'un SIM bétail (Tableau XXXIV). Les intermédiaires qui n'approuvent pas le SIM trouvent qu'il serait difficile d'utiliser les informations du SIM bétail car les prix varient tous les jours (12,5%). Aussi, la même proportion estime que le SIM limitera les spéculations marchandes.

**Tableau XXXIV.** Besoin d'un SIM bétail pour les intermédiaires

Variables	Nombre d'intermédiaires	%
Besoin d'un SIM	6	75
Pas besoin d'un SIM	2	25
Total	8	100

Par contre, parmi ceux qui approuvent le SIM bétail, 12,5% estiment que celui-ci les aiderait à améliorer leurs activités commerciales s'il diffuse de vrais prix pour tous ; 25% y voient du bien si le SIM est respecté par tous, et 37,5% si la diffusion des informations est régulière.

## **II.4. Enquête auprès des services et institutions de développement**

L'enquête auprès de certains services et partenaires de développement apporte des informations complémentaires sur la problématique du SIM au Tchad pour le développement de l'élevage.

### **II.4.1. Développement des SIM**

Parmi les dix personnes-ressources enquêtées, celles du SIM céréalier, de la CEBEVIRHA et du SIM bétail suggèrent une enquête typologique des marchés à bétail comme préalable à la reprise des activités du SIM bétail. La typologie des marchés devrait permettre d'identifier les marchés les plus importants sur lesquels va porter la collecte régulière des données relatives aux échanges de bétail. De plus, la typologie des animaux présentés sur le marché pour la diffusion des prix a été proposée par la CEBEVIRHA.

Du point de vue des prestations des services du SIM bétail, la division des statistiques du Ministère de l'élevage et le SIM céréalier insistent sur la formation des agents à tous les niveaux, de la collecte au traitement des données. De plus l'exercice des tâches doit être assortie de supervision, d'évaluation et de recyclage. L'évaluation s'applique aussi à la fiabilité des informations et à la viabilité du SIM bétail par l'appréciation de son impact auprès des utilisateurs.

De même, le SIM céréalier, la Chambre de commerce, la CEBEVIRHA, le FEWS, la Division des statistiques du Ministère de l'élevage et la FAO rappellent l'importance de disposer de moyens financiers, mais aussi matériels et techniques pour produire des informations fiables. En outre, le VAM et le FEWS soulignent la nécessité de sensibiliser systématiquement les utilisateurs de l'information. Cette sensibilisation doit être entreprise par les services en charge du SIM bétail, voire le Ministère de tutelle.

Dans la perspective de l'extension de ses activités, les interlocuteurs du SIM céréalier ont suggéré que le SIM bétail identifie tous les deux à trois ans, les marchés émergents pour les intégrer dans une base de données. Aussi, il a été conseillé que le SIM bétail se mette en perpétuelle comparaison avec les autres SIM dans le monde pour améliorer les prestations.

Sur le plan organisationnel, le FEWS et la FAO conçoivent le SIM bétail selon une approche globale. Ainsi, le SIM devrait être couplé à une ou plusieurs structures régionales pour répondre à l'attente de toutes les catégories d'utilisateurs. De plus, un tel système doit s'inscrire dans une politique globale, par exemple à l'amélioration de l'efficacité des marchés et être parrainé. Par

ailleurs, compte tenu de ses expériences, le FEWS préconise un SIM dans une optique parastatistique pour le soustraire de toute influence manipulatrice.

#### **II.4.2. Moyens de pérennisation**

Au niveau du SIM céréalier et de la FAO, la relève de l'Etat doit être gérée avec précaution afin d'assurer la pérennité du nouveau système à mettre en place. La seule prise en charge du SIM par l'Etat pose problème car dans le passé les informations du SIM céréalier ont été peu souvent utilisées même lors de flambées des prix ou de pénurie des denrées. Par ailleurs, les retards de paiement conduisent à la démotivation des agents collecteurs d'informations brutes sur les marchés (OBADA, 2000).

Il a été souligné que la prise en charge du SIM dans le budget de l'Etat est essentielle d'autant plus que le SIM doit faire partie de ses fonctions régaliennes. En outre, les partenaires au développement, surtout ceux qui utilisent l'information sur les marchés à bétail, doivent aussi apporter leur contribution pour que le SIM puisse disposer de moyens suffisants.

Il est enfin suggéré que le SIM soit géré par une structure indépendante, voire privée pour plus d'efficacité et l'utilisation des compétences techniques présentes dans le marché de l'emploi du Tchad. Par ailleurs, le SIM devrait voir la participation de tout projet de développement présent ou à venir au Tchad. De ce fait, il a été admis que le PASEP joue un rôle clé car l'information est à la base de toute programmation pour le développement. Pour cette raison, il faut que le SIM reçoive un financement comme tout projet de développement. Grâce à son appui à la réforme du fond national de développement, le PASEP pourrait contribuer à la disponibilité de fonds pour la pérennisation du SIM.

Selon les acteurs étatiques du SIM bétail, l'association des Ministères de l'Elevage et de l'Agriculture pour parrainer le SIM bétail permettra de profiter des soutiens venant des deux ministères. En outre, la pérennisation du SIM dépend aussi de l'implication des autres acteurs du marché dans la gestion du SIM grâce à une contribution financière forfaitaire de 25 à 50 francs CFA par animal. Une telle option où l'information serait en fait vendue dépend de l'appréciation par ses utilisateurs des prestations du SIM.



## **CHAPITRE 3. DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS**

A partir de l'analyse des données collectées au cours des enquêtes, des éléments de discussion sont développés pour dégager ensuite des recommandations en vue de la relance d'un SIM plus efficace au Tchad.

