

ANNEE UNIVERSITAIRE 1973 - 1974

N° 6

**CONTRIBUTION A L'ETUDE DE LA COMMERCIALISATION  
DU BETAIL AU NIGER**

**THESE**

Présentée et soutenue publiquement le 4 Mai 1974  
devant la Faculté Mixte de Médecine et de Pharmacie de DAKAR  
pour obtenir le grade de DOCTEUR VETERINAIRE  
**DIPLOME D'ETAT**

Par

**Sani HALADOU**

Né le 25 Mai 1947 à MARADI (Niger)

Président de Thèse : M. H. De LAUTURE Professeur à la Faculté de Médecine et de Pharmacie  
de DAKAR

Ecole Inter-Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires  
de

AKAR  
-----

Directeur : JEAN FERNEY

PERSONNEL ENSEIGNANT

1° Personnel à plein temps

FERNEY	Jean	Professeur	Pathologie Médicale Pathologie de la reproduction
CUQ	Pierre	"	Anatomie - Histologie Embryologie
BUSSIERAS	Jean	"	Parasitologie - Zoologie
ROZIER	Jacques	"	Anatomie Pathologique Hygiène des denrées alimentaires d'origine animale
CHANTAL	Jean	Maître de Confés	Microbiologie - Immunologie - Pathologie Infectieuse
N'DIAYE	Ah.Lamine	Maître-Assistant	Zootchnie - Alimentation
SERE	Alassane	"	Physiologie
GOMEZ	Charles	Assistant	Parasitologie - Zoologie

KANE DIALLO	Aby	Assistant	Microbiologie - Immunologie
CORDIER	François	Assistant V.S.N.	Clinique et Physiologie
LDEILLOT	Denis	"	Anatomie
DESCHANPS	Bernard	"	Hygiène des denrées alimentaires d'origine animale
RICKAR	Christian	"	Parasitologie et Zootechnie
<u>2° Personnel Vacataire</u>			
SYLLA	Oumar	Professeur fac. Pharmacie	Pharmacie
GRAS	Georges	"	Toxicologie
BELLOSSI	André	Professeur Fac.Médecine	Biophysique
JOSSELIN	Jacques	Professeur Fac Pharmacie	Biochimie
NONGON IERMA	Antoine	Assistant Fac. Sciences et IFAN	Botanique
LEPRUN	Jean Claude	Chargé de Recherches ORSTOM	Agronomie
GIONO	Humbert	Professeur Fac Pharmacie	Pharmacie - Thérapeutique
FOURRIER	Charles	Maître de Confces Fac. Droit	Droit Administratif
NIANG	Madiké	Assistant Fac. Lettres	Climatologie

3° Personnel en mission

LESCURE	Francis	Professeur ENV -Toulouse	Pathologie Médicale
MILHAUD	Georges	Maître de Confces ENV - Lyon	Nutrition - Alimentation
LENIHQUANNEN	Jean	Maître-Assistant Agrégé- ENV-LYON	Pathologie Chirurgicale
FROGET	Joseph	Professeur ENV - Lyon	Zootchnie -Productions Animales
FARGEAS	Jean	Maître de Confces ENV -Toulouse	Neurophysiologie
BADOUIN	Robert	Maître de Confces Fac. Sces Eco. - Montpellier	Economie Rurale

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

A toute ma famille, mon affection.

A tous mes amis et amies, à tous ceux qui m'ont aidé dans l'accomplissement de ce travail, notamment tout le personnel du Service Vétérinaire de mon Pays,

Sincères remerciements et profonde gratitude.

A l'A.U.A. dont nous avons bénéficié la bourse pour notre formation.

A Monsieur le Professeur de LAUTURE, Professeur à la Faculté Mixte de Médecine et Pharmacie de DAKAR qui a bien voulu accepter la présidence de notre Jury de thèse.

Hommage reconnaissant.

A Monsieur le Professeur ROZIER de l'Ecole Inter-Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires de DAKAR qui, faisant preuve d'une inlassable patience, m'a permis de mener à bien cette étude,

l'Hommage de ma reconnaissance et de mon souvenir inoubliable.

A Monsieur le Professeur FERNEY, Directeur de l' Ecole Inter-Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires de DAKAR qui, dans le cadre de ses fonctions, a su nous faire saisir l'importance du rôle que notre pays est en droit d'attendre de ses vétérinaires.

Hommage respectueux.

A Monsieur le Professeur A. LAMINE N'DIAYE, Maître Assistant  
à l'Ecole Inter-Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires  
de DAKAR en témoignage de notre reconnaissance et de notre  
admiration,

Hommage déférent.

A tous mes Maîtres de l'Ecole Inter - Etats des Sciences et  
Médecine Vétérinaires.

A tous mes Camarades de l'Ecole,

Meilleurs souvenirs.

CONTRIBUTION A L'ETUDE

DE LA COMMERCIALISATION DU BETAIL AU NIGER

-----

## PLAN D'ETUDE

### Introduction

#### Chapître I: Aperçu sur l'élevage au NIGER

##### A-Milieu géographique

- 1-Conditions physiques
- 2-Conditions climatiques

##### B-Milieu humain

- 1-Société d'éleveurs
- 2-Organisation des éleveurs

##### C-Cheptel et Modes d'exploitation

- 1-Caractéristiques du cheptel
  - 1<sub>1</sub>-Répartition des effectifs
  - 1<sub>2</sub>-Composition du troupeau
  - 1<sub>3</sub>-Croît du cheptel
  - 1<sub>4</sub>-Productivité du cheptel
- 2-Signification socio-économique de l'échange

#### Chapître II: Etude de la Commercialisation

##### A-Les Marchés

- 1-Différents marchés et leur importance
- 2-Activité des marchés
  - 2<sub>1</sub>-par région
  - 2<sub>2</sub>-par saison
- 3-Types d'animaux présentés sur les marchés
- 4-Prix pratiqués
- 5-Fixation des prix

##### B-Les Agents du Commerce

- 1-Le Producteur
- 2-Le Courtier "Dillali"
- 3-Les Acheteurs

##### 3<sub>1</sub>-Sur le marché intérieur

##### 3<sub>11</sub>-les Bouchers

##### 3<sub>12</sub>-les Dioulas

.revendeurs aux bouchers

.Dioulas du nord

.Dioulas frontaliers

.Dioulas d'ovins

##### 3<sub>2</sub>-Sur les marchés extérieurs

## C-Modes et Conduite des transactions

- 1-Achat chez le producteur
- 2-Garantie du contrat

## D-Principaux aspects des circuits

### 1-Circuit intérieur

- 1<sub>1</sub>-Formation des troupeaux
- 1<sub>2</sub>-Répartition des animaux achetés sur les marchés
  - 1<sub>21</sub>-Consommation intérieure
  - 1<sub>22</sub>-Animaux destinés à l'exportation
- 1<sub>3</sub>-Modes de transport des marchés de production aux centres de consommation ou à la frontière
  - 1<sub>31</sub>- Convoyage à pied
  - 1<sub>32</sub>-Transport par camion

### 2-Circuit extérieur

- 2<sub>1</sub>-Volume et destination des animaux exportés
- 2<sub>2</sub>-Race et Origine des animaux exportés
- 2<sub>3</sub>-Postes d'exportation
- 2<sub>4</sub>-Modalités de l'exportation
- 2<sub>5</sub>-Transport dans les pays étrangers
  - 2<sub>51</sub>-Déplacement à pied
  - 2<sub>52</sub>-Transport par camion
  - 2<sub>53</sub>-Transport par voie ferrée
- 2<sub>6</sub>-Vente sur les lieux de consommation extérieurs

## Exemple d'opération d'exportation

Vente d'ovins sur les marchés algériens

## Chapitre III:Conséquences et Perspectives

### A-Difficultés rencontrées

- 1-Niveau milieu physique
- 2-Niveau milieu humain
- 3-Niveau équipement des marchés
- 4-Niveau contrôles
- 5-Niveau transport
- 6-Niveau état

### B-Incidences socio-économiques

- 1-Favorables

2-Défavorables

2<sub>1</sub>-Surexploitation

2<sub>2</sub>-Au niveau des éleveurs

2<sub>3</sub>- Au niveau de l'administration

2<sub>4</sub>-Au niveau de la commercialisation

C-Améliorations possibles

1-Action sur les facteurs de production

1<sub>1</sub>-Milieu physique

1<sub>11</sub>-alimentation

1<sub>12</sub>-abreuvement

1<sub>2</sub>-Milieu humain

2-Action sur les contrôles

3-Action au niveau de la commercialisation

Conclusion

Bibliographie

Table des matières .

IN T R O D U C T I O N  
o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-

Compris entre les douzième et vingt-troisième degrés de latitude nord et les zéro et quinzième degrés de longitude est, le territoire du NIGER est un bloc continental de 1.188.794 km<sup>2</sup> limité par l'ALGERIE et la LYBIE au nord, le MALI et la HAUTE-VOLTA à l'ouest, le DAHOMEY et le NIGERIA au sud, et le TCHAD à l'est.

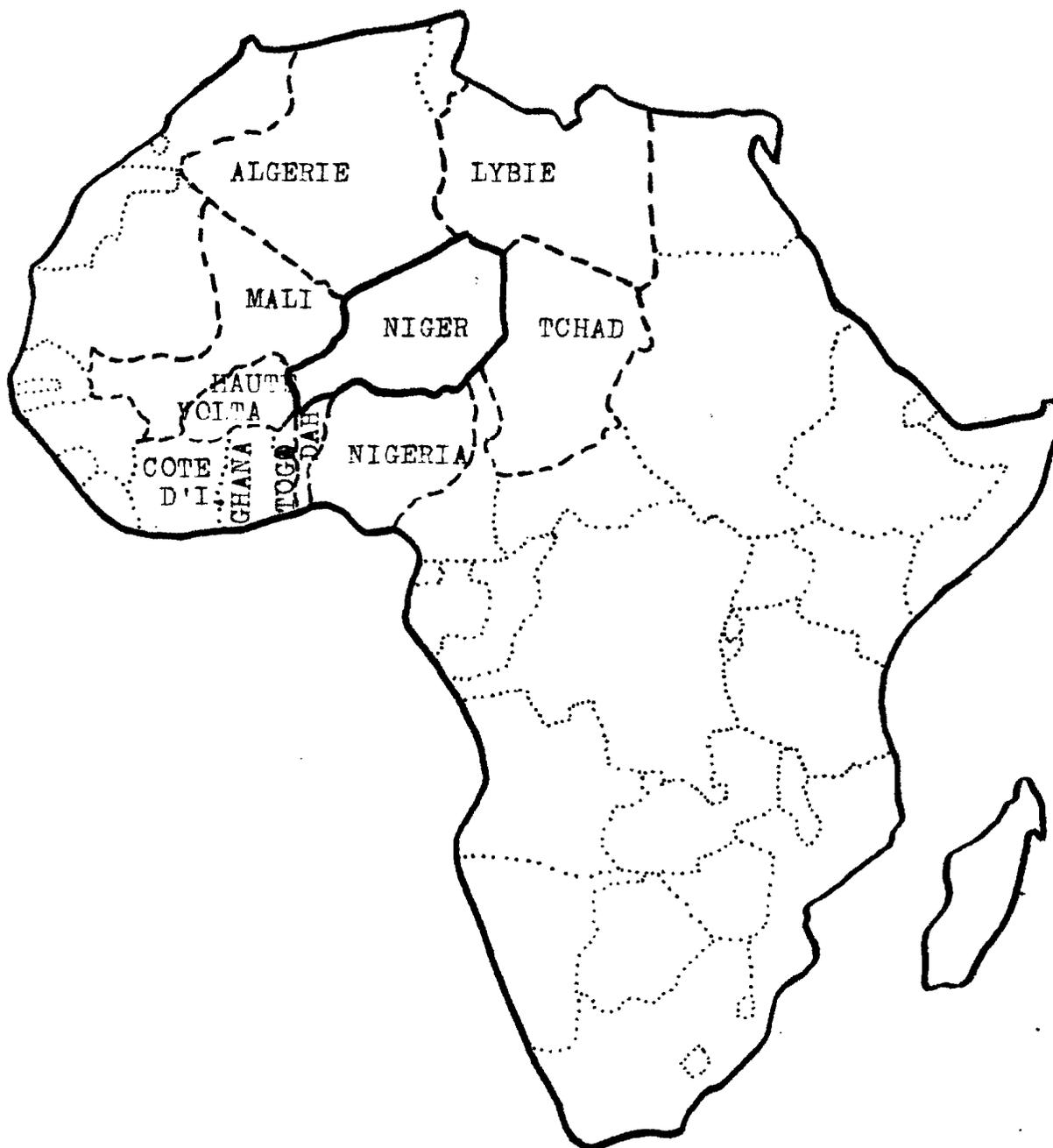
Sa population, en 1972, est estimée à 4.020.000 habitants, ce qui correspond à une densité de 3,38 habitants par km<sup>2</sup>.

Le NIGER a des frontières très difficiles à surveiller, d'une part à cause de sa situation centrale sur le continent, d'autre part et surtout à cause de leur longueur, notamment au sud; celle avec le NIGERIA (1700 km), celle avec le MALI et celle avec le TCHAD.

Il est important, par ailleurs, de souligner la nature absolument artificielle de ces limites territoriales qui séparent un même peuple, une même ethnie et très souvent une même famille, quelle que soit la direction choisie: toutes ces frontières sont donc très perméables et, en réalité, présentent avant tout une signification pour l'administration de nos différents états. Cette situation explique la fuite très importante de cheptel et entraîne d'importantes pertes économiques, notamment à deux niveaux:

- sur les impôts à percevoir par l'Etat;
- sur le coût de la vie en augmentant le prix de la viande.

Après l'agriculture, l'élevage est actuellement la deuxième source de richesse nationale.



Carte n° 1 : Situation du NIGER.  
(Cahier de cartographie et travaux pratiques  
sur le NIGER).

AGRICULTURE			ELEVAGE	
ANNEES	% DES EXPORTATIONS	REVENU EN CFA	% DES EXPORTATIONS	REVENU EN CFA
1970	67,7	6.497.000.000	-	1.574.000.000
1971	44	5.488.000.000	22,8	2.436.000.000
1972	50	6.687.000.000	21	2.733.000.000

Tableau n° 1 : Les productions animales et végétales au NIGER.

Ces ressources de l'élevage sont essentiellement tirées de la commercialisation du bétail. Pour en avoir une valeur plus proche de la réalité, il faudrait ajouter la consommation intérieure qui, nous le verrons plus loin, est toujours plus importante que la partie ayant, officiellement, fait l'objet de commerce extérieur. On peut affirmer qu'avec une politique adéquate, les revenus de l'élevage seraient très largement supérieurs à ceux de l'agriculture : c'est dire toute l'importance que l'Etat devrait accorder à une politique de l'élevage pour tirer le maximum de profit du capital, bétail estimé en 1970 à environ 50 milliards CFA (voir tableau n° 2) .

Malheureusement, cette richesse est sous-exploitées, d'une part au niveau des producteurs car, les éleveurs ont des techniques rudimentaires, d'autre part, au niveau de l'Etat. En matière de commercialisation, beaucoup reste à faire afin que l'élevage profite d'avantage à l'économie du pays : si le capital bétail représente 50 milliards CFA en 1970, il n'a rapporté que 3,14 % de sa valeur.

Notre étude portera sur certains aspects de la commercialisation. Elle comprendra trois parties :

- un aperçu sur l'élevage au NIGER
- une étude relative à la commercialisation du bétail au NIGER
- l'examen des conséquences et des perspectives relatives aux :
  - effets de ce mode d'exploitation sur l'économie
  - voies vers lesquelles il conviendra de rechercher des solutions pour une meilleure exploitation du cheptel.

ESPECES	PRIX MOYEN PAR TETE EN F.CFA	VALEUR EN %	VALEUR GLOBALE MILLIARDS DE F.CFA
BOVINS	9.000	73,30	36,900
OVINS	1.500	6,80	3,450
CAPRINS	750	8,90	4,50
EQUINS	10.000	3,40	1,750
ASINS	500	0,30	0,175
CAMELINS	10.000	6,60	3,350
PORCINS	2.000	0,30	0,015
VOLAILLES	50	0,70	0,400
		100 %	50,350

Tableau n° 2 : Estimation de la valeur du troupeau Nigérien.

(SEDES et divers rapports du Service de l'Élevage)

H A F I T R E            I

\*\*\*\*\*

  ) P E R C U    S U R    L ' E L E V A G E    A U    N I G E R

L'élevage étant de l'écologie appliquée, surtout dans les zones difficiles, un rappel de la géographie du pays et de son économie s'impose. Aussi, après un aperçu sur les conditions physiques et climatiques, nous verrons leur influence sur les activités sociales de nos populations.

A) Milieu géographique :

Conditions physiques

Le NIGER est une immense pénéplaine d'une altitude moyenne de 300 mètres. Les régions déprimées sont envahies par les sables. Cette uniformité n'est interrompue que par les hauteurs de l'Aïr qui culmine à 2000 mètres, les plateaux du DJADO, du MANGUENI, et du TCHIGAI qui ont ensemble la forme d'un fer à cheval.

Le réseau hydrographique est constitué par :

- le fleuve NIGER sur 300 km environ.
- la branche nord-ouest du lac Tchad.
- la KOMADUGU- YOBÉ, torrentielle pendant l'hivernage, mais réduite en une succession de mares en saison sèche.
- des "GOULBIS" (Goulbi Maradi, na Tassaoua, Goulbi N'Kaba) : ce sont des vallées humides drainées par des rivières permanentes pendant 3 à 5 mois par an.
- des vallées sèches ou dallols (Bosso, Maouri, Foga).