### **III.1. Discussions**

Les résultats obtenus lors des enquêtes permettent de mettre en exergue l'importance du SIM bétail pour tous les acteurs du marché, de même que les bases de son développement et de sa pérennisation.

#### **III.1.1. Le SIM bétail et les acteurs du marché**

Les 3/5 des éleveurs enquêtés n'ont pas eu connaissance du SIM bétail passé. Pourtant, depuis 1986, année de sa mise en place, le SIM bétail a fonctionné jusqu'au cours de l'année 2000. En revanche, le rapport «utilisation» sur «connaissance du SIM bétail» est encourageant car il dépasse largement les 50%. En ce qui concerne les commerçants, non seulement très peu ont eu connaissance des activités du SIM bétail passé mais seulement une faible proportion (33,3 %) en a fait usage.

Les résultats de cette étude révèlent que la commercialisation du bétail est la principale source de couverture des besoins nutritionnels sanitaires, matériels et financiers des éleveurs. Ce résultat confirme que la production animale est la principale et souvent la seule source de revenu et d'autoconsommation des populations vivant en zone saharienne et sahélienne qui sont impropres aux productions végétales en raison des aléas climatiques (BEAC, 2000). La commercialisation du bétail étant leur principale source de revenu, l'orientation des éleveurs vers un marché est déterminée à 85,1 % par la plus grande marge bénéficiaire qu'ils peuvent réaliser. Ainsi, quelque soit le moment, les éleveurs au même titre que les commerçants s'informent sur les paramètres de l'offre et de la demande pour se décider à vendre ou acheter, voire acheter pour revendre en même temps. Cependant, les moyens de communication utilisés par les éleveurs pour la quête de l'information sont aléatoires. Dans le même ordre d'idées, la plupart des commerçants (62,5 %) n'approuvent pas les SIM et préfèrent qu'il y ait libre cours aux spéculations. Néanmoins ils pourraient l'accepter si celui-ci leur permet de tirer une bonne part de leur commerce.

Sur les marchés, les intermédiaires trouvent leur importance dans le dénouement des situations les plus complexes mais ils ne laissent pas les éleveurs et commerçants opérer un choix libre,

ceci en évitant (à tout prix) que ces derniers se confrontent. De la même manière, TRUEBA (2000) montre que souvent, les intermédiaires seront aussi un blocage très sérieux à la fluidification et à la transparence du marché. En outre, Les éleveurs n'apprécient pas l'action des intermédiaires. Sur le marché, les intermédiaires s'opposent aux ventes, obligent les éleveurs à accepter des bas prix mais en plus, ils inhibent leur compétitivité. En réalité, Le fait que les intermédiaires s'imposent aux éleveurs est lié à la localisation (Tableau XXVII). C'est pourquoi les éleveurs de Linia sont beaucoup plus sensibles à l'action des intermédiaires parce qu'ils sont insuffisamment informés sur les paramètres du marché, essentiellement les prix. Pour cette raison, ils sont contraints de «prêter le flanc» aux intermédiaires qui ne se font pas prier pour s'imposer à eux. De même, bien que les commerçants soutiennent qu'ils peuvent acheter et vendre sans l'aide des intermédiaires, ils ne le font pas dans la pratique parce que d'une part, ils cherchent le plus grand profit et de l'autre, les intermédiaires sont incontournables. En effet, les intermédiaires sont ainsi incontournables du fait de la pression qu'ils exercent sur les commerçants, mais aussi pour la maîtrise, qu'ils ont, des échanges commerciaux de bétail. Par ailleurs, les commerçants savent revendre les animaux qu'ils achètent mais ils préfèrent utiliser les intermédiaires pour leur facilité à trouver les clients et leurs interventions en cas de litiges.

Entre les commerçants et les intermédiaires, l'information circule dans un circuit informel. Les prestations des intermédiaires pour les commerçants vont de l'hébergement et l'alimentation à la fourniture des informations sur les prix et les achats de bétail. Cette situation explique le faible intérêt des commerçants pour un SIM bétail formel. A l'inverse, la plupart des intermédiaires (75 %), au même titre que les éleveurs (91,5 %), ont besoin d'un SIM bétail pour améliorer leurs activités commerciales mais ils sont prêts à abandonner ce qu'ils font pour une meilleure occupation, plus rentable et moins contraignante.

Pour les éleveurs tchadiens, le SIM bétail est surtout sollicité pour des soucis de transparence du marché. Pour pallier leur manque d'information, les éleveurs se font une idée des prix en faisant semblant de vendre à leur arrivée sur le marché. Malgré leur niveau d'information, les commerçants s'informent sur le marché en discutant eux-même les prix avec les vendeurs plutôt qu'en faisant recours aux intermédiaires.

Enfin, la plupart des éleveurs qui s'opposent au SIM craignent que celui-ci limite les spéculations marchandes. En réalité, le fait que le SIM limite les spéculations est lié à la localisation des éleveurs (Tableau XXVIII). Ainsi 57,1% d'éleveurs défendent cette position à Dourbali contre 11,1% à Massaguet et 8,3% à Linia.

### **III.1.2. Développement et pérennisation d'un SIM bétail**

#### **III.1.2.1. Le développement du SIM**

De l'enquête qui a été conduite auprès des services et partenaires de développement, il ressort que l'étude typologique des marchés à bétail est un préalable à la reprise des activités du SIM bétail, ceci pour identifier les marchés les plus importants sur lesquels va porter la collecte régulière des données relatives aux échanges de bétail. Aussi, une étude typologique des animaux présentés sur le marché pour la vente été suggérée. Les ressources humaines ayant des compétences avérées en capacité de traitement et d'analyse des données sont indispensables.