Conditions climatiques :

En Afrique de l'ouest et du centre, les zones écologiques principales correspondent à des zones de précipitation dont l'intensité augmente du Sahara jusqu'aux forêts tropicales humides de la ceinture côtière et du bassin du Congo. Les géographes distinguent les zones saharienne, sahélienne, soudanaise et guinéenne. Pour ce qui est du Niger, du nord au sud, le climat est d'abord

totalelement saharien, puis progressivement, devient sahélien et soudanien sur l'extrémité sud-ouest du pays, région où sévit la trypanosomose -(carte n° 2).

Les précipitations augmentant dans le même sens conditionnent les principales activités rurales qui sont toujours, malgré les quelques industries et des gisements miniers, le support essentiel de toute l'économie du pays. Au Niger, la faible pluviométrie d'une part et la répartition très irrégulière de ces pluies d'autre part, ont amené le législateur à définir une zone pastorale - la<sup>+</sup>Loi n° 61-5 du 26 Mai 1961 - la limite à toute l'étendue du pays au nord de l'isohyète de 350 mm, ce qui représente les 75 % de la superficie totale du pays, soit environ 700.000 km<sup>2</sup>. (voir tableau n° 3 )

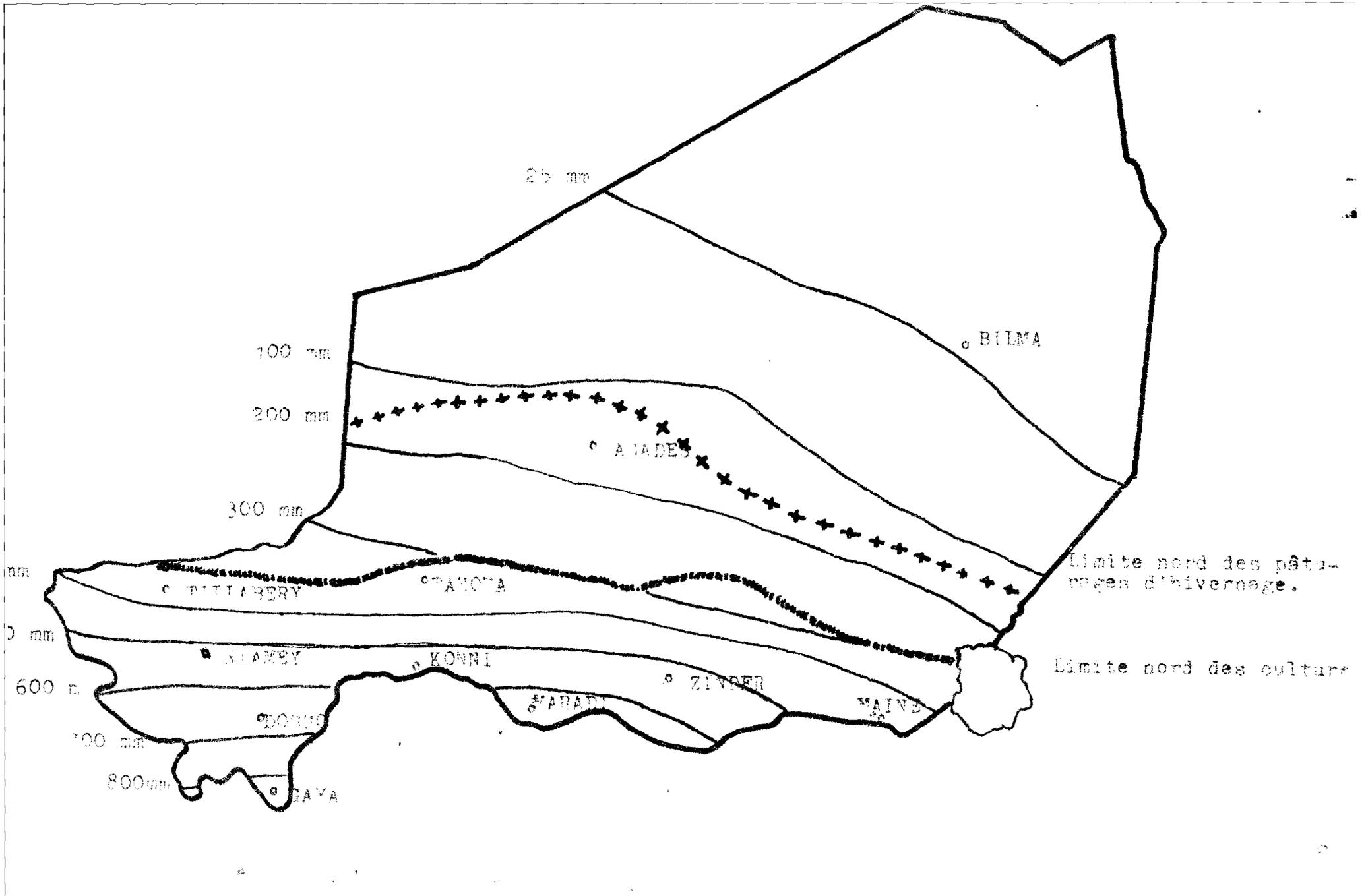
Ainsi, les principales régions d'élevage (700.000 km<sup>2</sup> environ) se trouvent dans le Nord-ouest et le Centre du pays. Cependant, au sud de l'isohyète 350 mm, on trouve une frange partiellement cultivée et partiellement dévolue à l'élevage nomade et à l'élevage sédentaire : 85.000 km<sup>2</sup> de jachère et 150.000 km<sup>2</sup> de terre non arable. <sup>+</sup>Selon la loi n° 61-5 du 26 Mai 1961, aucune peine ne sera infligée à un éleveur dont le troupeau a causé des dommages dans un champ exploité au nord de l'isohyète 350 mm.

B) Milieu humain :

Au dernier recensement, la population totale du Niger est estimée à 4.020.000 habitants. Elle se compose de :

Zones	CLIMAT	Pluvio- métrie en mm	Superficie x 1000 km2	Démographie Hbts x 1000 D/km2	ACTIVITE DOMI- NANTE
1	Sahélo-soudanien	850 à 550	100	2000 : 70	Cultures vivrières industrielles et élevage séden- taire
2	Sahélien	550 à 350	200	1500 : 7,5	Elevage mixte et cultures vivrières.
3	Sahélo-saharien	350 à 100	300	600 : 2,	Elevage transhumant
4	Saharien	100 à 13	600	60 : 0,1	Elevage transhumant
4 a	Sont élevage seul possible	100 à 75	100-105	60 : 0,6	Elevage camelin caravaness sali- nes
4 b	sans élevage	75 à 13	450 à 500	0 : 0	néant

Tableau n° 3 : Activité des populations en fonction des conditions climatiques



- Quatre vingt pour cent de sédentaires oncentrés sur le quart de la superficie du territoire où la pluviométrie est supérieure ou au moins égale à 350 mm, c'est-à-dire dans les zones 1 et 2 du tableau n° 3). Les ethnies rencontrées sont : Sonrhais et Djermas à l'ouest et au nord-ouest.

Haoussas au centre et à l'est  
Béribéris à l'est et au sud-est.

- Vingt pour cent de pasteurs exclusivement nomades et transhumants (800.000 personnes environ) appartenant aux ethnies suivantes :

Touareg (singulier = Targui), Bella et Bouzou au nord = 400.000 personnes.

Une minorité Arabe et Toubou à l'extrême est.

Un important rameau peulh (supérieur à 100.000 personnes) dispersé sur l'ensemble du pays.

La répartition du cheptel bovin aux mains de ces différentes catégories d'éleveurs est la suivante :

- Nomades = 15 % de l'effectif

- Transhumants = 60 % "

- Sédentaires = 25 % "

#### 1 - Société d'éleveurs :

Les pasteurs nomades et transhumants sont généralement boophiles, c'est-à-dire qu'ils accroissent leurs troupeaux pour le plaisir de le contempler comme représentatif de leur richesse. Ils ne vendent leurs animaux que contraints et forcés et conservent indéfiniment les vieilles femelles hors d'âge (dans l'espoir encore d'une éventuelle mise-bas) et les meilleurs mâles

castrés (symbole de la réussite et de la bonne santé de leur élevage).

En ce qui concerne le gros bétail, seul l'homme adulte peut prétendre à un droit de disposition personnel, encore que ce droit est limité par la place que donne la naissance au sein de la lignée. Les mineurs ne sont que nominalement propriétaires ; quant aux femmes, elles demeurent toujours sous le pouvoir d'un homme lorsqu'il s'agit de disposer de leur bétail.

Pour reconstituer un troupeau perdu ( lors d'épidémie notamment), il existe un système particulier de prêt entre éleveurs : celui qui a perdu ses animaux emprunte quelques animaux auprès des autres membres de sa famille et d'amis et les élève comme s'ils étaient siens ; les animaux nés des vaches prêtées lui appartiennent. Mais les vaches prêtées ne peuvent en aucun cas être vendues par l'emprunteur ; quelle que soit la durée du prêt, elles devront être restituées à leur troupeau d'origine tant qu'elles sont vivantes .

## 2 - Organisation des éleveurs :

Le développement de l'Economie de l'élevage est toujours soumis à des techniques pastorales ancestrales, traditionnelles et le commerce de traite coloniale.

L'élevage ayant toujours été une activité peu intéressante pour le système d'exploitation coloniale, le gros de l'effectif est demeuré un capital immobilisé par ses détenteurs. Peu d'actions visant une prise de conscience, d'appartenance à un pays, à une nation, ont été entreprises en direction du monde pastoral : c'est ainsi que tous les éleveurs que nous avons eu l'occasion d'interroger ont tous ignoré, faire partie d'un pays appelé NIGER ; ils ignorent jusqu'au rôle du "commandant" (préfet,

sous-préfét ou chef de poste administratif) à qui ils versent le "bodo" (impôt), uniquement pour "avoir la paix" et faire paître leurs animaux sur une terre qu'ils reconnaissent ne pas être leur propriété. Ils remercient beaucoup le Service de l'Elevage (on ne leur a pas fait comprendre que c'est toujours l'Etat) pour les vaccinations, les traitements et les secours qu'il leur a toujours apportés aux moments difficiles. (épidémies, manque d'eau, d'herbe, etc...)

C'est la raison pour laquelle l'économie de l'élevage est demeurée marginale comme le sont devenues plus tardées cultures vivrières (mil, haricots, riz, patates) face à la spéculation arachidière, à laquelle se sont secondairement ajoutées les spéculations cotonnières et des cultures maraîchères à destination de l'Europe.

La faible pénétration de l'économie monétaire dans le milieu pastoral joue comme cause et conséquence de la limitation du développement technique et commercial de l'élevage au NIGER. L'économie coloniale, à ce niveau, s'est conjuguée à la mentalité traditionnelle du nomade pour limiter l'importance économique de l'élevage.

L'encadrement du monde pastoral est très en retard sur celui des cultivateurs qui, eux disposent :

- d'un service de vulgarisation des techniques de culture ; ce même service leur prête des charrues, des boeufs et leur vend de l'engrais à crédit ; en outre, il leur prête des capitaux : Caisse Nationale de Crédit Agricole (C.N.C.A.) Union Nigérienne de Crédit et de Coopération (U.N.C.C.)

- de plusieurs offices de commercialisation de leur production :

- SONARA (Société Nigérienne de commercialisation de l'arachide);
- SONIPRIM ( Société Nigérienne des Primeurs).

Dans le cadre de l'Élevage, rien d'une telle organisation n'existe, la mise en valeur qui a eu lieu n'a seulement tenu compte que de l'intérêt des actionnaires des différentes sociétés qui en sont dérivées :

- la SNCP (Société Nigérienne de Collecte des Cuirs et Peaux) qui a le monopole de l'achat sur tout le territoire national des cuirs et peaux en vue de les vendre, pour une part aux taneries locales, le reste, plus important, étant exporté.
- la SONERAN (Société Nigérienne d'Exploitation des Ressources Animales) : elle achète des animaux sur les marchés locaux, les nourrit sur des pâturages naturels (Ranch d'EKRAFANE) pendant 3 à 6 mois avant de les abattre pour exporter les carcasses.
- la SONITAN (Société Nigérienne de Tannerie )
- la SOLANI (Société Laitière du Niger) : elle travaille avec une importante partie de lait sec importé et une petite partie de lait "frais" récolté dans les troupeaux stationnés autour de NIAMEY.

Il est évident que le souci primordial et légitime de toutes ces sociétés est avant tout la rentabilité immédiate des opérations.

### C) Cheptel et modes d'exploitation

#### Caractéristiques du cheptel :

L'on rencontre du bétail sur toute l'étendue du territoire, mais la densité est très variable : le Sud-ouest et le sud plus arrosés, sont surtout orientés vers l'agriculture. Les principales zones d'élevage sont situées dans le nord et le centre du pays. Elles concernent essentiellement : les arrondissements de Filingué, Tillabery et Ouallam dans le département de NIAMEY.

- les arrondissements de Tahoua et Tchitabaraden dans le département de Tahoua.
- l'arrondissement de Dakoro dans le département de Maradi.
- les arrondissements de Tanout et Gouré dans le département de Zinder .
- les arrondissements de Maïné, Diffa et N'Guigmi dans le département de Diffa .

2 - Répartition des effectifs: en fonction des départements ,  
on a:  
(voir tableau n° 4 page 16)

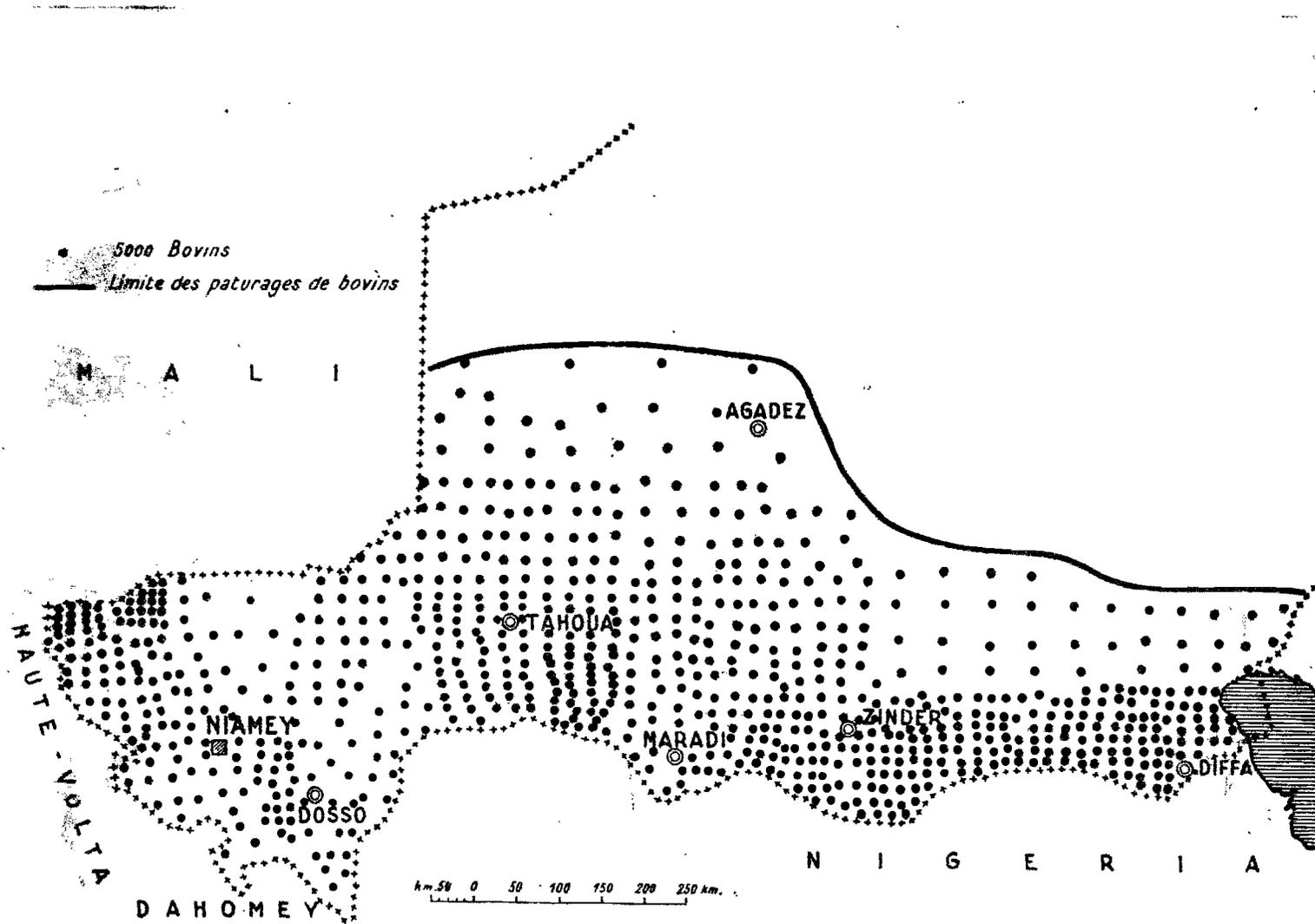
En réalité, les effectifs sont difficiles à chiffrer :

- les recensement sont effectués sur la base de l'impôt et les éleveurs arrivent à dissimuler une partie importante de leur troupeau.