Aussi, le SIM a-t-il besoin de moyens financiers et matériels pour un fonctionnement optimal dans l'optique de produire des informations fiables. Selon DEMBELE et STAATZ (1999), le SIM représente un coût élevé par rapport au service qu'il procure, particulièrement la collecte des données. Par exemple, la collecte des données représente 64% du budget total du SIM au Mali. En outre, la supervision régulière des agents est nécessaire pour les motiver. Par ailleurs, l'évaluation interne des prestations du SIM permettra d'améliorer les services et étudier la viabilité du système à court, moyen ou long terme.

La sensibilisation des utilisateurs à l'échelle nationale est nécessaire pour que le SIM s'enracine et qu'ainsi, le développement conséquent de l'élevage s'en suive car le SIM est central. Enfin, la construction des marchés modernes ou semi-modernes où les acteurs trouveront les intrants alimentaires et médicamenteux aidera à développer la filière «commercialisation du bétail».

#### **III.1.2.2. La pérennisation du SIM**

Le PASEP souhaite œuvrer pour la reprise des activités du SIM bétail. Dans cette optique, le projet comptait le rétrocéder à l'Etat au terme de sa période d'exercice, mais la relève de l'Etat doit être faite avec précaution. Toutefois, sa participation dans la gestion est nécessaire par la définition d'une politique adéquate et l'allocation des moyens de fonctionnement qu'il faut, de sorte que ses activités puissent se continuer de manière pérenne.

La pérennisation du SIM bétail est aussi envisageable si on le considère comme un projet de développement, de sorte qu'il bénéficie de financements d'années en années pour son fonctionnement. Cependant la gestion par une structure privée ou para-étatique impliquant des partenaires, à l'exemple de la FAO est une bonne option. En effet, la FAO est un exemple de choix (dans la recherche des voies et moyens pour assurer la pérennisation des services d'un SIM bétail) dans la mesure où elle a entrepris le recensement du cheptel tchadien. Enfin,

l'implication des acteurs du marché dans la gestion du SIM, la sensibilisation continue et la vente des services du SIM après que celui-ci se soit montré suffisamment efficace sont autant de moyens de pérennisation des activités du SIM bétail.

### **III.2. Recommandations**

Le Tchad recèle un potentiel de développement agricole impressionnant (EVAIN, 2003), mais les ressources sont sous-exploitées et le développement du secteur demeure embryonnaire. L'amélioration des conditions d'exploitation et d'échanges de bétail passe par la diffusion régulière d'informations sur les paramètres de l'offre et de la demande de bétail qui impliquerait tous les acteurs de l'économie.

#### **III.2.1. Recommandations en direction de l'Etat**

Les actions de l'Etat devraient contribuer à garantir la sécurité la plus complète possible aux populations rurales en particulier aux éleveurs, victimes d'agressions de toutes sortes mais aussi, améliorer les conditions de commercialisation de bétail. S'agissant des actions politiques à mettre en œuvre, il serait souhaitable, non seulement de simplifier les mesures réglementaires dans la commercialisation du bétail, mais d'élargir l'accès aux marchés en garantissant un accès équitable à l'information. Ces points sont d'autant plus importants pour assurer un meilleur environnement du marché et équilibrer les pouvoirs des divers acteurs que l'Etat a un rôle à jouer là où le secteur privé ne peut fournir le service adéquat, c'est-à-dire une information fiable et accessible à tous les acteurs comme l'ont déjà discuté DEMBELE et STAATZ (1989). De même, la plupart des SIM dans le monde se présentent comme des services publics gratuits car l'information sur les marchés est considérée comme un bien public à l'instar des routes et de l'eau potable. Elle doit donc être à la portée de tous, et non simplement à la portée de ceux qui peuvent la payer (SHEPHERD, 1997).

Par ailleurs, il est d'une importance capitale de considérer le commerce des produits agricoles comme un élément fondamental de la stratégie de développement. En effet, le commerce agricole est vital pour la sécurité alimentaire, la réduction de la pauvreté et la croissance économique. Dans cette optique, l'investissement dans le développement agricole par la construction des infrastructures de commercialisation, aussi bien au niveau des marchés à bétail que des couloirs de transhumance et d'exportation vers les pays voisins est vivement recommandé (FAO, 2005).

Sur le plan institutionnel, il serait louable de faire la promotion des compétences et d'accorder une priorité aux recherches visant à améliorer les conditions d'existence des populations rurales malmenées par l'extrême pauvreté et la faim. En matière de recherches, si les aspects zootechniques, microbiologiques ou cliniques sont mises en œuvre, les recherches en économie de l'élevage sont aussi d'une grande importance pour deux principales raisons. D'abord, le SIM permettra de suivre l'évolution de la commercialisation du bétail, surtout qu'elle revêt une importance particulière dans l'économie nationale. Par ailleurs, le SIM sera une base de collecte de données pour des recherches de toutes sortes dans les aspects économiques. De cette manière, les faits les plus divers seront éclaircis et de nouvelles recommandations seront faites pour que les populations rurales améliorent leur niveau de vie. De plus, les opérateurs économiques privés et publics, y trouveront un outil pour mieux se positionner.

### **III.2.2. Recommendations au PASEP**

Le PASEP du fait de sa position stratégique comme principal projet de développement de l'élevage au Tchad doit jouer un rôle clé pour la redynamisation du SIM.

#### **III.2.2.1. La reprise des activités du SIM bétail**

Au terme de cette étude, la mise en place d'un système d'information sur les marchés à bétail se justifie du moment où la plupart des éleveurs (91,5) et intermédiaires (75 %) ayant fait l'objet des enquêtes en éprouvent un réel besoin. Dans la préparation de sa mise en œuvre, il est recommandé d'intégrer une enquête typologique des catégories d'animaux qui sont commercialisées sur les marchés. Par ailleurs, il serait souhaitable de procéder à une sensibilisation suffisante de toutes les strates de la société, aussi bien urbaine que rurale, avant le fonctionnement effectif dudit SIM et la continuer à intervalles réguliers.

La reprise des activités du SIM est donc urgente car le PASEP était supposé s'appuyer sur des informations produites par un tel système pour, non seulement déterminer ses priorités mais s'orienter dans la planification de ses actions. A ce jour, le SIM sera utile à recadrer certaines actions, de sorte qu'elles soient en rapport étroit avec les nécessités des bénéficiaires.

#### **III.2.2.2. Développement et pérennisation du SIM**

La création d'un SIM pose fondamentalement la question de son financement pour la prise en charge de ses coûts de fonctionnement sur la base d'un budget précis. A ce titre, il est essentiel de trouver un équilibre entre un SIM public et un SIM géré par le secteur privé en optant pour un organisme paraétatique de gestion de sorte que celui-ci soit exempt de toutes influences. Les

SIM privés fonctionnent souvent mieux quand ils ont la possibilité d'utiliser les informations sans avoir à les collecter (SHEPERD, 2000). En effet, le coût de la collecte des informations est, certes le plus élevé mais le défi est de rendre le processus de collecte de données plus rentable en augmentant le rapport efficacité/coût. La rentabilité d'un SIM dépend du groupe de services et d'informations qu'il peut fournir à la satisfaction des acteurs publics mais aussi privés. De ce fait, ces acteurs peuvent accepter le financement de services d'information. Ainsi donc, l'une des possibilités est celle de rechercher des partenariats bilatéraux ou multilatéraux avec les différents systèmes d'information existantes pour disposer d'un dispositif de collecte unique mais fiable pour réduire les coûts de production de l'information.

Par conséquent, il convient de renforcer les compétences des prestataires de services en capacités de traitement, d'analyse et de vulgarisation des informations des marchés à bétail tout en insistant sur la fourniture rapide d'informations précises sur les paramètres de l'offre et de la demande, car l'efficacité et la viabilité du SIM en dépendent. A juste titre, comme développé par SHEPHERD (1997), si le SIM est conçu pour avoir une taille et un but qui correspondent à ses disponibilités financières, il est probable que sa viabilité posera moins de soucis. Si, par ailleurs, on veille à ce que les agents préposés au service aient la formation nécessaire, il est probable que le SIM en sera d'autant plus efficace. Dans cette optique, un encadrement d'un an au démarrage puis une assistance technique à plein temps représentent le minimum nécessaire.

Enfin, dans le contexte du Tchad, il serait souhaitable de trouver une astuce pour impliquer les organisations des acteurs du marché à bétail dans les activités du SIM. Cette implication leur permettra de se rendre compte que le SIM est mis en place dans leur intérêt et à long terme, le SIM pourrait en bénéficier autrement.

### **III.2.3. Recommandations aux partenaires de développement**

En dépit de tout ce qui se fait dans le sens du développement, il convient de continuer à aider le gouvernement tchadien dans la mise en œuvre de ses politiques. En effet, la mise à disposition des offres de formation de qualité en compétence nécessaires pour l'exécution des projets de développement est un choix de premier plan pour mettre en péril l'extrême pauvreté et la faim qui sévissent au Tchad. Par ailleurs, il convient de saisir l'opportunité de disposer d'un outil, d'aide à l'élaboration des politiques qui tiennent compte des réalités des populations rurales, en s'ouvrant aux partenariats avec l'Etat tchadien pour permettre le fonctionnement pérenne d'un SIM bétail.

### **III.2.4. Aux acteurs du marché et leurs organisations**

En plus de la commercialisation du bétail, les acteurs du marché à bétail devraient s'investir dans des activités rémunératrices non agricole tels que l'emploi pour la main d'œuvre et le micro-financement des micro projets car le développement de l'emploi rural non agricole est un important facteur de réduction de la pauvreté rurale. Par ailleurs, tous les acteurs du marché ainsi que leurs organisations sont invités à apporter leur contribution en donnant des informations vraies, en ce qui concerne leurs différentes actions commerciales, pour que les informations produites par le SIM soient fiables et qu'ainsi, le SIM soit véritablement efficace pour tous.

### **III.2.5. La presse**

Les professionnels de la presse sont également appelés à jouer un rôle de facilitation et de démultiplication pour le SIM. La presse écrite, parlée et télévisuelle peut utiliser le SIM comme une source d'information pour remplir ses missions propres d'informations et d'analyses de même que pour réaliser des reportages et émissions spécialisées. De plus, la presse peut jouer un rôle stratégique dans la diffusion, voire la vulgarisation des résultats et enseignements à tirer du SIM auprès de leurs clientèles nationales et internationales.

## CONCLUSIONS

Au Tchad, l'élevage occupe 40% de la population totale. Avec un cheptel bovin estimé à près de 17 millions de têtes en 2003, l'exportation de bovins, à elle seule, a représenté 134,7 milliards de francs CFA et a avoisiné les recettes du pétrole. Ainsi, l'élevage est l'un des sous-secteurs dont la contribution à l'économie joue un rôle important dans la réduction de la pauvreté et l'amélioration de la sécurité alimentaire. Cependant, les contraintes dans la commercialisation du bétail ainsi que sa mauvaise organisation tendent à limiter sa contribution au développement économique et social du pays.