- bon nombre d'éleveurs ignorent le nombre exact de leurs animaux ; le contrôle des naissances n'a pas lieu et la mortalité des veaux est très élevée. Par ailleurs, selon les coutumes, il est maléfique de compter les animaux.

- les éleveurs se trouvant à une frontière, à la recherche de pâturages, peuvent la franchir et, si ce sont

Carte n° 3 : Principales zones de production des bovins  
(Perspectives décennales de développement 1965-1974).



DEPAR- TEMENT	BOVINS	OVINS	CAPRINS	EQUINS	ASINS	CAMELINS
NIAMEY	900.000	480.000	840.000	43.000	56.000	20.000
DOSSO	295.000	170.000	390.000	22.000	20.000	14.000
TAHOUA	940.000	600.000	1.700.000	30.000	92.000	117.000
MARADI	470.000	560.000	1.300.000	24.000	58.000	28.000
ZINDER	935.000	600.000	1.400.000	65.000	90.000	50.000
DIFFA	570.000	330.000	520.000	15.000	29.000	36.000
AGADES	90.000	50.000	150.000	10.000	25.000	80.000
TOTAL 72	4.200.000	2.850.000	6.300.000	200.000	370.000	345.000

Tableau n° 4 : Répartition des effectifs par département  
(Service de l'Élevage et des Industries  
animales du Niger)

des nomades, leur retour au pays est aléatoire. Quoiqu'il en soit, le cheptel serait en diminution, au mieux en stagnation depuis 1968, année du commencement de cette sévère pénurie d'eau et de pâturage qui continue encore aujourd'hui. En 1968, un dixième de l'effectif serait mort par manque d'eau et d'herbe. En 1973, une pénurie encore plus sévère a de nouveau frappé le cheptel et les estimations des pertes ne sont pas terminées.

L'effectif du cheptel a, selon les estimations, évolué de la manière suivante de 1961 à 1972

(voir tableau n° 5 page 18)

Les chiffres de ce tableau sont obtenus par l'administration : les animaux des sédentaires sont recensés en même temps que leur propriétaire et leur effectif est porté sur le livret d'imposition familial ; chez les Nomades transhumants, le recensement des animaux est fait au cours d'opérations de "pacage" du ressort de l'administration centrale : un commis (généralement enseignant ou élève en vacance) est désigné ; escorté de gardes armés, il sillonne la brousse de troupeau en troupeau qu'il doit dénombrer pour ensuite remettre à leur propriétaire un récipiissé d'imposition. Ces chiffres n'ont donc qu'une valeur toute relative et, de toutes les façons, ils seraient inférieurs à la réalité, compte tenu de la technique du recensement.

#### 1 - 2 Composition du troupeau

D'après de nombreuses enquêtes, la composition des troupeaux s'établit ainsi :

23 % de mâles entiers  
2 % de mâles castrés  
75 % de femelles

## Evolution de l'effectif du cheptel.

ANNEES	BOVINS	OVINS	CAPRINS	EQUINS	ASINS	CAMELINS
1961	1 881,321	-	-	-	-	-
1964	2 155,589			1 20,024	-	257,489
1966	4 000	2 150	5 800	160	-	360
1968	4 200	2 300	5 800	170	-	360
1969	4 000	2 430	6 140	170	-	360
1970	4 000	2 700	6 000	200	350	345
1971	4 100	2 765	6 165	200	370	345
1972	4 200	2 850	6 300	200	370	345

Tableau n° 5 : (rapports annuels de la Direction du Service de l'Elevage) x 1.000

	GRUPE PEULH	GRUPE TOUAREG
Taux de fécondité	60 %	63 %
Mortalité 0 - 1 an	30 %	35 %
" 1 - 2 ans	10 %	15 %
" 2 - 3 ans	5 %	8 %
" 3 - 4 ans	2 %	--
Taux de reproduction = R	0,176	0,160
Taux de remplacement = r	0,152	0,134
Age de mise à la reproduction = n	4 ans	3 ans
Croît	3 %	4,5 %

Tableau n° 6 : Croît du cheptel

La répartition, selon l'âge indique :

- 30 % de sujets de moins de 2 ans,
- 68 % de sujets adultes,
- 2 % de sujets hors d'âge.

Cette composition, telle quelle, inciterait à l'optimisme : 75 % de femelles et 68 % d'adultes. En fait, la réalité est toute autre car, comme nous le verrons ultérieurement, le croît et la productivité de notre cheptel sont très faibles.

### 1-3 Croît du cheptel :

Nous entendons par croît du troupeau l'augmentation relative de l'effectif d'une année sur l'autre, c'est-à-dire entre deux années consécutives. On distingue : le croît apparent (Ca) qui correspond à la définition ci-dessus et le croît réel (Cr) qui représente l'excédent de génisses qui arrivent à l'âge de la reproduction par rapport aux femelles de la première classe de reproductrices qu'elles remplacent.

- Le Ca est donné par la formule :

$$Ca = \frac{N - N_0}{N_0} \cdot 100 \quad \text{où}$$

$N_0$  = effectif du troupeau durant l'année n

$N$  = effectif du troupeau durant l'année n + 1

Le Ca peut être momentanément positif par simple ~~thésaurisation~~ ou sous-exploitation du cheptel (des mâles surtout) alors que le Cr, qui donne le reflet réel de l'avenir du troupeau, peut être nul ou même négatif, du simple fait que l'effectif des femelles reproductrices demeure stationnaire ou peut même diminuer.

- le Cr est donné par le formule  $Cr = \frac{G - Er}{Er}$  où

G = effectif des génisses arrivant à l'âge de reproduction.

Er = effectif des femelles de la première classe de reproductrices.

A la suite de calculs complexes, on a estimé une valeur approchée du Cr:

$$Cr: 100 \sqrt[n+1]{\frac{R}{r}} - 1 \text{ si l'on veut le rapprocher à } 100,$$

avec : R = taux de reproduction

r = taux de remplacement

n = âge de la mise à la reproduction en années

Au NIGER, l'expansion du cheptel, quelle que soit l'espèce, est faible, et toujours sujette à des accidents extérieurs imprévisibles. Son évaluation exige de ce fait une grande prudence.

En tre 1956 et 1966, les taux moyens ont oscillé, selon les auteurs :

entre 1,5 et 2 % pour les bovins

entre 2 et 2,5 % pour les ovins

entre 1,5 et 2 % pour les caprins

entre 0 et 0,5 % pour les camelins

entre 2 et 2,5 % pour les équins et les asins

De 1968 à 1969, la sécheresse a causé de telles pertes que l'on a retenu pour 1970 et au-delà un croît encore plus modeste, pour chaque espèce :

0,5 % pour les bovins

1,5 % pour les ovins

1,7 % pour les caprins

2 % pour les équins

1,5 % pour les asins

0,2 % pour les chameaux.

Les taux de fécondité et de mortalité des jeunes femelles habituellement retenus sont récapitulés dans le tableau n°6 page 18.

Rappelons que c'est le rapport entre le nombre de naissances annuelles et le nombre global de vaches vivantes :

$$F = \frac{n}{Nr} \cdot 100 \text{ en } \% \quad \text{où } F = \text{taux de fécondité}$$

n = nombre de naissances dans l'année

(voir tableau n° 6 page 18)

Nr = effectif des femelles en âge de se reproduire.

Dans notre étude, nous tiendrons seulement compte du croît en tant que surplus de têtes d'une année par rapport à l'année précédente. Nous définirons par la même occasion le surplus disponible appelé encore disponible exploitable : par exemple, nous avons estimé l'effectif bovin en 1971 à 4.100.000 bêtes et en 1972 à 4.200.000 têtes : le croît serait alors de 100.000 têtes.

#### 1 - 4. Productivité du cheptel :

La productivité moyenne en viande par tête entretenue est obtenue en divisant la production d'une année par le nombre d'animaux présents à la même époque. Le calcul donne 14 kilos de viande par bovin contre 60 à 80 kilos en Europe.

#### C2 - Modes d'exploitation

+Azaouac,

Les bovins sont des zébus (*Bos indicus*) appartenant essentiellement aux races Bororo et Djelli (zébu peulh nigérien) ; à l'extrême est, aux confins du lac Tchad, on trouve du taurin : le Kouri ou Boudouma. De toutes ces races, l'Azaouac aurait une meilleure conformation bouchère et une plus grande précocité.

Les pasteurs nomades et transhumants pratiquent l'élevage extensif, bien que les unités de production soient peu importantes (rarement, un seul individu a plus d'une centaine de têtes).

#### 2-1 Différents types d'élevage :

Les différents modes d'élevage sont déterminés par les réalités climatiques.

- l'élevage nomade : les troupeaux ne reviennent pas à leur point de départ. Il concerne 15 % de l'effectif, dans la partie nord de l'aire de l'élevage.

- l'élevage transhumant : les animaux reviennent régulièrement à leur point de départ ; c'est le mode le plus fréquent 60 % du cheptel. Pour Lacrouts (1966), les transhumances sont une remarquable adaptation à un milieu très difficile ; elles permettent de réaliser un équilibre souvent instable, entre la satisfaction des besoins en eau et en pâturages ; leur maintien est indispensable à la survie et au développement du troupeau bovin dans le sahel. Sans cette activité et ce mode de vie imposés par la conduite du troupeau, toute cette région serait désertée par l'homme.

- l'élevage sédentaire : le berger conduit les animaux sur des pâturages proches du village tôt le matin et les ramène le soir. Ces animaux revenus des pâturages au crépuscule reçoivent un complément alimentaire : son de céréales, eau de lavage de céréales pilées (tous 2 additionnés de sel gemme = "balma"), fanes d'arachide, de haricot. Il existe une variété d'élevage sédentaire = c'est celui en stabulation. C'est une forme d'embouche : l'animal est attaché à un piquet ou logé dans un parc et reçoit son alimentation et son eau d'abreuvement sans se déplacer.

L'élevage sédentaire intéresse 25 % de l'effectif bovin et se pratique au sud de l'isohyète 350 mm.

## 2-2 Différents modes d'exploitation :

Le cheptel est exploité de plusieurs façons. On peut ainsi distinguer :

- + une exploitation "traditionnelle" au niveau de l'éleveur même qui, de son cheptel, tire du lait et du beurre pour son autoconsommation ; l'excédent est la propriété des femmes qui le vendent sur les marchés.
- du travail animal, transport surtout.
- de la viande : l'autoconsommation de viande bovine est faible, pratiquement nulle. Les populations préfèrent la viande de petits ruminants. La quantité de viande fournie par un bovin est trop importante même pour un groupe de familles d'autant que les méthodes de conservation sont limitées. L'éleveur nomade ou transhumant ne mange de la viande bovine qu'à l'occasion de certaines fêtes particulièrement importantes ou lorsqu'un animal nécessite un abattage d'urgence. Par contre, les abattages des petits ruminants sont très certainement supérieurs à toutes les estimations qui ont pu être faites. Le jour de la Tabaski, plus de 300.000 moutons sont sacrifiés dans tout le pays et chaque jour, environ 20.000 autres moutons sont sacrifiés à l'occasion des baptêmes.
- des cuirs et peaux pour la confection des vêtements (Walki : culotte des bergers), de chaussures, d'habitation (sauf chez les Peulhs qui vivent sous les nattes) et divers objet de maroquinerie : sac à eau ("salka"), valise, portefeuilles, bracelets, fourreaux pour couteaux et sabres, selles... Depuis l'indépendance, tous ces objets, qui naguère n'intéressaient que les Nomades, sont devenus aujourd'hui l'orgueil de l'artisanat local. Leur valeur artistique et

commerciale a été telle que l'Etat a ouvert un office national de l'Artisanat au Musée National où tous ces objets sont confectionnés et vendus.

- les sédentaires tirent profit en plus de l'engrais naturel + une exploitation "commerciale" : l'éleveur conduit et vend sur les marchés quelques animaux. Cette exploitation entre dans le système économique national car elle concerne les animaux destinés à la consommation intérieure et à l'exportation. Cependant, elle est avant tout commandée par la satisfaction des besoins personnels de l'éleveur, ce qui en limite l'ampleur du fait des faibles besoins monétaires de l'éleveur, dont les principaux sont :

- petits achats domestiques : thé, sels, vivres, satisfaits par la vente du lait, du beurre, et, au besoin, de quelques petits ruminants ou jeunes bovins.

- impôts, dot, pèlerinage aux lieux saints de l'Islam.

En moyenne, l'éleveur présente 3 fois l'an quelques animaux sur les marchés :

- une fois pour payer l'impôt : "bodo" immédiatement après la saison de pluies, pendant la période de traite des arachides.

- une fois tout juste avant le commencement des pluies en vue de l'important approvisionnement alimentaire avant de repartir en transhumance plus au nord.

- une autre fois entre ces 2 dates pour payer du thé, du tissu, du sucre ou, beaucoup plus rarement, pour acquérir un peu d'argent liquide en vue d'une fête telle que la dot ou tout autre cadeau d'importance.

### 2-3 Signification socio-économique de l'échange:

Les 800.000 pasteurs possèdent à eux seuls la totalité des chameaux, les 2/3 des bovins et le 1/3 des caprins. Ce cheptel est leur unique richesse : les revenus qu'ils en tirent doivent couvrir la totalité des frais auxquels ils ont à faire face.

Une épidémie ou une sécheresse exceptionnelle ont, de ce fait, des conséquences catastrophiques.

trenshuments

Pour tous les éleveurs (sédentaires,<sup>+</sup> et nomades) , le bétail représente un placement pour l'argent épargné. Que fera un paysan du disponible monétaire après la vente de sa récolte ? Que fera l'éleveur qui, après avoir vendu un animal pour certains achats, se retrouve avec un reliquat d'argent ? Ils achèteront du bétail ! Pour eux tous, l'animal représente un placement à l'abri des fluctuations et des tentations de dépense ; de plus, ce capital rapporte puisqu'il produit et du lait et des jeunes.

Ainsi, l'économie de l'élevage nigérien, abandonnée à son système ancestral dans ce qu'elle a de plus important, à savoir sa base, restera encore longtemps sous-développée : les éleveurs ont toujours les mêmes vieilles techniques rudimentaires et les animaux continuent de vivre dans des conditions difficiles ; au niveau de l'exploitation et de la commercialisation, les bêtes sont vendues trop jeunes en général, très rarement<sup>+</sup> vieilles quand elles sont devenues des non-valeurs économiques . Les exportations vers le NIGERIA concernent les meilleurs éléments et se font dans des conditions défavorables à nos éleveurs et à notre pays.

+trop

Pourtant, mis à part l'exportation de l'arachide et tout dernièrement de l'uranium, les produits d'origine animale (exclusivement ruminants) constituent la seule source de devises étrangères et, parmi ces produits, le commerce des cuirs et peaux occupe une place privilégiée car ce sont les seuls produits nationaux exportés en dehors de la zone franc.

Rappelons que pour l'année 1972, les produits animaux ont représenté plus de 50 % des exportations et 19 % du PIB nigérien tandis que pour l'Agriculture, on a respectivement 45 % et 34 % environ.

On peut valablement transposer au Niger la conclusion d'un rapport de tournée de 1960 rédigée par ABDOULAYE FALL, vétérinaire africain sénégalais qui a écrit "l'effort de progrès porté sur le monde cultivateur commence à prendre aux yeux des éleveurs un caractère discriminatoire ; le Peulh se considère comme un refoulé qui n'a droit à rien". Car les éleveurs nigériens en ont pris conscience et c'est peut-être la raison pour laquelle ceux qui sont "éprouvés" par la sécheresse se refusent de demander l'aide chez le "Commandant" où ils n'y vont que contraints, tandis que n'hésitent pas à se rendre au Service de l'Élevage où leurs doléances sont écoutées et considérées.

CHAPITRE II

ETUDE DE LA COMMERCIALISATION DU BETAAIL AU NIGER

-----

## ETUDE DE LA COMMERCIALISATION DU BETAIL AU NIGER

La commercialisation est l'ensemble des opérations au cours desquelles les animaux sont achetés ou vendus avec de la monnaie courante ; celle-ci pouvant être le F.CFA, la Livre Nigériane ou le F.CFA des Etats de l'Afrique Centrales.

Le NIGER, pays continental, est situé à proximité des pays pauvres en bétail, mais dont le niveau de vie et la consommation en viande tendent à s'élever. Ils constituent de ce fait des marchés importants ou potentiels. Ce sont :

- l'ALGERIE (14.000.000 d'habitants) et la
- LYBIE (2.000.000 d'habitants)
- le NIGERIA ( 60.000.000 d'habitants ; 100.000.000 d'ici l'an 2000)
- le DAHOMEY, le TOGO, le GHANA, et la COTE D'IVOIRE (16.000.000 d'habitants ).

Aussi, tout le commerce des produits de l'élevage Nigérien s'effectue avec ces pays à l'exception de celui des cuirs et peaux qui est orienté vers l'EUROPE et les U.S.A.

Au cours de cette étude, nous nous limiterons au circuit vif, c'est-à-dire au commerce des animaux vivants, ruminants essentiellement. Ces transactions portent sur le disponible exploitable qui dépend du croît annuel du troupeau. (voir tableau n° 7 page 28).

La consommation intérieure a toujours été supérieure à la quantité exportée, même en ne tenant compte que des chiffres officiels. A propos de cette consommation intérieure, il faut noter que les statistiques omettent ou sous-estiment les abattages clandestins, les abattages à l'occasion des très nombreuses cérémonies familiales (mariages, ...) dont certaines sont quotidiennes (baptêmes ).

ESPECES	EFFEC- TIFS	CROIT ANNUEL		EXPORTATIONS CONTROLEES		CONSOMMATION INTERIEURE		TAUX D'EXPLOITA- TION	
		têtes	%	têtes	%	têtes	%	têtes	%
BOVINS	4.100	23	0,5	210	5,2	300	7,3	510	12,5
OVINS	2.300	25	1,0	138	6,0	414	18,0	552	24
CAPRINS	6.000	100	1,7	100	1,7	1900	31,6	2000	33,3
EQUINS	175	2,60	1,5	2	1,0	0,600	0,5	2,6	1,5
ASINS	350	5,250	1,5	3,5	1,0	négligeable		3,5	1,0
CAMELINS	335	3,350	1,0	3,35	1,0	26,8	8,00	30,150	9,0
PORCINS	2,5	0,025	1,02	?	?	1,10	44,0	1,10	44,0
VOLAILLES	8.000	?	?	?	?	8.000	100	8.000	100

Tableau n° 7 : (x 1000) Année 1970. (Direction du Service de l'Élevage).

La consommation intérieure de viande porcine (44 % de la production) peut paraître surprenante dans un pays dont la population est à 95 % musulmane. Cette consommation intérieure élevée tient à deux choses :

- la colonie chrétienne, importante dans les gros centres
- l'approvisionnement sur le marché intérieur de certains charcutiers de la côte.

Nous nous proposons d'étudier la commercialisation du bétail au NIGER en abordant successivement :

- les principaux marchés
- les agents intervenant dans ce commerce au niveau du secteur vif
- les principaux aspects des circuits.

## A - LES MARCHES DE BETAIL

### 1 - Les différents marchés et leur importance

La dispersion de l'élevage transhumant a provoqué l'existence de nombreux marchés, souvent très petits. En 1960, quatre cent six (406) ont été dénombrés sur toute l'étendue du territoire et le Service de l'Elevage contrôlait régulièrement 260 d'entre-eux ; à cette même date, 187 étaient couplés à un abattoir, 180 à un séchoir et 119 avaient un puits. Toutes ces unités constituent d'importants noyaux de vie.

En 1969, le Service de l'Elevage contrôlait 377 marchés. Tous ces marchés sont, soit hebdomadaires, soit bihebdomadaires dans les grands centres (NIAMEY, MARADI, ZINDER, TAHOUA). A l'exception de la ville de MARADI où le marché de bétail est bien clôturé par un mur en dur et pourvu de hangars également en béton (pour les agents de commerce) et où la mairie a promis une installation très prochaine d'abreuvoirs, tous les autres marchés à bétail du pays sont un espace <sup>non</sup> limité où, seuls, bouses de vache et piquets indiquent l'existence d'un marché d'animaux.

L'étude de la répartition géographique des marchés fait apparaître deux zones à grande densité :

- l'une, située à proximité du 15<sup>e</sup> parallèle, regroupe les marchés de concentration de bétail sur lesquels les éleveurs sont à peu près les seuls clients.

- l'autre, frontalière au Sud, où l'on trouve aussi des fonctionnaires et des cultivateurs à côté des éleveurs.

La densité des marchés et l'importance des transactions sont supérieures au centre et à l'Est.

- dans le département de TAHOUA = TAHOUA - KONNI - MADAOUA
- " " de MARADI = MARADI - DAKORO - TESSAOUA
- " " de ZINDER = ZINDER - TANOUT - MAGARIA

Ces trois régions regroupent plus de 80 % des transactions. A l'Ouest, AYOROU et NIAMEY sont les 2 marchés les plus importants. Chaque marché ne représente qu'un très faible volume d'activité. Seuls quelques uns (NIAMEY - MARADI - TAHOUA et ZINDER) traitent plus de 10.000 bovins par an.

Parmi les marchés contrôlés par le Service de l'Elevage en 1969, une enquête de la SEDES a porté sur 85 d'entre eux qui représentent environ 93 % des animaux présentés ; ce sont :

- dans le département de DIFFA : ISSARI et N'GUIGMI
- dans le département de DOSSO : BAGAGI - DOUTCHI - KOURINGAL  
MOKO et YEDA.
- dans le département de ZINDER : BABOUL - BAKIN-BIRJI, BELBEJI,  
BIRNI-KAZOE, GAGAOUA, GARAGOUMSA,  
GARIN'MARMA, GOCHOLO, GUINAO,  
KASSAMA, KIRIGUIM, MAGARIA,  
MAIWANDO , MATAMEYI, R RYAH  
RAFFA, SASSOUMBROUM, WODO, ZINDER
- dans le département de MARADI : ATCHILAFIA, DAKORO, DAN-KABA,  
DAN-KOULLOU, DAN-MAIRO, EL KOUSSA  
GARARE, GAZAOUA, GUIDAN - BOUZOU  
GUIDAN-KOUDOU, GUIDAN-ROUMJI,  
INTOUILLA, ISSAOUANE, MARADI,  
SABON-MACHI, SOULOULOU, TCHADOU-  
WA, TCHAKE, TESSAOUA, TCHIBIRI.
- dans le département de NIAMEY : ABALLA , AYOROU, BALLEYARA, BANDIO  
BOUKOUKOU, CHIMBERKAOUANE,  
DOUNGOUROU, FILINGUE, GAO,  
GOTHEYE, KONKOUANI, MANGAIZE,  
MEHAMA, NIAMEY, SAKOIRA, TERA,  
TORODI, YALWANI.

dans le département de TAHOUA = AFFALA, BADAGUICHIRI, BARMOU,  
CHADAWANKA, DIKITANE,  
GUIDAMIDER, GUILLEY, IBCHAMANE, OURNO  
KAGURA, TABALAK, TABUTAKI, TAHOUA,  
TAKORKA, TAKANAMAT, TAMASKE, TAZA,  
TOUNFAFI.

dans le département d'AGADES : AGADES et INGALL.

Ainsi, les principaux marchés se trouvent dans les régions les plus riches en bétail, c'est-à-dire, particulièrement dans les départements de TAHOUA, MARADI, et GOURE qui possèdent à eux seuls :

- 45 % des bovins ,
- 48 % des ovins et
- 44 % des caprins.

L'importance d'un marché se mesure au nombre de têtes d'animaux qui y sont présentés, chiffre établi par un agent du Service de l'Elevage qui effectue le décompte. L'implantation des principaux marchés correspond grossièrement à la limite entre la zone des cultures et la zone pastorale ; il existe plusieurs types de marchés :

- les marchés de collecte ou de production où les marchands achètent le bétail aux transhumants, situés généralement à proximité de la limite nord des cultures : AYOROU : 25.000

bovins présentés en 1972.

ABALA : 20.000

FILINGUE : 11.000

par exemple.

- les marchés de regroupement : GOTHEYE : 23.000 bovins en 1972

NIAMEY : 75.000

ZINDER : 60.000

MARADI-TAHOUA;

situés plus au

sud, ils coïncident généralement avec les centres de consommation : NIAMEY, MARADI, ZINDER. C'est sur ces marchés que les transactions entre professionnels sont les plus importantes

et que les grands marchands peuvent s'approvisionner régulièrement et rapidement. Mais , les plus grands marchés du pays se trouvent à l'ouest (NIAMEY) et au centre (TAHOUA). A l'ouest, les marchés profitent de la collecte du troupeau malien. Les marchés importants se raréfient de MARADI à ZINDER et n'existent plus dans le département de DIFFA malgré l'importance de la production : là, l'essentiel du commerce se fait par la fraude.

## 2 - Activités des marchés :

L'importance des marchés est bien connue au NIGER et, l'Etat en général, le Service de l'Elevage en particulier, ont établi depuis longtemps un contrôle. Parmi les 377 marchés contrôlés par le Service de l'Elevage, 317 sont régulièrement visités (voir tableau n° 8 page 33).

En ce qui concerne les bovins, il y a une augmentation rapide de 1960 à 1968 ( 43,5 %), et tributée en partie à l'amélioration des contrôles et secondairement au fait que les éleveurs se sont créés de nouveaux besoins (équipement, cérémonie familiales). En outre, le manque d'eau et de pâturage provoque une augmentation des animaux présentés sur les marchés ; ainsi, s'explique la baisse de présentation de 1969 : comme l'année a été assez bonne du point de vue pluie, les éleveurs tentent de garder tous leurs animaux en vue d'une reconstitution plus rapide des troupeaux.

L'activité des marchés varie en fonction des régions et des saisons.

### 2 - 1 Activité par région :

Si l'on compare l'activité des marchés de bovins par région avec l'effectif du cheptel on a : (voir tableau n° 9 page 33).

Le tableau montre que les départements de NIAMEY, DOSSO et TAHOUA représentent 54,3 % de la commercialisation avec 49,4% du cheptel. Toutes proportions gardées, ils commercialisent donc plus d'animaux que les autres régions. Tenant compte de la pauvreté de ces régions, nous concluons qu'il y a vraisemblablement surexploitation du troupeau dans ces zones.

ANNEES	M.R.V.	AGENTS	BOVINS	OVINS	CAPRINS
1950	120	20	145.509	886	159
1960	300	74	483.387	1.053.996	1.451.207
1961	"	"	513.319	973.948	1.423.936
1962	305	82	392.839	1.345.583	1.461.006
1963	348	87	597.584	1.245.587	1.701.480
1964	339	89	702.767	1.313.640	1.660.167
1965	334	90	5.507	1.331.706	1.601.950
1966	315	90	645.235	1.22.590	1.588.468
1967	341	84	646.737	1.175.383	1.457.896
1968	306	83	693.742	1.275.079	1.477.493
1969	315	85	617.667	1.168.116	1.423.855

Tableau n° 8 : Animaux présentés sur les Marchés (Service de l'Elevage).

DEPARTEMENT	NIAMEY-DOSSO	TAHOUA	MARADI-AGADES	ZINDER	DIFFA	TOTAL
Importance du cheptel	25,9 % du total	23,5 %	19,1 %	20,8 %	10,7 %	100 %
Activité des marchés	33,4 % de la totalité	20,9 %	20,4 %	22,08%	3,3 %	100 %

Tableau n° 9 : (Sources = Rapport statistique 1969 de la Direction du Service de l'Elevage)

MARADI, AGADES et ZINDER, ont un indice de commercialisation normal. Le département de DIFFA, par contre, se singularise incontestablement: la commercialisation y est trois fois moins active que partout ailleurs; en fait, dans cette région, les animaux font l'objet d'une collecte en brousse auprès des éleveurs eux-mêmes. Les animaux sont ensuite directement présentés sur les marchés du nord-Nigeria, après avoir, généralement, franchi la frontière en fraude .

Activité par saison:

L'activité des marchés varie annuellement selon un rythme désormais classique;

-minimale pendant la saison pluvieuse (de juin à septembre): le volume des transactions est très bas, avec un minimum en août. Cette baisse correspond à l'époque où les animaux sont amaigris et où les éleveurs n'ont pas intérêt à vendre. En outre, les animaux ne supportent pas bien les pluies abondantes des zones soudanaise, et équatoriale où ils sont exportés et les enquêtes ont révélé une mortalité très élevée. Par ailleurs, les produits agricoles sont rares sur les marchés et coûtent très cher. Ainsi, toutes les circonstances sont défavorables à la vente des animaux. Notons un décalage du nord au sud correspondant aux mouvements de transhumance: le marché d'IN-GALL n'est actif qu'en septembre - octobre, période où le bétail descend de la cure salée. Ce mouvement nord-sud atteint un peu plus tard les marchés du 15ème parallèle dont l'activité reprend en octobre et ce, jusqu'en février, les exportateurs effectuent la majorité de leurs achats en cette période où les animaux sont encore suffisamment gras.

-maximale peu de temps après les récoltes: de novembre à décembre. Cette 2ème période (de novembre aux premières pluies), se caractérise par une activité commerciale intense: les éleveurs sont revenus vers le sud après les récoltes et c'est le moment de la traite des produits agricoles (arachides, coton, cultures vivrières....).

Pendant cette période, la consommation intérieure augmente énormément car le pouvoir d'achat est plus important de l'année pour toute la population.

Sur les marchés frontaliers, les variations sont moins nettes et c'est la hausse du pouvoir d'achat plutôt que le mouvement de bétail qui détermine un maximum d'activité en novembre - décembre - janvier.

#### Types d'animaux sur les marchés :

Les animaux présentés sur les marchés ne correspondent pas à la totalité des animaux exploités, l'autoconsommation, les abattages de brousse et ceux lors des baptêmes étant très importants. Pour les différentes catégories d'animaux vendus, l'enquête sur les marchés montre les faits suivants :

- les animaux les plus fréquemment rencontrés sont les mâles, quelle que soit la saison :

54 % environ pour 46 % de femelles.

- la plupart de ces mâles ont moins de cinq ans, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas atteint leur développement normal compte tenu des conditions d'élevage :

des veaux de 1 à 3 mois, essentiellement mâles : d'après les Peulhs, ces veaux seraient issus de génisse saillie précocement. En les séparant de leurs mères, celles-ci peuvent poursuivre leur croissance.

des veaux mâles plus âgés, issus de mauvaises laitières ou de vaches amaigries devant être tarées pour être remises en état.

des veaux mâles issus de femelles en bon état, mais engraisés pour la vente (rarement).

des veaux orphelins : ainsi, en année de sécheresse comme c'est le cas actuellement, un plus grand nombre de veaux est présenté sur les marchés, surtout dans les régions les plus sévèrement frappées.

FILINGUE et tout le nord jusqu'au MALI

TAHOUA

DAKORO

Cette attitude des éleveurs confirme les conseils des auteurs australiens pour lutter contre la sécheresse "pour sauver les vaches, il peut être nécessaire de sevrer ou de tuer leurs veaux. N'hésitez pas à le faire s'il le faut. C'est réellement un acte humanitaire à l'égard du veau et de la vache".

Les taurillons (1 à 4 ans) : représente 60 % des 280.000 mâles commercialisés en 1972. Il nous paraît utile de rappeler que le Peulh vend toujours ce qui lui rapporte au plus juste ce dont il a besoin : s'il vendait un animal plus important, il disposerait d'une somme d'argent superflu dont il ne saurait que faire en brousse.

- les mâles entiers sont plus nombreux que les mâles castrés respectivement 42 % et 12 % : les mâles castrés sont d'une part en plus petit nombre dans l'effectif total, d'autre part, ils sont conservés dans les troupeaux où ils prouvent "la bonne santé" de l'élevage de leurs propriétaires. Notons que, dans l'effectif total, il y a 23 % de mâles entiers pour 2 % de mâles castrés.

- les femelles : 46 % des animaux présentés sur les marchés. Parmi elles, il y a des génisses : le sex-ratio précédent (vente supérieure en ce qui concerne les mâles) peut être inversé sur les marchés où s'opèrent de nombreuses transactions entre éleveurs : achat ou échange de génisses et de vaches reproductrices. Chez les Peulhs, il y a 1 % de génisses vendues pour stérilité.

La proportion des jeunes femelles âgées de moins de 4 ans est de 29 %; à âge et poids égaux, elles coûtent plus cher que les mâles .

Les vaches de réforme ont un taux de commercialisation de 5 % de l'effectif total, mais l'exploitation des femelles porterait en fait sur les femelles de 4 ans et plus, soit 71 % de l'effectif bovin.

La répartition par classe d'âge indique que la majorité des animaux présentés (54 %) ont moins de 5 ans (voir tableau n° 10 ci-dessous).

Ages	2 ans	2-3 a.	3-4a.	4-5a.	5-10a.	10	Total	a.moyen
%	8	15	17	14	40	6	100	5,0

Tableau n°10: Répartition par classe d'âge des animaux présentés .

à la suite d'enquêtes personnelles menées sur les marchés de BARMOU et de KAO (département de TAHOUA), nous avons enregistré les résultats suivants :

a) total d'animaux enquêtés = 633  
 nombre de femelles = 322 = > 50 %

b) poids moyen des animaux : 271 kilos vif.

c) voir tableau n°11 page 41.

Pendant longtemps, l'interdiction d'abattre des animaux de moins de 3 ans était la règle. Actuellement, beaucoup d'animaux de moins de 3 ans sont abattus, généralement pour la consommation intérieure.

La répartition des animaux vendus selon l'âge et le sexe permet de connaître de façon plus précise le mode d'exploitation du troupeau :

- les mâles castrés commercialisés ont entre 5 et 10 ans ; leur âge moyen de commercialisation est de 6 ans.

- les veaux (2 ans) sont relativement peu nombreux : 9 %. Normalement, on pense que l'exploitation devait donner une proportion plus élevée = 25 à 30 %, à moins d'une mortalité très sévère.

-les mâles entiers ont un âge moyen inférieur à 4 ans.

-quant aux femelles commercialisées, le nombre de jeunes est faible: 29% ont moins de 4 ans et, généralement, elles ne sont destinées ni à l'abattage, ni à l'exportation: elles sont achetées par les éleveurs en vue d'augmenter le nombre de leurs reproductrices.

De même, on constate une assez faible commercialisation des vaches de réforme, femelles hors-d'âge (10 ans et plus). En effet, on n'en compte sur les marchés que 17 sur 100 vaches adultes vendues (12 pendant l'année 1971). Dans l'exploitation normale du troupeau, on devrait trouver au moins 80 femelles hors d'âge sur 100 vaches vendues à la boucherie. La majorité de ces femelles ne sont donc pas vendues sur les marchés:

seraient-elles autoconsommées?

seraient-elles été décimées par la sécheresse?