Depuis le milieu des années 80, les Systèmes d'Information sur les Marchés (SIM) sont progressivement devenus un des outils stratégiques pour pallier les contraintes à la commercialisation des produits agricoles ou d'élevage et pour faciliter l'élaboration et la mise en oeuvre des politiques agricoles dans les pays en développement. La redéfinition des politiques agricoles et alimentaires des pays en voie de développement dans le sillage des politiques d'ajustement structurel a présidé la mise en place des SIM en Amérique latine, en Asie et en Afrique. Cette innovation s'est inscrite dans la redistribution des rôles entre l'Etat et le secteur privé préconisée par les politiques de libéralisation des échanges. Ainsi, un système d'information sur les marchés à bétail a vu le jour au Tchad en 1986 pour contribuer à la régulation du marché et à l'amélioration de la gestion des politiques de sécurité alimentaire. Après quatorze années de fonctionnement, ses activités ont pris fin en 2000. Depuis, le SIM n'a pas continué à fonctionner suite à l'arrêt de la prise en charge financière par le Projet «Diagnostic permanent» (DIAPER) puis par le Fonds Européen de Développement (FED).

Depuis lors, l'information n'est pas à la portée de tous. Peu d'acteurs ont des sources d'informations importantes et seuls les agents les plus puissants sont en situation d'avoir l'information. Dans le cadre de l'exécution de ses programmes, le Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral (PASEP) qui est aujourd'hui le principal projet d'élevage a choisi de redynamiser les activités du SIM bétail afin d'en tirer le meilleur profit.

Afin de contribuer aux activités du PASEP en direction de la redynamisation du SIM, la présente recherche a été conduite afin d'étudier les conditions et les modalités de la mise en place d'un SIM bétail au Tchad. La présente étude a consisté dans un premier temps à faire une recherche bibliographique sur l'élevage au Tchad et sur la problématique de la production et de la



circulation de l'information agricole dans les pays en développement. Ensuite, le travail de recherche a été axé sur l'étude du cas du Tchad grâce à des enquêtes auprès des acteurs des marchés à bétail à savoir, les éleveurs, les commerçants et les intermédiaires. Les enquêtes de terrain ont été complétées par des entretiens auprès des structures de l'Etat et des partenaires au développement impliqués ou intéressés par l'amélioration de la commercialisation du bétail au Tchad. Ainsi, les enquêtes ont concerné 47 éleveurs, 8 commerçants, 8 intermédiaires et 10 personnes-ressources représentant 9 structures de l'Etat et partenaires de développement. Enfin, les données collectées sur le terrain ont fait l'objet d'un traitement statistique puis d'une analyse descriptive.

Il apparaît ainsi que 3/5 des éleveurs interrogés n'ont pas eu connaissance du SIM bétail passé. En revanche, la proportion des utilisateurs effectifs du SIM par rapport aux acteurs ayant une connaissance du SIM bétail est encourageante car elle dépasse largement les 50%. Les commerçants, quant à eux, ont peu d'informations sur les activités du SIM bétail passé bien que 33 % des commerçants interrogés aient fait usage du SIM. La plupart des éleveurs sont effectivement présents dans les circuits de commercialisation pour satisfaire leurs besoins primaires (nourriture) et autres. De ce fait, l'orientation commerciale des éleveurs est nette et la recherche du marché dépend pour 85,1% des éleveurs interrogés de la possibilité d'avoir la plus grande marge bénéficiaire.

Sur le marché, 19,1% des éleveurs jugent néfaste l'action des intermédiaires qui s'opposent aux ventes d'animaux lorsqu'ils n'y trouvent pas leur profit. En outre, 29,8% des éleveurs estiment que les intermédiaires obligent les éleveurs à accepter des prix bas de sorte que la différence leur revienne. Par ailleurs, 63,8% d'éleveurs trouvent que les intermédiaires inhibent leur compétitivité face aux acheteurs de bétail. Toutefois, 23,3% des éleveurs reconnaissent l'importance des intermédiaires en cas de litiges lorsque se posent des problèmes relatifs à l'origine et la propriété d'un animal vendu ou perdu selon les cas. Contrairement aux commerçants, 75% des intermédiaires et 91,5% des éleveurs adhèrent à la reprise des activités du SIM bétail.

En limitant l'effectif des éleveurs à celui du village de Linia et des villes de Dourbali et Massaguet, soit 42 éleveurs, les analyses croisées suivant la localisation des éleveurs révèlent que les intermédiaires s'imposent plus aux éleveurs selon la localisation. Ainsi, les éleveurs de Linia sont beaucoup plus sensibles à l'action des intermédiaires parce qu'ils sont insuffisamment informés sur les paramètres du marché, essentiellement les prix. De même, le fait que le SIM

limite les spéculations est lié à localisation des éleveurs. Ainsi 57,1% d'éleveurs interrogés défendent cette position à Dourbali contre 11,1% à Massaguet et 8,3% à Linia.

Pour pallier leur manque d'information, les éleveurs se font une idée des prix en simulant une vente immédiate dès leur arrivée sur le marché. Les commerçants préfèrent s'informer sur le marché en discutant eux-mêmes les prix avec les vendeurs plutôt qu'en ayant recours aux intermédiaires et ce, malgré leur niveau d'information. Par ailleurs, si les éleveurs sont plus attirés par les marchés où les prix des animaux sont les plus élevés, les commerçants le sont plus pour les marchés où les prix sont les plus bas afin de pouvoir y acheter moins cher.

Tous les services et partenaires au développement s'accordent sur l'importance d'une caractérisation typologique des marchés à bétail et des animaux qui y sont présentés. Une telle caractérisation réalisée de manière indépendante et scientifique est un préalable à la reprise des activités du SIM bétail afin d'éviter les difficultés observées dans le passé. Les ressources humaines ayant des compétences avérées en capacité de traitement et d'analyse des données sont indispensables. Aussi, la redynamisation d'un SIM fiable dépend essentiellement de l'existence de moyens financiers et matériels garantissant une collecte et une circulation de l'information à partir d'un maillage représentatif de marchés à bétail et d'un échantillonnage approprié des sources d'informations brutes sur les échanges, les flux, les prix et les coûts de commercialisation du bétail, de la viande ainsi que des intrants d'élevage (médicaments, vaccins, aliments, etc)..