Il convient enfin de faire les remarques suivantes:

.pour les mâles: dans les départements d'Agadès, Niamey, Tahoua et Zinder, ils sont commercialisés très précocement: à Tahoua par exemple, 44% des mâles sont commercialisés avant 3 ans et 64% avant 4 ans.

.la race dominante sur les marchés est de très loin l'Azaouac (59%), puis 23% de Bororo et 8% de Djelli.

.on rencontre plus de mâles castrés chez les Azaouac (8%) que chez les Bororo (4%), mais le taux d'exploitation est sensiblement le même. Pour les deux autres races (Djelli et Kouri), les mâles sont beaucoup plus nombreux et, parmi eux, les castrés sont prédominants. Cette note vaut surtout pour la race Djelli qui fournit la majorité des troupeaux d'exportation du département de Niamey.

-sur les marchés, les animaux sont vendus par les éleveurs dans la proportion de 80-90%.

Prix pratiqués :

Le manque de bascules sur les marchés ne permet pas de fixer un prix en fonction du poids et de la catégorie de bétail. Le prix est fixé à l'estime, selon les convenances de l'acheteur et du vendeur. Ce prix augmente progressivement du nord au sud et d'est en ouest.

La vente d'un animal est le résultat d'un long marchandage, d'une palabre entre deux individus qui ne tiennent que peu compte des prix pratiqués autour d'eux. Compte tenu de la façon dont se déroule cette vente, il ne peut y avoir de cours de bétail au sens strict, ni de mercuriales : les agents de l'élevage les plus sérieux s'en rendent compte quand ils portent, dans leurs registres " prix du boeuf de 6 ans : 9.000 à 12.000 F.CFA.

Cinq facteurs jouent pour faire varier les prix :  
- le temps :

Il existe des variations suivant les années ; ainsi, le prix des animaux a doublé entre 1960 et 1972.

Le prix moyen du kilo vif des animaux de 2 à 3 ans est passé de 31, 14 F en 1960, à 62 F pour ces dernières années.

De même, une étude comparative personnelle nous a permis de vérifier cette variation du prix en fonction des années (tableaux n°s 12 et 13 page 40 et 41)

En 1960, les animaux achetés pour la station Azaouac de TOUKOUNOUS ont été payés comme l'indique les tableaux n°s 12 et 13.

Pour le tableau n°12, il s'agit d'animaux de 2 à 3 ans et le calcul nous a donné un prix d'achat moyen de 31, 14 F le kilo vif.

Pour ce qui est des adultes (tableau n°13) le prix moyen est de 36,81 F le kilo vif.

En 1973, des enquêtes que nous avons menées sur les deux principaux marchés de collecte du département de TAHOUA, BARMOU et KAO nous ont donné les résultats suivants : (tableau n° 14 page 42 ).

PRIX D'ACHAT	POIDS	PRIX AU KILO
7.200 F.CFA	238 KG	30 F.CFA
7.800	275	28
6.600	214	30
5.100	207	24
6.600	204	32
6.600	210	31
7.100	249	28
6.600	210	31
6.600	205	32
7.100	225	31
7.600	247	30
7.100	224	31
7.250	232	31
6.800	223	30
7.100	244	29
6.100	228	26
7.100	244	29
6.100	228	26
7.100	244	29
6.100	228	26
6.750	215	31
5.200	195	26

Tableau n° 12 : Prix des animaux de 2 à 3 ans de la station de TOUKOUNOUS (1960)  
 (Tyc = Ressources animales de la Rep du NIGER)

PRIX D'ACHAT CFA	POIDS (KILOS)	PRIX AU KILO
13.100	320	40
12.600	325	38
13.600	344	39
12.200	395	30
14.100	398	35

Tableau n° 13 : Prix des animaux adultes (1960)

A G E	POIDS MOYEN	PRIX MOYEN	% DES ANI- MAUX VENDUS
2 ans	- 162 kg	10.854 CFA	4,26
3 ans	- 202	11.514	7,42
4 ans	- 224	12.544	16,58
5 ans	- 269	15.602	28,43
6 ans	- 294	17.346	25,75
7 ans	- 333	19.647	9,16
8 ans	- 377	22.243	5,84
9 ans	- 375	26.625	0,63
hors d'âge	- 237	12.087	1,89

Tableau n° 11 : Prix des animaux de BARMOU et KAO (1973)

PRIX D'ACHAT CFA	POIDS	PRIX AU KILO VIF
15.500 .....	292.....	53
9.500 .....	187.....	50
11.000.....	220.....	50
12.000.....	215.....	55
9.000.....	182.....	49
12.500.....	206.....	60
10.000.....	180.....	55
9.000.....	182.....	49
8.000.....	130.....	61
12.500.....	187.....	66
12.000.....	185.....	64
8.200.....	162.....	50
7.500.....	180.....	41
8.500.....	185.....	45
6.500.....	108.....	60
9.000.....	185.....	48
6.500.....	106.....	61
9.000.....	180.....	50
10.200.....	197.....	51
13.500.....	220.....	61
6.500.....	120.....	54
7.800.....	126.....	61
9.500.....	180.....	52
9.500.....	180.....	52
9.000.....	180.....	50
7.500.....	160.....	46
11.000.....	197.....	55
12.500.....	249.....	50
9.500.....	187.....	50
15.200.....	222.....	68
9.500.....	180.....	52
12.300.....	226.....	54

Tableau n° 14 Prix des animaux achetés à KAO et BARMOU. (1973)

§	§	§	§
§	PRIX D'ACHAT CFA	POIDS	PRIX AU KILO VIF
§	§	§	§
§	11.500 .....	215.....	53
§	9.500.....	182.....	52
§	9.800.....	160.....	61
§	9.000.....	160.....	56
§	12.000.....	208.....	57
§	8.000.....	160.....	50
§	9.200.....	182.....	50
§	10.000.....	177.....	56
§	8.700.....	168.....	51
§	8.000.....	180.....	44
§	9.000.....	182.....	49
§	7.500.....	108.....	69
§	8.500.....	164.....	51
§	9.000.....	180.....	50
§	8.500.....	160.....	53
§	26.300.....	294 .....	89
§	11.000.....	192.....	57
§	11.000.....	197.....	55
§	9.000.....	160.....	56
§	12.700.....	215.....	59
§	12.300.....	210.....	58
§	9.800.....	187.....	52
§	10.000.....	180.....	55
§	13.000.....	212.....	61
§	16.000.....	226.....	70
§	8.500.....	154.....	55
§	10.500.....	206.....	50
§	9.600.....	182.....	52
§	9.800.....	182.....	53
§	8.500.....	154.....	55
§	§	§	§

Tableau n° 14 - Prix des animaux achetés à KAO et BARMOU. (suite)

nous avons alors obtenu un prix d'achat moyen de 62 F le kilo vif pour les animaux de 2 à 3 ans ; pour les adultes, la valeur s'élevait à 59 F le kilo vif environ.

De même, on a remarqué que :

- 1959 à 1962, les cours ont été jugés élevés ; par contre, les années 1958, 1960 et 1963, ont connu des cours relativement faibles.

- La saison :

Ainsi, il y a une forte hausse du prix du mouton à l'approche de la Tabaski (ATD EL KEBIR = saignée journalière). Cela mis à part, on note des périodes de hausse et de baisse de prix (figure n° 1 page 45)

Comme le montre la courbe n° 1, les hausses de prix se situent à deux périodes pendant l'année :

- d'une part de novembre à février
- d'autre part en août.

Les premières correspondent à la période où les animaux sont de très bonne qualité et où la population est prospère ; les secondes s'expliqueraient par le manque d'animaux disponibles puisque la majorité est remontée vers le nord.

Les baisses se situent : d'une part de mars à juillet et correspondent alors à l'appauvrissement de la clientèle et à l'amaigrissement du bétail ; il faut dire que les travaux champêtres occupent une partie des agents du commerce ;

d'autre part, en octobre : pour cette baisse, nous ignorons l'explication : est-ce un phénomène lié au marché étudié : DAKORO ?

Prix en CFA

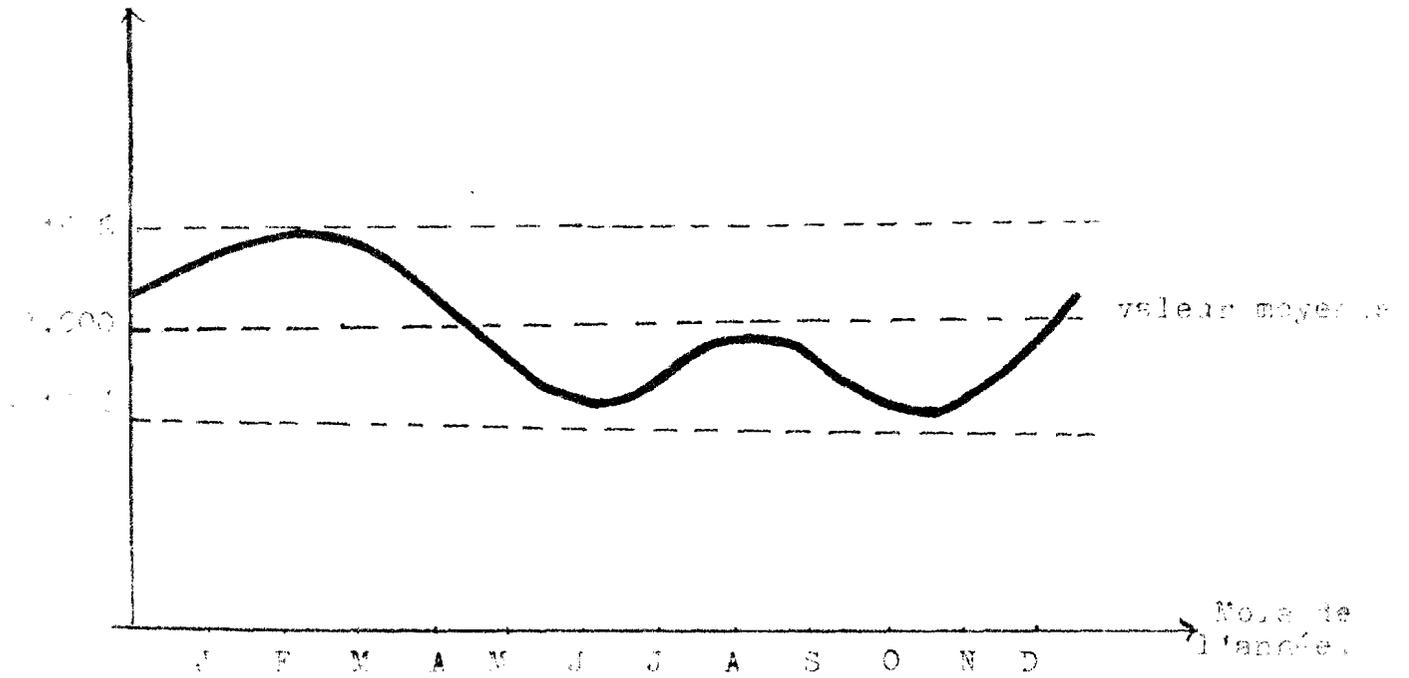


Figure n° 1 : Variation du prix en fonction de la saison.

Ainsi, avec les saisons, les prix varient en fonction de l'offre et de la demande : ils augmentent quand il y a peu de vendeurs et beaucoup d'acheteurs et inversement.

Les prix des bovins baissent (11 % selon les statistiques officielles) à la meilleure saison de commercialisation alors que le poids moyen augmente de 12 %. Il est heureux de constater qu'au moment de la traite des produits agricoles, malgré une demande importante, les prix ont tendance à la modération.

- Les régions :

Les variations régionales de prix mettent en évidence les prix très faibles de DIFFA et AGADES et un accroissement vers l'ouest jusqu'à NIAMEY-ville. La demande du NIGERIA semble être la cause de la hausse à TAHOUA, DAKORO et ZINDER ; NIAMEY profite de prix plus faibles, en effet.

- Les marchés :

Ainsi, en étudiant sur un an quatre marchés voisins situés dans le même département de MARADI, (MARADI, TIBIRI, DAKORO, TESSAOUA) on a établi le tableau pour le boeuf de 6 ans, la chèvre de 3 ans et le mouton castré de boucherie.

(voir tableau n° 15 page 47).

On note un ordre de cherté croissante MARADI, TIBIRI, DAKORO, sauf pour le boeuf de DAKORO qui apparaît anormalement cher.

Le tableau confirme ce que l'on sait déjà :

- les marchés du sud ont des prix élevés que ceux du nord

- les marchés urbains ont des prix plus élevés que ceux de brousse.

	AYOROU	TAHOUA	DAKORO	TANOUT	INGALL	NIAMEY	KONNI	MARADI
BOVINS	250 CFA	500	500	200	300	250	250	100
OVINS	25-50	25-50	50	50	50	50	25	50
CAPRINS	25	25	50	25	50	25	25	25
ASINS	-	100	75	100	-	-	-	-

Tableau n° 19 : Frais de courtage officiels en fonction des marchés.

	BOEUF 6 ANS	MOUTONS DE CASE	CHEVRE 3 ANS
MARADI	13.540 F.CFA	3.180	1.040
TIBIRI	12.430	2.850	920
TESSAOUA	9.080	2.500	820
DAKORO	15.430	2.300	740

Tableau n° 15 : Variation du prix en fonction des marchés.

- La catégorie :

Nos enquêtes dans le département de TAHOUA nous ont permis d'enregistrer :

- des variations de prix du kilo vif en fonction de l'âge.

2 ans	= 67 F.CFA en moyenne
3 ans	= 57 F.CFA en moyenne
4 ans	= 56 F.CFA "
5 ans	= 55 F.CFA "
6 ans	= 58 F.CFA "
7 ans	= 59 F.CFA "
8 ans	= 59 F.CFA "
9 ans	= 71 F.CFA "
hors d'âge	= 51 F.CFA "

- des variations du prix du kilo vif en fonction du sexe :

SEXE	PRIX D'ACHAT ( F.CFA)
mâle castré	12.000
Mâle entier	6.600
femelle	7.300

Les mâles castrés coûtent d'avantage que les mâles entiers. Les génisses ont toujours coûté plus cher que les mâles de leur âge. Les variations en fonction de l'âge et du sexe ont encore été vérifiées. sur le marché d'Ayorou au cours d'une étude menée sur la race Azaouac en 1970 , 1971 par la SEDES (figures n°s 2 et 3 page 49)

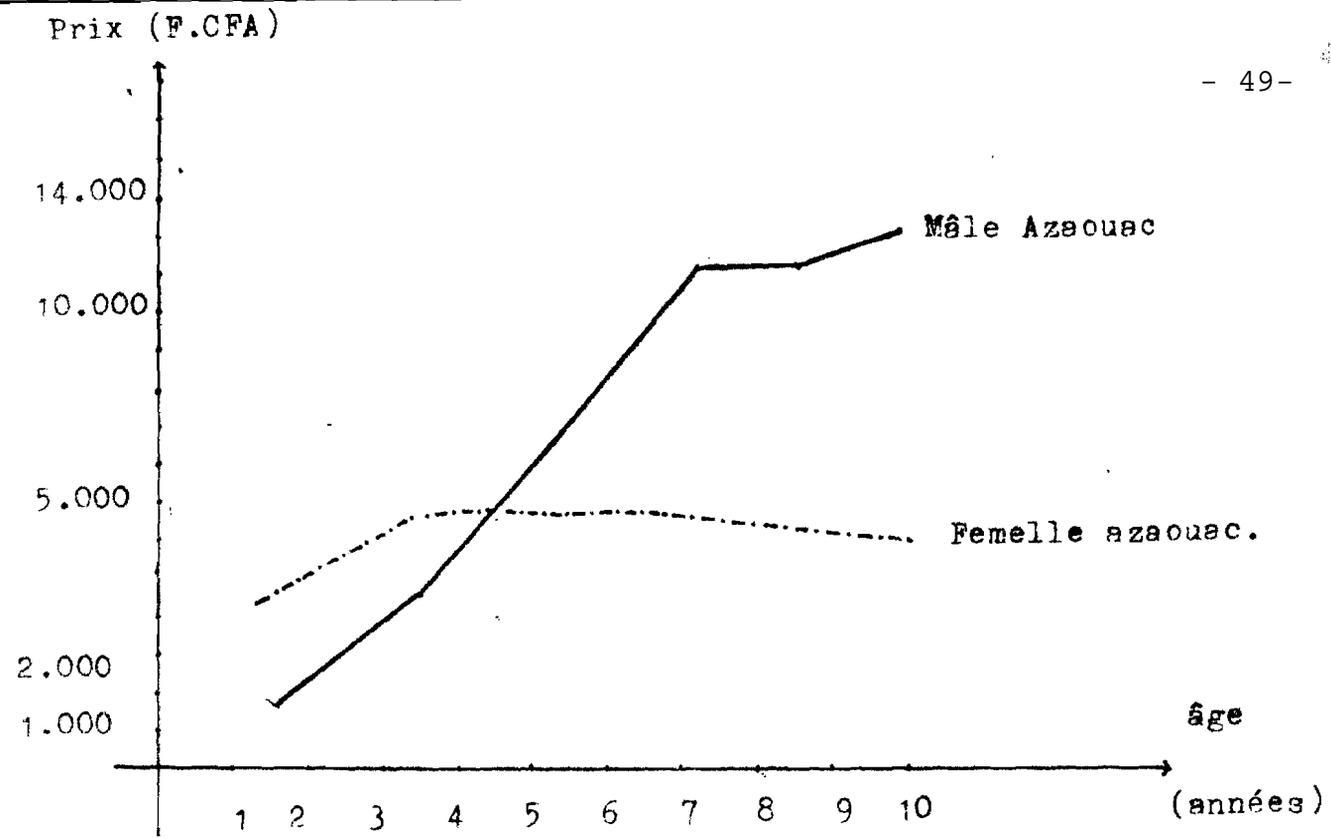


Figure n° 2 : Evolution des estimations des prix unitaires moyens des bovins azaouacs présentés sur le marché d'AYOROU de Juin 1970 à Février 1971 selon le sexe et l'âge (SEDES).

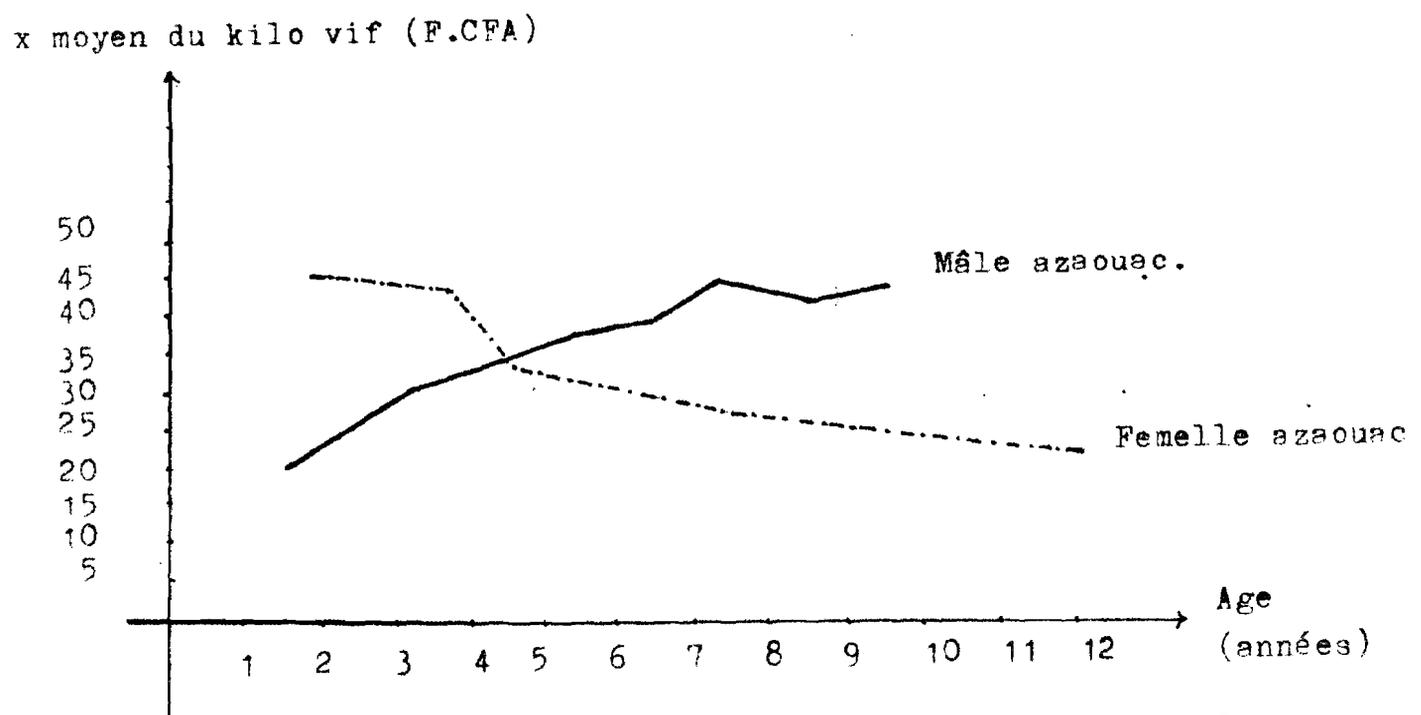


Figure n° 3 : Evolution des estimations de prix au kilo vif des bovins azaouacs présentés et pesés sur le marché d'AYOROU selon le sexe et l'âge. (SEDES)

Les prix relatifs au sexe et à l'âge sont intéressants à considérer aussi bien à la tête qu'au poids ; on constate ainsi :

1) qu'à âge égal, les femelles, jusqu'à l'âge de la reproduction sont plus chères que les mâles.

2) à partir de cet âge, le prix des femelles diminue, mais celui des mâles continue d'augmenter.

3) la différence des prix est encore plus nette à l'époque où les vaches sont réformées, soit pour stérilité, soit pour mauvaise reproduction.

Tout cela est illustré par les figures n°s 1 et 2 page 49.

4) des variations en fonction de l'état d'amaigrissement : les différences de prix notées dans nos différents tableaux pour des animaux de mêmes poids et d'âge voisin ne s'expliquent pas seulement par l'achat à l'estime, mais également par l'aspect qualitatif de l'animal : un animal avec le poil luisant et les profils convexes coûte toujours plus cher qu'un animal de même poids, avec le poil cassant et terne et des profils moins beaux.

Pour ce qui est des ovins, le prix unitaire est de 1700 F.CFA tandis qu'il est de 1000 F.CFA pour les caprins.

Etant donné tous ces facteurs, comment s'établit le prix ?

#### Fixation du prix :

Sur tous les marchés, les paiements s'effectuent au comptant et il s'en suit que les acheteurs portent sur eux des sommes importantes, souvent plusieurs centaines de milliers de francs CFA.

Compte tenu de la dispersion des élevages dans le pays, la durée des achats peut être très longue. Il faut souvent plus de 2 mois à un commerçant travaillant seul pour rassembler 50 têtes de bovins : c'est pourquoi les grands exportateurs engagent très souvent 5 à 10 personnes pour les aider, généralement leurs fils, cousins, neveux, ou, plus rarement toute autre personne de confiance.

Au NIGER, la vente du bétail est faite à l'estime. Aussi pour tout animal, il convient de distinguer deux types de prix :

le prix "dillali" et le "prix acheteur".

- Le "prix dillali" :

Quand un acheteur veut acheter un animal, il demande toujours au courtier "combien vaut l'animal" ? Le courtier lui annonce donc un prix qui est le "prix dillali" : ce prix a été antérieurement proposé par un autre acheteur pour le même animal, mais l'éleveur l'a estimé insuffisant pour son animal. Ce prix est donc logiquement inférieur au "prix acheteur" qui sera le plus favorable qu'aura accepté le vendeur.

- "le prix acheteur" :

C'est celui fourni par l'acquéreur de l'animal. C'est donc le prix réel effectivement pratiqué.

Quand un acheteur, sur le marché, a vu la bête qui lui plaît, il demande tout simplement après le Dillali et c'est avec celui-ci qu'il discutera du prix et, en général le courtier n'accepte la discussion que s'il juge à son propre niveau, que la valeur proposée par le commerçant est suffisante pour estimer celle de l'animal présenté. Sinon, le marchandage peut s'arrêter dès leur niveau, avant même la participation de l'éleveur. De même, il n'est pas de voir des Dillalis déconseiller des acheteurs qui avaient l'intention de payer des animaux à cause de leur cherté : c'est dire que l'ensemble producteur - dillali - dioula forme une

+rare

famille où l'amitié, la confiance et les intérêts mutuels de l'un avec les autres et réciproquement ont une grande place.

A la suite de nombreuses enquêtes, le Service de l'Elevage a arrêté pour 1972 un prix d'achat moyen unitaire des bovins présentés par département:

(voir tableau n° 20 page 53).

Ce prix unitaire moyen ne varie pratiquement pas d'une saison sur l'autre, mais, en l'examinant dans un certain nombre de cas, nous relevons des différences importantes de prix "dillali" et acheteurs" :

- le tableau n° 20 donne des prix concernant plusieurs marchés.  
- le tableau n° 21 donne des prix en fonction des différentes catégories.

Soulignons que dans certaines régions de l'ouest, notamment à AYOROU et MEHAMA où le phénomène a été observé, des commerçants échangent avec les éleveurs des génisses qu'ils ont achetées sur un autre marché contre un mâle de format beaucoup plus important : chacun y gagne.

Le prix d'achat unitaire moyen est plus élevé pour les animaux de 5 à 10 ans, au maximum de leur poids. C'est ce que nous montre le tableau n°22 et figures n°s=1 et 2 .

---

DEPARTEMENT	PRIX DILLALI	PRIX ACHETEUR
DIFFA	7.300	10.200
DOSSO	6.100	7.100
ZINDER	6.000	7.000
MARADI	6.200	6.400
NIAMEY	7.300	8.700
TAHOUA	6.300	7.800
AGADES	5.300	6.700
Moyenne	6.500	7.700
NIAMEY-ville	9.700	11.700

Tableau n° 20 : Prix d'achat unitaire moyen des bovins au NIGER. (Service de l'Élevage)

S E X E	PRIX DILLALI	PRIX ACHETEUR
Mâle	10.300	12.000
Mâle entier	5.600	6.600
Femelle	6.500	7.300
Moyenne	6.500	7.700

Tableau n° 21 : Prix d'achat unitaire moyen en fonction du sexe. (Service de l'Élevage)

AGE (années)	DILLALI CFA	ACHETEUR
Moins de 2 ans	2.300	3.000
2 - 3 ans	3.700	4 100
3 - 4 ans	5.100	5.700
4 - 5 ans	6.900	7.600
5 - 10 ans	9.100	10.500
10 ans	5.900	6.300
Moyenne	6.500	7.700

Tableau N° 22 : Prix d'achat unitaire moyen par l'âge  
(Service de l'Élevage)

## B - LES AGENTS DE COMMERCE

L'achat ou la vente d'animaux, sur les marchés de production comme sur les marchés de consommation, fait intervenir plusieurs individus : ce sont les agents du commerce. Par ordre chronologique de leur intervention, on distingue :

- 1) Le producteur : C'est l'éleveur lui-même qui vient présenter ses animaux au marché. Il peut être
- un éleveur sédentaire,
  - un éleveur targui ou peulh transhumant,
  - un éleveur toubou-béribéri.

A la suite d'enquêtes sur la production de viande au NIGER, la SEDES donne la répartition suivante :

Vendeur	Eleveurs sédentaires	Eleveurs touareg	Eleveurs peulhs	Eleveurs toubou- béribéri	Commerçants	Total
moyenne nationale	48 %	24 %	12 %	6 %	10 %	100 %

On voit ainsi que sur la majorité des marchés, les présentations sont le fait des éleveurs = 90 %. C'est pourquoi la plupart des marchés du pays sont des marchés de collecte où les présentations sont normalement à 100 % le fait d'éleveurs.

Parmi ces éleveurs, 48 % sont des sédentaires et 36 % des transhumants. Ces derniers, avec plus de 45 % du cheptel, commercialisent donc moins d'animaux à exploitation égale. Avec seulement un tiers de l'effectif national, les sédentaires commercialisent environ la moitié des animaux vendus.

Du point de vue national, deux départements se distinguent :

DIFFA. où prédominent les vendeurs toubous : 73 % ; ce sont en majorité des étrangers en transit et l'enquête a confirmé la faible commercialisation en bétail par les éleveurs nigériens dans cette région. De plus, le nombre élevé de marchands (22 %) ne s'explique que par le passage de marchands tchadiens qui doivent se débarrasser d'animaux incapables de poursuivre leur route, ou vendre quelques animaux pour payer les frais de voyage.

AGADES : là, on ne rencontre aucun sédentaire, ni surtout aucun marchand-vendeur. En fait, l'intervention des marchands-vendeurs se localise sur les marchés de consommation ou de regroupement (NIAMEY, MARADI, GOTHEYE, GUIDAN - IDER...)

2) L'intermédiaire de vente : "Dillali":

(de l'arabe Dilal = intermédiaire de vente).

Les Dillalis sont des courtiers intervenant toujours dans la vente de toute denrée d'origine agricole, qu'il s'agisse du bétail ou de tout autre produit. Il y a cependant une spécialisation en fonction des différentes denrées : ainsi il y a des dillalis intervenant dans le commerce des bovins, des petits ruminants, d'autres dans celui du mil, du haricot, etc...

La tradition locale leur permet, dans l'exercice de leur fonction, de "mentir" dans l'intérêt de l'éleveur : ainsi un dillali peut jurer que tel acheteur a estimé tel animal à tel prix alors qu'il n'en est absolument rien. Généralement, on les rencontre partout et il en existe au moins un par village pourvu d'un marché ; sur tout le territoire national, 1493 dillalis ont été recensés, dont 896 patentés. Parmi ces derniers,

4	payeraient 8.000 F. de taxe annuelle ,
112	" entre 8.000 et 6000 ,
11"	" entre 6.000 et 3.000 .

Le jour du marché, le matin de bonne heure, le Dillali et ses aides vont dans toutes les directions à la rencontre des éleveurs qui viennent présenter leurs animaux sur les marchés. Ceux-ci lui remettent leurs animaux et pendant tout le temps que dure la vente, le Dillali loge et nourrit l'éleveur et a la charge des animaux qu'il présente aux acheteurs. Lorsqu'il trouve un acquéreur, il va consulter le propriétaire au sujet du prix proposé par l'acheteur. Si celui-ci trouve le prix satisfaisant, le marché est conclu et le paiement se fait au comptant : l'acheteur remet au "Dillali" le prix fixé, en présence de l'éleveur ; s'il y a désaccord sur le prix, le dillali palabre, soit avec l'éleveur pour lui faire baisser son prix, soit avec le commerçant pour le lui faire monter.

Souvent, après avoir travaillé ensemble pendant longtemps, la situation est telle que l'éleveur a entièrement confiance au dillali, son "ami et parent" et se contente de lui faire parvenir ses animaux, puis de venir retirer le produit de la vente à une date ultérieure. Généralement, il n'y a pas de problème et il est sûr de récupérer son argent.

En récompense de ses services, le dillali perçoit une commission variable suivant les marchés. Dans le tableau 19 page 47, nous présentons les chiffres officiels, généralement peu respectés d'ailleurs.

Il semble que ces chiffres officiels n'ont jamais été communiqués aux intéressés. Dans tous les cas, plus un animal est beau, plus il a coûté cher et plus les frais de courtage sont élevés.

Alors qu'un commerçant qui veut acheter s'adresse à n'importe quel dillali éventuellement à plusieurs à la fois, un éleveur n'entretient des relations qu'avec un seul dillali.

Chaque fois qu'il viendra au marché pour vendre ou, plus souvent pour le simple plaisir de se mêler à la foule, de retrouver des amis, de palabrer, il va loger chez lui. S'il a beaucoup d'animaux à commercialiser, il peut y rester jusqu'à ce que la totalité soit vendue et pendant tout ce temps, le dillali continuera de le loger, de le nourrir<sup>et</sup> éventuellement de l'amuser.

Contrairement à ce que l'on pense, le Dillali est très loin de mériter le qualificatif de parasite qu'on lui attribue ; il s'avère utile, quelque fois même indispensable en raison des nombreux rôles qu'il joue dans la vente des animaux :

- il accueille et loge les éleveurs-vendeurs venus de leurs campements.
- il sert d'interprète entre acheteur et vendeur qui généralement, ne parlent pas la même langue, tandis que lui, les comprend l'un et l'autre et parle leurs langues.
- il négocie la vente pour le compte de l'éleveur.
- il garantit, à ses risques, que le bétail vendu n'a pas été cédé par un voleur.
- il garantit le paiement entre acheteur et vendeur quand il est accordé un délai (c'est rare il est vrai).
- il exécute les formalités de douane et de change pour le compte de l'éleveur.
- il joue un rôle de conseiller de vente vis-à-vis d'un client éloigné en lui faisant connaître, à l'avance, le moment favorable pour amener ses animaux sur le marché.

En principe, le Dillali n'a pas le droit d'acheter ou de vendre du bétail. Mais, il gagne bien sa vie : des calculs effectués pour le secteur de TAHOUA nous ont montré un revenu mensuel moyen par dillali de 20.800 F.CFA ; celui-ci atteint 30.000 F CFA pour la ville de MARADI.

Il ne semble pas que la profession soit organisée, ni fermée comme celle des bouchers, mais il est difficile de devenir "dillali": pour le comprendre, il faut préciser

qu'entre un vendeur nomade inaccessible hors des marchés et un acheteur ambulant qui est aujourd'hui à BARMOU, et dans quelques jours à CHADAWANKA et dans un mois à LAGOS, le dillali est l'unique élément stable qui garantit que la totalité de l'argent est ou sera versée, d'autre part, il est le témoin de vente, garant de l'honnêteté du contrat et tout particulièrement de l'identité du bétail. On sait bien que malgré des peines très fortes (1 an de prison ferme pour le vol d'un petit ruminant, 2 ans pour celui d'un boeuf), le vol du bétail est fréquent. Seul le dillali, par la connaissance personnelle qu'il a de l'éleveur et les liens de confiance et d'amitié qui les rattachent l'un à l'autre, peut assurer que le bétail proposé appartient bien au vendeur.

En outre, il a un rôle dont on apprécie pas toujours la portée et l'efficacité ; c'est l'"agent de publicité" de l'éleveur qui vante auprès des commerçants la qualité des animaux, s'efforçant de les convaincre d'acheter et, par la palabre, arrive à obtenir les réajustements de prix entre acheteurs et vendeurs.