Pour un développement optimal et durable, il est recommandé que le SIM bétail du Tchad soit confié à un organisme indépendant afin de garantir sa crédibilité et de réduire les risques de manipulation ou de contrôle de l'information économique. Toutefois, la participation de l'Etat dans la gestion reste nécessaire afin de pérenniser le SIM et de lui faire jouer son rôle dans le cadre de la conception et de la mise en œuvre de politiques publiques d'élevage en faveur de l'intérêt général. Enfin, l'implication dans la gestion du SIM des acteurs du marché ainsi que de leurs différentes organisations professionnelles, la sensibilisation continue et la vente des services du SIM sont autant de conditions de pérennisation des activités du SIM bétail.

Grâce à un SIM bétail fiable, performant et pris en charge avec la participation de tous les acteurs de la commercialisation des intrants et produits d'élevage, l'élevage pourra jouer un rôle encore plus important dans le développement économique et social du Tchad.

## BIBLIOGRAPHIE

1. **BAIN J. S., 1959.**  
Industrial Organisation.- New-York : John Wiley.- 643 p.
2. **BALAMI D. H.; LIAGRE L. et DJIMASBE N., 2003.**  
The role of Chad Republic in the supply of cattle to Nigeria. Revue.- 125 p.
3. **BOWBRICK P., 1988.**  
Are Price Reporting Systems of Any Use ? – British Food Journal, **90** (2): 65-69.
4. **CEBEVIRHA, 2003.**  
Etude sur la Commercialisation du Bétail et de la Viande en Zone CEMAC. N'djaména : Commission Economique du Bétail, de la Viande et des Ressources Halieutiques (CEBEVIRHA), 182p.
5. **COMAC, 1992.**  
Quelle peut être la contribution des SIM à l'information sur la sécurité alimentaire à court terme ? Réseau Connaissance des Marchés Céréaliers (COMAC)- (Débats techniques, dossier ; 2). Paris : Réseau stratégies alimentaires.- 78 p.
6. **DEMBELE N. N. et STAATZ J. M., 1999.**  
Service d'information de marché pour le développement de l'agro-bussines et la croissance économique durable au MALI : Note de synthèse.- Bamako : USAID. 4p.
7. **DEMBELE N. N. et STAATZ J. M., 1989.**  
Transparence des marchés céréaliers et rôle de l'Etat : la mise en place d'un système d'information des marchés au Mali : Document de travail.- Bamako :USAID. 20p.
8. **DJALEM N. N., 2002.**  
Rapport de l'Etude sur la Réactualisation des Données Socio-économiques du sous-secteur de l'Elevage. -N'djaména : LRVZ.- 45 p.
9. **DUTEURTRE G. ; KOUSSOU M.O., et LEUTEUIL H., 2000.**  
Une méthode d'analyse des filières : Synthèse de l'atelier de formation du 10 au 14 avril 2000. Maroua. Rapport. - Ndjaména : LRVZ. -46p.
10. **DUTEURTRE G. et KOUSSOU M.O., 2002.**  
Les politiques d'intégrations régionales face aux réalités de terrain : Le cas des exportations Tchadiennes de bétail. Communication au colloque : « Le Tchad, 40 ans d'indépendance : Bilan et perspective de la gouvernance et du développement ».- N'djaména, 25-28 février 2002.-Ndjaména : CEFOD.- 10p.
11. **DUTEURTRE G. ; KOUSSOU M.O. ; ESSANG T. et KADEKOYE-TIGAGUE D., 2002.**  
Le commerce de bétail dans les savanes d'Afrique centrale : Réalité et perspectives. Actes du colloque, mai 2002. Garoua, Cameroun.- 12 p.
12. **EGG J. et GALTIER F., 1998.**  
Systèmes d'Information sur les Marchés : Un instrument de politique agricole adapté à la construction du marché. -Montpellier : CIRAD.- 18p.

- 13. EGG J. ; GALTIER F. et GREGOIRE E., 1996.**  
Systèmes d'Information formels et Informels : La régulation des marchés céréaliers. *Cahier des Sciences Humaines*, **32** (4) : 845-868.
- 14. ESSANG T., 2003.**  
Rapport des missions effectuées dans le cadre de l'étude sur la commercialisation des bovins et de la viande dans la sous-région CEMAC, IRAD.- Ndjaména : IRAD.- 17 p.
- 15. EVAIN J. P., 2003.**  
Monographie du Tchad. -Paris :Maison des français de l'étranger.
- 16. FAO, 2005.**  
La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture. Le commerce agricole et la pauvreté : Le commerce peut-il être au service des pauvres ? .- Rome : FAO . - 225 p.
- 17. HERRERA J. et OYEP J., 1996.**  
Les flux transfrontaliers du bétail camerounais et du bétail tchadien en transit vers le Nigéria. Rapport annuel.- 12 p.
- 18. KADEKOY-TIGAGUE D., 2001.**  
Diagnostic de la filière bovine sur pied en République Centrafricaine. Document de travail. – Ndjamena : ICRA/PRASAC.- 50 p + annexes.
- 19. KOUSSOU M. O. et DUTEURTRE G., 2002.**  
Diagnostic et propositions en vue de moderniser le commerce et la transformation des produits de l'élevage au Tchad. Rapport de mission d'appui au PASEP.- Ndjamena : Ministère de l'Elevage.- 38 p + annexes.
- 20. KOUSSOU M.O. ; DUTEURTRE G. et TRUEBA J., 2001.** L'organisation du commerce d'exportation de bovins sur pied du Tchad vers le Nigéria. 2ème comité scientifique du PRASAC. Maroua, Cameroun.- 12p.
- 21. LARRAT R. et THEVENOT R., 1955.**  
Le problème de la viande en Afrique Equatoriale Française. *Bulletin technique d'information de l'institut d'élevage et de Médecine Vétérinaire des pays tropicaux*, (n°3) :13-34.
- 22. LHOSTE P. ; DOLLEV J. ; ROUSSEAU J. et SOHNER D., 1993.** Zootechnie des régions chaudes : Les systèmes d'élevage - Paris : Ministère de coopération ; CIRAD.- 288 p.
- 23. LIAGRE L. 2004.**  
Atelier régional « Echanges régionaux de bétail entre le NIGERIA et les pays voisins ». Compte-rendu de séminaire, juillet 2004.- Ndjaména : LRVZ.-114 p.
- 24. LRVZ, 1996.**  
Projet « Conservation de la race bovine Kouri dans le bassin conventionnel du Lac Tchad ». Rapport final.- Ndjaména : Laboratoire des Recherches Vétérinaires Zootechniques (LRVZ) - 104 p.
- 25. LRVZ, 2003.**