3 - Les acheteurs : il convient de distinguer :

3-1 - Sur le marché intérieur :

3-1-1- les bouchers : ils achètent les animaux pour les abattre en vue de la consommation intérieure. Ils souffrent de la concurrence des grands commerçants exportateurs car leur capital d'achat est généralement plus faible et ils exploitent surtout des animaux non finis et les vieilles femelles hors d'âge ("Gouzoumas") incapables de faire de longs trajets.

3-1-2- Les commerçants de bétail : "Dioulas" il en existe plusieurs catégories :

- revendeurs aux bouchers : ils se ravitaillent

sur les marchés de collecte du nord pour descendre au sud dans les marchés de consommation intérieure. En réalité, ils sont très peu nombreux.

+du - Les Dioulas du Nord : eux paient leurs animaux en vue de l'exportation. Ils sont plus ou moins importants en fonction de leur capital, c'est-à-dire du nombre de têtes d'animaux qu'ils traitent soit à la fois, soit annuellement.

On ne rencontre que rarement des marchands traitant plus de cent têtes à la fois. Généralement, le commerçant constitue des convois de 40 - 50 animaux.

L'importance d'un commerçant peut également se mesurer au nombre de ses employés qui achètent, conduisent et revendent le bétail : 5 à 10 personnes.

Les Dioulas achètent leur bétail sur les marchés de concentration, situés grosso-modo à la limite des zones sédentaire et nomade : les principaux marchés de ce genre sont d'ouest en est :

- AYCROU, CUALLAM, TAKANAMAT, TAZA - AFFALA, BARMOU, CHADWANKA, TABOTAKI, DAKCRO, BELBEJI, TANCOUT. Les commerçants partant de ces marchés font un à quatre voyages par an, généralement entre octobre et février. Quand ils ont acheté le nombre d'animaux suffisant sur un ou plusieurs marchés, ils confient les troupeaux ainsi formés à des bergers spécialisés ("En Koré" = convoyeurs) qui les conduiront au centre de formation des troupeaux, endroit où le Dioula regroupe tous les animaux qu'il a achetés sur les différents marchés. Ce lieu est généralement proche de la frontière. Dans ce centre, les convoyeurs sont toujours reçus par le même Dillali car il n'est pas rare que des commerçants du nord vendent quelques animaux au NIGER, notamment pour les frais de douane, ou quand l'animal est jugé inapte à pouvoir continuer le parcours de l'exportation.

Les gros marchands se rencontrent sur les marchés de NIAMEY, TAHOUA, KONNI, MARADI, et ZINDER. A TAHOUA, une douzaine de gros commerçants sur les 149 recensés contrôlent la quasi totalité du commerce du bétail de toute la région, la plus importante du pays par le nombre d'animaux présentés.

La majorité des marchands ne disposent que d'un faible capital leur permettant d'acheter de 5 à 20 animaux pour les revendre, soit aux grands marchands exportateurs, soit à des bouchers qui viennent s'approvisionner sur les marchés du sud du pays.

Le Service de l'Elevage a dressé une liste d'exportateurs de gros bétail. Par département, on a la répartition figurant dans le tableau n° 22 page 62.

Nous constatons que les Dioulas sont localisés dans les grands centres (NIA MEY, TAHOUA, MARADI et ZINDER) là où la spéculation financière est comprise. La majorité d'entre eux, surtout ceux vendant au NIGERIA, sont des Haoussas qui sont chez eux des 2 côtés de la frontière nigéro-nigériane.

- Les commerçants frontaliers :

Les uns travaillent à leur compte : ils achètent généralement aux marchés proches de la frontière ou, occasionnellement, remontent au nord. Ils passent fréquemment la frontière (2 - 4 fois par mois), conduisant peu de bêtes : 10 à 20 et effectuant des trajets très courts car ils vendent toujours sur les mêmes marchés : JIBYA, ILLELA AMARAWA, KWANGWALAM, etc... Dans deux localités frontalières ( KONNI et MATAMEYE), ils s'étaient regroupés, confiant à l'un d'entre eux le soin de remplir les formalités de douane, de payer la patente, etc... La circulaire n° 46. SV. du 27 août 1964 a demandé aux commandants de cercle de généraliser cette méthode qui semble convenir au gouvernement; cela, effectivement, peut avoir pour résultat de diminuer la fraude : en effet, lors du passage des enquêteurs à MATAMEYE, ils n'ont pas pu voir le préposé local malade depuis un mois et immobilisé chez lui; aussi, on leur a fait remarquer que depuis un mois, aucune bête provenant de la région n'a été exportée légalement. Comment interpréter l'interruption ? Il semble probable que les commerçants frontaliers restent hostiles à la déclaration en douane à cause de la taxe (assez élevée d'ailleurs = 1000 F./bovin), mais également parce que cela leur complique

DEPARTEMENT	PATENTES	NON PATENTES	TOTAL
NIAMEY	136	19	155
DOSSO	-	-	65
TAHOUA	-	-	149
MARADI	77	52	129
ZINDER	-	-	213
DIFFA	19	59	78
AGADES	-	-	23

Tableau n° 22 : Répartition des Dioulas par département .

CATEGORIES	DROITS FIXES	B I C	CENTIMES	TOTAL EN F.CFA
A = > 500 Bovins par an	12.000	24.000	3.600	39.600
B = 200 à 500	9.000	9.000	2.700	20.700
C = 25 à 200	4.500	-----	1.350	5.850
D = < 25 bov. par an	1.200	-----	360	1.560

Tableau n° 36 (Source : Service de l'Elevage et des Industries animales).

leur existence et donc, tant qu'ils ont un homme de confiance qui s'occupe de ces questions administratives, ils restent dans la légalité, mais s'il faut qu'ils viennent eux-mêmes à la douane munis de l'argent nécessaire, ils renoncent et préfèrent reprendre leurs vieilles habitudes. Cette interprétation personnelle mériterait d'être vérifiée.

A KONNI, le préposé travaille pour une dizaine de confrères. Il a fait passer 50 troupeaux en 1963. Il va au NIGERIA une fois par semaine et y a exporté 1865 bêtes. Ce qui fait 186 animaux par commerçant et par an. Si en moyenne chacun fait 25 voyages par an, on aurait 5,44 bêtes par voyage, ce qui suppose un capital d'environ 50.000 F.CFA. Cela correspond bien à ce que l'équipe des enquêteurs devrait comprendre à ZINDER et à MARADI : les commerçants frontaliers disposent d'un petit capital qu'ils font tourner très fréquemment alors que les grands commerçants ont un capital 10 à 15 fois plus important, mais qui ne tourne que 2 à 4 fois par an.

Il existe une deuxième catégorie de petits commerçants travaillant pour le compte de gros commerçants du NIGERIA. Ils sont chargés de payer 2 à 3 animaux, de leur faire passer la frontière en fraude pour les apporter à leur patron. Ce trafic est très développé dans la région de GOURE et c'est d'ailleurs là seulement que cette pratique nous a été signalée.

+ les - Enfin, il faut aussi signaler l'existence de commerçants venus du NIGERIA même, "INGUILICHI" (English) que l'on rencontre aujourd'hui d'AYOUROU à DIFFA, c'est -à-dire sur tous les marchés du pays. Les commerçants locaux se semblent pas le moins du monde émus ou gênés par leur concurrence. D'ailleurs, ils logent chez leurs homologues et collègues nigériens, entretiennent avec eux des relations amicales, voire familiales. A AYOUROU, les commerçants rencontrés en 1965, au nombre d'une vingtaine étaient presque exclusivement nigériens.

Commerçants d'ovins . Là également, on peut distinguer :

- de petits commerçants souvent frontaliers: au nord vers l'ALGERIE et la LYBIE, au sud vers le NIGERIA.

Ils ne traitent guère plus de 30 - 35 bêtes à la fois, avec un capital voisin de 50.000 F.CFA.

- de gros commerçants exportant jusqu' 250 - 500 têtes à la fois, dans des camions semi-remorques avec un capital minimum de 300.000 F.CFA. Là, la fraude est plus importante : les Touareg du nord vendent en toute sécurité leurs moutons à leurs frères de TAMANRASSET et EL GOLEA sans rien déclarer à la douane : on ne peut raisonnablement pas leur demander de descendre jusqu'à AGADES ou INGALL pour payer la taxe chaque fois qu'ils ont du bétail à exporter. Malheureusement, c'est eux les grands exportateurs d'ovins.

Sur les marchés extérieurs :

Ce sont ceux qui, sur les marchés de consommation extérieurs, achèteront les animaux pour les abattre.

## C - MODES ET CONDUITE DES TRANSACTIONS

Nous nous proposons d'aborder ici, les problèmes relatifs à l'achat des animaux chez le producteur ; puis, ceux relevant de la garantie du contrat de vente.

### 1 - Achat chez le producteur :

Le commerçant qui désire acheter un animal s'adresse au dillali chargé de le vendre. Il commence toujours par demander si quelqu'un avant lui n'avait pas essayé de l'acheter et à combien le propriétaire le lui avait-il refusé. Le Dillali lui donne tous les renseignements demandés, et, selon ses convenances juge utile de monter encore le prix que le dillali lui a annoncé ou alors de chercher un autre animal. S'il est le premier client à estimer l'animal, il propose son prix, toujours très inférieur au prix qui conviendrait au producteur mais dans tous les cas, l'achat est toujours une palabre entre le courtier et l'acheteur, le premier voulant le prix le plus élevé possible pour l'éleveur, le second le voulant le plus bas possible pour son intérêt. Au fur et à mesure que le commerçant monte le prix qu'il propose, le dillali en avise régulièrement le producteur. Généralement, le prix final de l'animal, accepté par le Dioula et l'éleveur (sur les conseils du dillali qui estime que l'animal a atteint son prix optimum) est fixé après au moins vingt à trente minutes de palabre : c'est pourquoi le dillali a toujours des employés, des aides qui mènent d'autres marchandages en même temps que lui.

### 2 - Garantie du contrat :

Le dillali garantit la régularité de l'opération au prix de sa propre liberté. Il est également responsable de l'honnêteté des opérations menées par ses aides. Quand il a participé à la vente d'un animal volé par exemple, c'est en

tout premier lieu lui qui est traduit devant la Justice, mais il ne risque rien s'il peut, même avec l'aide de la justice, faire venir celui qui lui a confié l'animal sur le marché ; nos enquêtes nous ont appris que plusieurs dillalis ont eu à passer des séjours en prison pour avoir vendu des animaux volés : généralement, ces bêtes ont été amenées par des "propriétaires" qui viennent chez le courtier pour la première fois et.... certainement pour la dernière fois. Le dillali peut éviter la prison au prix d'une amende élevée.

## D - PRINCIPAUX ASPECTS DES CIRCUITS

On distingue deux types de circuits : l'un, intérieur qui se déroule intégralement en territoire nigérien ;

l'autre, extérieur, se déroule dans le pays où le bétail est exporté.

### 1 - Circuit intérieur :

Il comprend toutes les opérations depuis l'achat de l'animal jusqu'à l'abattoir où il est préparé en vue de la consommation intérieure ; pour l'animal "export", le circuit intérieur s'arrête au poste de douane frontalier.

#### 1-1-Formation des troupeaux :

Comme les marchés de production sont très éloignés les uns des autres, et qu'il faut beaucoup de temps pour acheter le nombre d'animaux voulus, s'impose la nécessité de s'approvisionner à plusieurs marchés, puis de réunir tous ces animaux en un endroit choisi d'avance, si possible toujours le même, pourvu d'eau en permanence et de pâturages ; c'est ainsi qu'au cours de nos enquêtes, il nous est arrivé de rencontrer quelquefois les mêmes commerçants à INTOUILLA (Nord DAKORO), à TAKANAMAT (Nord TAHOUA) et à ABALLA (Nord FILINGUE) en l'espace d'un mois. Les commerçants ou leurs employés vont donc acheter les animaux sur les marchés de collecte du nord, les confient à des convoyeurs

spécialisés ("EN KORE" ceux qui conduisent les animaux) qui les amènent , moyennant une somme fixe par animal et en fonction du trajet, au centre de formation du troupeau. NIAMEY, TAHOUA, KONNI, MARADI et ZINDER sont les principaux centres. Il n'est pas rare que l'employé du Dioula convoie en même temps des animaux qu'il a lui-même achetés. Ainsi, le commerçant rassemble toutes ses bêtes. Généralement , elles sont toutes destinées à l'exportation, mais il arrive que certaines présentent déjà des signes de fatigue qui laissent prévoir des difficultés de transport et elles sont présentées sur le marché local ; parfois aussi, le Dioula vend alors, toujours sur le marché local, deux à trois animaux bien portant afin d'acquiescer les fonds nécessaires pour acquiescer les frais de douane et diverses autres taxes.

Certains commerçants, peu nombreux d'ailleurs, achètent des animaux sur les marchés du nord pour venir les revendre sur les marchés du sud du pays. Cependant, les animaux abattus dans le pays, bien que numériquement plus importants que les animaux exportés, sont présentés généralement par les éleveurs eux-mêmes sur les marchés des grands centres du sud et de l'ouest NIAMEY, TAHOUA, MARADI, ZINDER.

#### 1 - 2 Répartition des animaux achetés sur les marchés :

Les animaux achetés sur nos marchés sont destinés pour une part à la consommation intérieure, pour le reste à l'exportation. Nous laisserons de côté les animaux achetés par les éleveurs en vue de reconstituer ou d'augmenter leur troupeau car leur nombre est négligeable comparativement à celui des animaux vendus pour la boucherie.

#### 1\_2-1 Consommation intérieure :

La part dévolue à ce secteur a toujours été numériquement supérieure à celle destinée à l'exportation.

Cependant, les animaux qui lui sont réservés sont de qualité inférieure : veaux, jeunes taurillons et femelles hors d'âge essentiellement. Dans les grands centres où il existe une clientèle pour des carcasses de qualité, on trouve des mâles adultes castrés ("Hourtoumis").

L'évolution des abattages contrôlés a fait l'objet d'une étude par le Service de l'Élevage.  
(voir tableau n° 22 page 69)

Les chiffres du tableau correspondent aux animaux abattus dans les différents abattoirs du territoire : ils n'ont qu'une valeur indicative car, il n'y a aucun doute que les abattages clandestins et ceux lors des fêtes traditionnelles (baptêmes, Tabaski et autres occasions) dépassent largement les chiffres ci-dessus mentionnés. A cela, il faut ajouter l'auto-consommation et les abattages de brousse.

Une enquête récente au niveau de tous les grands abattoirs a révélé que :

- les bovins mâles sont abattus beaucoup trop jeunes et pour un poids de viande très faible = 51 % ont moins de 3 ans ; 42 % ont moins de 80 kilos de carcasse.

- la situation est particulièrement inquiétante dans le département de TAHOUA qui abat les mâles à moins de 2 ans en moyenne pour un poids moyen de 72 kilos de carcasse.

- les abattages des femelles sont importants (68 % du total) en nombre, ce qui s'explique par l'importance des exportations des mâles, plus aptes à supporter les souffrances du voyage. Leur âge moyen d'abattage oscille autour de 7 ans trois mois.

---

ANNEES	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELINS	PORCINS	EQUINS
1961	60.593	80.334	463.765	623	350	172
1962	67.618	79.337	480.511	636	534	132
1963	72.353	76.300	562.260	972	431	189
1964	76.705	86.663	503.206	1253	631	175
1965	77.029	86.400	462.889	1692	522	170
1966	76.355	94.893	446.755	1814	619	163
1967	64.580	81.805	331.147	1111	615	227
1968	75.830	94.485	312.565	905	676	275
1969	75.144	96.981	384.509	1149	801	507
1970	67.066	92.008	381.712	2354	1057	564
1971	60.892	88.626	398.283	2161	1095	698
1972	60.673	103.964	376.234	3329	1199	1177

Tableau n°22: Abattages contrôlés en nombre de têtes.  
(Direction du Service de l'Elevage-Niemey-)

-au cours de la bonne saison (milieu hivernage et quelques mois après les abattages de mâles sont plus importants et le poids moyen augmente de 12% pour toutes les catégories de bétail.

-en ce qui concerne les races:

.85% des abattages proviennent des races Azaouac et Bororo, les premières représentant les deux tiers du total;

.à âge égal, le poids moyen des Bororo est nettement supérieur à celui des Azaouac.

Quant aux petits ruminants:

-Les Ovins

.78% des abattages portent sur les femelles; ces pourcentages sont respectivement 96 et 92 à Zinder et Diffa.

.les mâles sont abattus très jeunes: 43% des mâles abattus ont entre six mois et un an; le poids moyen de la carcasse est de 16 kilos; les moutons de case font une carcasse de 21 kilos en moyenne.

.le poids est fonction de l'âge; cependant, après cinq ans, le mâle continue d'augmenter de poids tandis que la femelle voit le sien diminuer.