Rapport National sur les Ressources Zoogénétiques du Tchad. N'djaména. Comité consultatif national. Laboratoire des Recherches vétérinaires et Zootechniques (LRVZ)- 78 p.

**26. OBADA, 2000.**

Les observatoire économiques au Tchad : Etat des lieux et analyse des besoins des utilisateurs.- N'djaména : Observatoire et Alternatives de Développement Adaptées, (OBADA) - 37 p.

**27. OFFICE INTERNATIONAL DES EPIZOOTIES (OIE), 2006.**

Status sanitaires officiels. [Ressource Electronique]. Accès Internet. [http://www.oie.int/fr/info/fr\\_pestes.htm](http://www.oie.int/fr/info/fr_pestes.htm). Page consultée le 26 juillet 2006.

**28. PNUD, 2002.**

Rapport mondial sur le développement humain : Approfondir la démocratie dans un monde fragmenté. – Paris : PNUD - 227 p.

**29. PNUD, 2004.**

Rapport mondial sur le développement humain : La liberté culturelle dans un monde diversifié.- Paris : PNUD - 285 p.

**30. PNUD, 2004.**

Rapport sur le développement humain au Tchad : Lutte contre le VIH/SIDA et développement humain.- Paris : PNUD - 93 p + annexes.

**31. PNUD, 2005.**

Résumé. Rapport Mondial sur le Développement Humain 2005. La coopération internationale à la croisée des chemins : L'aide, le commerce et la sécurité dans un monde marqué par les inégalités. Paris : PNUD - 41 p.

**32. PROJET D'APPUI AU SYSTEME D'ELEVAGE PASTORAL (PASEP), 2002.**

Rapport de Préparation – PASEP.-N'djaména - 108 p.

**33. RECEVEUR P., 1943.**

Tchad et élevage. Projet d'organisation et d'orientation de l'élevage au Tchad. A.O.F.

**34. SCHUBERT B., 1988.**

Agricultural Market Information Services : Guidelines for the design and Management of Market Information Projets. –Eschborn : BMZ.- GTZ.-(Rural développement séries).

**35. SHEPHERD A. W. et SCHALKE A., 1995.**

The Indonesian Horticultural Market Information Service. AGSM Occasional Paper n°8. –Rome : FAO.

**36. SHEPHERD A., 1997.**

Les Services d'Information sur les Marchés : Théories et pratiques. - Rome : FAO.- 64 p.

**37. SHEPHERD A., 2001.**

Comprendre et utiliser les informations sur les marchés.- Rome : FAO.- 89 p.

**38. TCHAD. MINISTERE DE L'ELEVAGE, 2003.**

Rapport Annuel des Statistiques 2003.-N'djaména : Division des Statistiques, du Suivi et de la programmation, DSSP.- 41 p.

**39. TCHAD. MINISTERE DE L'ELEVAGE, 2005.**

Le Tchad : un autre regard sur l'avenir ; SPI-PRODUCTIONS, Boulogne – Billancourt (ressource électronique).

**40. TRUEBA J., 2000.**

Un cas d'intégration des marchés: La filière d'exportation bovine du Tchad vers le Cameroun et le Nigeria. Mémoire de DAA : (ENSA) ; Montpellier (CIRAD-EMVT).

**41. WILLIAMSON O., 1985.**

The Economic Institutions of Capitalism.- New York : The Free Press.

**42. ZEUH V., 2000.**

Caractérisation génétique des ruminants domestiques et inventaire des ressources végétales. ME/LRVZ/SCAC, Projet ASETO-2.- Ndjaména : LRVZ / SCAC.- 27 p.

## **ANNEXES**

## Annexe 1

### GUIDE D'ENQUETE

#### A- ENQUETE RETROSPECTIVE SUR LES SIM / ELEVEURS

Date : Lieu :

Nom et prénom de l'éleveur :

Avez-vous eu connaissance des SIM bétail ? Si oui, comment vous ont-ils été utiles ?

Les SIM répondaient-ils à vos attentes en matière d'information sur les marchés à bétail ?

- si oui, comment ?
- si non, pourquoi ?

Quelles innovations jugez-vous nécessaires ?

#### B- PRODUCTION ET CIRCULATION DE L'INFORMATION / ELEVEURS

Langue commerciale :

Où habitez-vous ?

Pourquoi vendez-vous vos animaux ?

Pourquoi choisissez-vous de venir sur tel marché pour vendre au lieu d'un autre ?

Comment vous informez-vous sur les données du marché ? Par quels moyens ?

Quelles informations recherchez-vous ? Pourquoi ?

Quelles informations recevez-vous effectivement ? A quel rythme ?

Avez-vous toutes les informations dont vous avez besoin ? Pourquoi ?

Pensez-vous que certains sont mieux informés que d'autres sur le marché ?

- si oui, lesquels ? Pourquoi ?
- si non, pourquoi ?

Pouvez-vous vendre vous-même vos animaux ?

- si oui, comment faites-vous ?
- si non, pourquoi ? Comment faites-vous donc ?

Que pensez-vous des intermédiaires des commerçants ? Pourquoi ?

Comment êtes-vous informés du prix à votre arrivée sur un marché ?

Comment fixez-vous les prix ?

Avez-vous besoin d'un SIM bétail ?

- si oui, comment un SIM bétail peut-il améliorer vos activités commerciales ?
- si non, pourquoi ?



## Annexe 2

### GUIDE D'ENQUETE

#### A- ENQUETE RETROSPECTIVE SUR LES SIM / COMMERCANTS

Date : Lieu : Nom et prénom du commerçant :

Avez-vous eu connaissance des SIM bétail ? Si oui, comment vous ont-ils été utiles ?

Les SIM répondaient-ils à vos attentes en matière d'information sur les marchés à bétail ?

- si oui, comment ?
- si non, pourquoi ?

Quelles innovations jugez-vous nécessaires ?

#### B- PRODUCTION ET CIRCULATION DE L'INFORMATION

Langue commerciale :

Où habitez-vous ?

Pourquoi choisissez-vous de venir sur tel marché pour vendre/acheter au lieu d'un autre ?

Comment vous informez-vous sur les données du marché, par quels moyens ?

Quelles informations recherchez-vous ? Pourquoi ?

Avez-vous toutes les informations dont vous avez besoin ? Pourquoi ?

Quelles informations jugez-vous secrètes ? Pourquoi ?

Pensez-vous que certains sont mieux informés que d'autres sur le marché ?

- si oui, lesquels ? Pourquoi ?
- si non, pourquoi ?
- 

Pouvez-vous acheter vous-même les animaux sur le marché ?

- si oui, comment faites-vous ?
- si non, pourquoi ? Comment faites-vous donc ?

Pouvez-vous revendre vous-même les animaux que vous avez achetés ?

- si oui, comment faites-vous ?
- si non, pourquoi ? Comment faites-vous donc ?

Que pensez-vous des intermédiaires des éleveurs ? Pourquoi ?

Comment êtes-vous informés du prix à votre arrivée sur un marché ?

Comment fixez-vous les prix ?

Avez-vous besoin d'un SIM bétail ?

- si oui, comment un SIM bétail peut-il améliorer vos activités commerciales ?
- si non, pourquoi ?

### Annexe 3

#### GUIDE D'ENQUETE

##### B- PRODUCTION ET CIRCULATION DE L'INFORMATION / INTERMEDIAIRES

Quels types d'acteurs travaillez-vous ? Combien ?

- éleveurs
- commerçants
- aucun
- autres (...).

Quels moyens utilisez-vous ?

Quelles sont vos prestations pour vos partenaires ?

Quelle est votre marge pour chaque animal vendu ?

Etes-vous satisfaits de votre activité ? Pourquoi ?

Quelles informations jugez-vous secrètes :

- pour les éleveurs ? Pourquoi ?
- pour les commerçants ? Pourquoi ?

Avez-vous besoin d'un SIM bétail ?

- si oui, comment un SIM bétail peut-il améliorer vos activités commerciales ?
- si non, pourquoi ?

## Annexe 4

### GUIDE D'ENQUETE

#### C- DEVELOPPEMENT, PERENNISATION DU SYSTEME / DECIDEURS POLITIQUES & GRANDES INSTITUTIONS

Vous avez eu connaissance des SIM bétail. Quelles stratégies proposez-vous pour mieux développer un SIM bétail, actuellement et pour l'avenir ?

La question de la pérennisation des Systèmes d'Information, faute de ressources financières, est cruciale. Quels moyens de pérennisation pouvez-vous suggérer ?



## SERMENT DES VETERINAIRES DIPLOMES 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 de déontologie 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 advient que je me parjure. »**

**Médji-allah'g Aristophane ATAKEM**

## **Contribution à la mise en place d'un système d'information sur les marchés à bétail au Tchad**

### **Résumé**

---

Un système d'information sur les marchés (SIM) à bétail a été mis en place au Tchad en 1986 pour contribuer à la régulation du marché et à l'amélioration de la gestion des politiques de sécurité alimentaire. Cependant, il a pris fin au cours de l'année 2000 suite à l'arrêt de la prise en charge financière du projet «Diagnostic Permanent» (DIAPER) puis du Fonds Européen de Développement (FED). Afin de contribuer aux programmes du Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral (PASEP) qui doit reprendre les activités du SIM bétail tchadien, des enquêtes ont été conduites auprès des éleveurs, intermédiaires, commerçants, institutions publiques et privées qui sont des utilisateurs et bénéficiaires de l'information économique sur les marchés à bétail. La plupart des acteurs du marché à bétail n'ont pas eu connaissance du SIM bétail passé. Même si les commerçants de bétail n'ont pas besoin d'un SIM, les intermédiaires et les éleveurs en éprouvent un réel besoin. Pour un développement optimal et dans une perspective pérenne, il est recommandé que le SIM bétail soit confié à un organisme indépendant.

---

### **Mots-clés**

Système d'Information - Commercialisation du Bétail - Acteurs du marché - Tchad

**Médji-allah'g Aristophane ATAKEM**

BP : 70 N'djaména - TCHAD

Tel : +235 636 12 09

Email : [atakaris@hotmail.com](mailto:atakaris@hotmail.com)