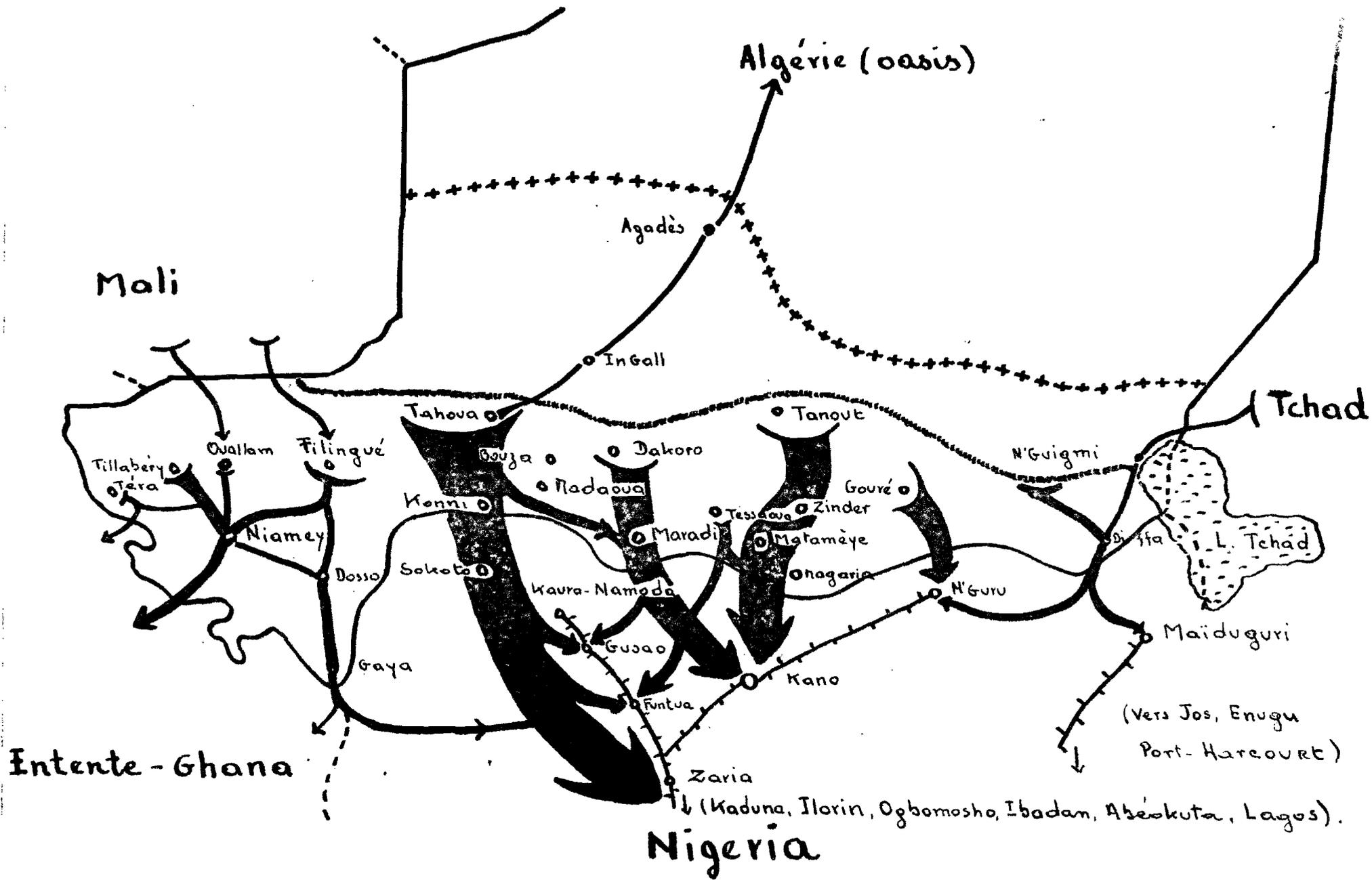
-Les Caprins

.67% des abattages portent sur les femelles, sauf à Dosso et Tahoua (50%).

.les mâles sont abattus très jeunes: 36% des mâles le sont avant 18 mois pour un âge moyen d'abattage de 3 ans.

.après 5 ans, le poids des mâles entiers augmente tandis que celui des castrés diminue.

Les animaux à incisives supérieures (équins et porcins) ne sont abattus que dans les grands centres où existe une importante colonie chrétienne.



Carte N° 4.: Principaux circuits du bétail sur pied

1-2-2 Animaux destinés à l'exportation :

Les exportations d'animaux à partir du Niger se font essentiellement par les frontières :

du nord et nord-est en direction de l'ALGERIE et de la LYBIE et concernent surtout les ovins, éventuellement quelques bovins.

du sud et sud-ouest en direction de la COTE D'IVOIRE, du GHANA, du TOGO après un transit par la HAUTE-VOLTA, mais surtout en direction du NIGERIA.

Là, les exportations portent sur toutes les espèces, mais principalement les bovins. 97 % de ces exportations intéressent des animaux vivants et les bovins, largement dominants, représentent 88 %.

Le NIGERIA, premier importateur africain d'animaux vivants (280.000 bovins et 500.000 petits ruminants environ par an), reste, dans l'état actuel des relations économiques, le marché naturel du bétail nigérien qui lui expédie au moins 180.000 bovins et 300.000 petits ruminants par an. Le reste est fourni par le TCHAD et le CAMEROUN. Les droits d'entrée, dont le cumul atteint 67 % de la valeur de la denrée, ne frappent que les viandes mortes, le bétail étant exempté.

Trois abattoirs, d'ailleurs sous employés, bordent les 1700 km de frontière commune : NGURU, KANO et SOKOTO.

Malgré tous les contacts administratifs et techniques, cette situation préjudiciable à l'économie nigérienne ne semble pas devoir évoluer à moyen terme vers une répartition plus équitable des échanges. Les 9/10 du bétail nigérien exporté sont dirigés vers ce client et le vendeur subit inexorablement la loi de cet acheteur. **Les tentatives** en direction du GHANA et des pays de l'Entente ont, jusqu'ici, produit très peu d'effets : en effet, la profession n'étant pas organisée, les commerçants préfèrent se rendre là où l'accès leur est plus facile ; d'autre part, la revente au NIGERIA est plus

rapide et ils sont payés "comptant"; en outre, pour ceux qui font le commerce des produits de consommation courante, le NIGERIA est certainement dans la région l'endroit où le ravitaillement est le moins onéreux.

### 1.3 - Modes de transport des marchés de production aux centres de consommation nigériens où à la frontière.

A l'intérieur du Niger, deux moyens de transport seulement sont utilisés :

1-3-1 - Le convoi à pied : c'est la méthode la plus courante, la plus efficace et la plus économique. Ainsi, les animaux franchissent couramment plusieurs centaines de kilomètres avant de parvenir au centre de formation du troupeau ou du poste de douane frontalier. D'ailleurs, l'état des pistes ou des routes à partir des centres de production ne permet pas d'autre moyen de transport que le déplacement à pied. De plus, lorsque les conditions sont favorables, cette méthode présente de nombreux avantages sur le plan économique : pendant la période végétative, les animaux parcourent de grandes distances en pâturant et ainsi conduits, sans hâte, ils parviennent à destination en aussi bonnes conditions qu'au moment où ils ont quitté le marché de collecte. Il existe des trajets obligatoires en dehors desquels les troupeaux sont considérés comme faisant l'objet de fraude.

Les principaux parcours sont localisés dans les départements de MARADI et TAHOUA.

#### Département de MARADI :

A partir de DAKORO et ses environs, en direction de MARADI, puis des postes de DAN ISSA et MADAROUNFA pour les animaux venant de DAKORO et ses environs.

- A partir de GAZAOUA (poste d'exportation à la fois) pour les animaux des régions de TESSAOUA, MAYEYI et TANOUT.

- A partir de GUIDAN ROUMJI (qui est à la fois un poste d'exportation) pour les animaux de DAKORO, MADAOUA et même TAHOUA.

Département de TAHOUA

- A partir de KONNI (principal poste d'exportation du pays) pour les animaux de TAZA, BARMOU, AFFALA, TAKANMAT BADAGUICHIRI...
- A partir de GALMI (également poste d'exportation) pour une partie des animaux des mêmes régions que KONNI.
- A partir de BANGUI pour les animaux des environs de MADADUA.
- Pour l'ouest, GAYA et TORODI transitent la plus grande partie du cheptel exporté vers les pays de l'Entente et le GHANA.

1-3-2 - Transport par camion :

C'est un moyen qui tend à se vulgariser à MARADI au niveau des grands exportateurs : en 3 semaines (soit 6 jours de marché) nous avons assisté à 8 embarquements de troupeaux à destination de LAGOS. Le chargement se fait au marché de bétail même. On rencontre plus rarement des chargements en provenance de ZINDER, ou de GAZAOUA. Des commerçants ont affirmé avoir chargé des animaux à MARADI pour LOME et ACCRA. Pour ce qui est du coût de ce mode de transport, des tarifs très divers sont pratiqués. Ils dépendent essentiellement :

- de la nature de l'infrastructure, qui va du bitume à la piste sommaire en passant par les pistes compactées dites en latérite.
- de la charge utile du véhicule utilisé, le coût décroissant régulièrement du 5 tonnes au 20 tonnes.
- des taxes et du prix du carburant.

A partir de MARADI la capacité de chargement est de :

- 12 bovins pour un camion de 10 tonnes ;
- 23 bovins pour un camion semi -remorque de 25 tonnes .

Le coût actuel du transport pris comme référence est de :  
le calcul a été établi pour des animaux de 300 kilos vif.  
(voir tableau n° 24 page 76)

Sur les parcours maintenus qui correspondent à l'acheminement actuel du bétail, le coût du convoi d'animaux d'un poids de 300 kilos représenterait pour le transport :  
(voir tableau n° 25).

En réalité, ces chiffres officiels ne sont pas pratiqués et les grands commerçants louent généralement tout un véhicule quand besoin est. A la suite de leurs propres calculs, ils estiment environ :

- 8000 F.CFA pour le transport d'animaux de MARADI à LOME
  - 5000 F.CFA pour le transport d'animaux de MARADI à LAGOS
- pour un animal de 300 kg vif.

## 2 - Circuit extérieur :

Il concerne les animaux exportés et commence à partir du poste frontalier de douane.

### 2-1 Volume et destination des animaux exportés :

Le chiffre des exportations contrôlées d'animaux sur pied représente environ le tiers des exportations réelles du Niger.

Le volume des exportations contrôlées est passé de 101.648 bêtes en 1970 à 143.030 en 1971 et 181.096 têtes en 1972 alors qu'il était d'environ 60.000 têtes par an avant 1970 (tableau n° 26 page 77).

Quant au chiffre des petits ruminants, il a passé de 75.058 têtes avant 1970 à 108.174 en 1971 et 143.558 en 1972.

ITINERAIRES SUIVIS	COUT DU TRANSPORT PAR ANIMAL	POIDS CARCASSE A L'ARRIVEE	PRIX AU KG NET EN CFA	PRIX TK BETAÏL VIF	OBSERVATIONS
GOURE-ZINDER	600 CFA	150 KG	CFA	11,1 CFA	à pied
ZINDER-KANO	800 CFA	137,5	5,8	9,7	à pied
KANO -LAGOS	2.650	135	19,6	9,6	par train
FILINGUE-NIAMEY	1.400	150	9,3	15,5	à pied
NIAMEY-PARAKOU	3.220	137,5	23,4	18,4	à pied
NIAMEY-BLITTA	3.037	130	23,4	11,1	à pied
DORI-OUAGA	650	150	4,3	7,9	à pied
DORI-ACCRA	5.200	140	37,1	17,7	à pied
MARADI-KANO	800 CFA	137,5	5,8	10,5	à pied

Tableau n°24 : coût officiel du transport.

	LATERITE KM : COUT/AN ML	LATERITE KM : COUT/AN ML	BITUME KM : COUT/AN ML	COUT ANNUEL	COUT AU KG NET
GOURE-ZINDER	100 : 900 CFA	80 : 500	- : -	1400	8,0
ZINDER-KANO	:	:	300 : 1637	1637	9,4
MARADI-KANO	:	:	277 : 1385		7,9
MARADI-LAGOS	:	:	1020 : 5100	5100	29,1
FILINGUE-NIAMEY	:	200 : 1250	100 : 500	1750	10
DORI-OUAGA	120 : 1080	155 : 969	- : -	2049	11,7

Tableau N°25 : coût du convoi d'animaux de 300 kg

ANNEES	BOVINS	OVINS	CAPRINS	CAMELINS	EQUINS	ASINS
1960	57.818	-	-	-	-	-
1961	52.957	86.833	24.056	161	84	120
1962	62.672	86.420	23.841	147	56	1517
1963	58.985	78.463	36.742	100	34	900
1964	57.354	82.056	23.652	1146	165	18
1965	74.742	79.811	61.508	987	216	27
1966	74.685	71.114	22.964	2896	744	226
1967	70.291	43.330	16.862	2736	1741	352
1968	67.335	27.592	17.235	1589	33	115
1969	64.267	33.230	23.677	1229	13	290
1970	101.648	37.203	32.546	1728	3	688
1971	143.030	43.027	69.710	1959	52	204
1972	161.096	47.674	95.216	4427	22	83

Tableau n° 26 : Exportations d'animaux vivants  
(Service de l'Elevage)

Compte tenu de la manière dont se déroulent les opérations de passage à la douane, il sera difficile de coordonner effectivement les activités des deux services : selon tous les agents que nous avons pu interroger, l'Etat leur aurait implicitement permis d'accorder des faveurs particulières aux Dioulas, notamment en abaissant, de quelque manière que ce soit, les taxes de douane : ainsi, tous nous ont révélé qu'ils laissent passer les veaux, alors que pour le Service de l'Elevage, le veau est un bovin ; quand l'exportateur a un troupeau important, on lui comptera 10 têtes en moins pour les frais de taxes ; pour un troupeau moins important, la réduction porterait sur 10 à 20 % de toutes les taxes douanières. Pour le commerçant qui débute avec 2 à 3 animaux, généralement frontalier, on le laisse passer gratuitement : ça crée des liens.

Aussi, le commerçant se rend toujours au poste de douane où le rabais est le plus important; ainsi, le Service de l'Elevage a estimé les exportations réelles de bovins à :

175.000 en 1963 au lieu de 58.985 ;  
170.000 en 1964 au lieu de 57.354 ;  
175.000 en 1965 au lieu de 74.742 ;  
170.000 en 1966 au lieu de 74.685 ;  
250.000 en 1970 au lieu de 101.648 .

La différence entre ces chiffres (du simple au double et même plus) n'est pas seulement imputable à la fraude fiscale comme le font croire presque tous les rapports des multiples "experts" qui ont étudié le problème au Niger. La corruption de nombreux agents responsables des contrôles de la commercialisation n'est un secret pour personne, même si des preuves matérielles ne sont pas toujours faciles à rassembler. Les auteurs du rapport "Mission au NIGERIA" (Mrs TYC, BRESSE, et MAHAMANE), en 1969, ont estimé le chiffre des exportations des bovins du Niger vers le seul Nigeria à plus de 200.000 têtes.

Pour ce qui est de la destination des animaux exportés du Niger, le NIGERIA reste toujours le principal destinataire : (Tableau n° 27 page 79).

ANNEES	NIGERIA	GHANA	DAHOMÉY	TOGO	H.VOLTA	TOTAL	C.I
1960	-	-	-	-	-	57.818	
1961	-	-	-	-	-	52.954	
1962		-	-	-	-	62.472	
1963	47.286 <u>140.000</u>	6064 <u>15000</u>	5474 <u>6000</u>	137 <u>4000</u>	7 <u>10.000</u>	58.985 <u>175.000</u>	
1964	46.129 <u>140.000</u>	6289 <u>10000</u>			78 <u>8000</u>	57.354 <u>170.000</u>	
1965	61.942 <u>150.000</u>	5500 <u>8000</u>	6635 <u>6000</u>	625 <u>4000</u>	25 <u>5000</u>	74.742 <u>175.000</u>	
1966	58.167 <u>150.000</u>	8698	6541	484	409	74.695 <u>170.000</u>	
1967	42.163	12850	5091	100	129	20.291	
1968	46.820	7316	9572	2882	573	67.335	
1969	44.925 <u>200.000</u>	9763	6003	1799	258	62.264	
1970	86.301 <u>208.000</u>	7323	4292	2919	58	101.648 <u>240.000</u>	

Tableau n°27 : Exportations contrôlées et estimées de bovins sur pied par destination.  
(Service de l'élevage).

Aussi, dans un bilan de l'emploi du cheptel Nigérien, c'est l'évaluation des sorties vers le NIGERIA qui est déterminante : au cours des 10 années allant de 1960 à 1970, les importations contrôlées du NIGERIA ont accusé des variations importantes dues surtout aux troubles politiques de la période 1967 à 1969. Ainsi

- de 1961 à 1966, les importations ont régulièrement augmenté, passant de 262.000 à 297.000 têtes de bovins par an (augmentant de 2,6 % par an en moyenne).

- en 1967 une baisse importante avec un total de 230.000 têtes.

- depuis cette date, les importations se développent à un rythme rapide, sans toutefois atteindre le niveau record de 1966 :

en 1967 : 230.000 têtes ;

en 1968 : 268.000 têtes ;

en 1969 : 275.000 ;

en 1970 : 270.000 .

Pendant la période de 1960/1970, les importations en provenance du Niger exclusivement et qui rentrent au NIGERIA par les Etats de KANO (KANO STATE), KASHINA ( NORTH CENTRAL STATE) et SOKOTO (NORTH-WEST STATE), ont été de :

1966 : 120.000 têtes ;

1967 : 105.000 têtes ;

1970 : 155.000 têtes ;

1970 : 192.000 têtes .

L'augmentation (60 %) est donc très importante et contraste avec les diminutions enregistrées aux autres frontières (tableau n°27 page 79).

Les exportations vers le NIGERIA sont admises seulement pour les troupeaux indemmes de streptotrichose ("Kirci") et vaccinés contre :

- la péripneumonie,

- le charbon bactérien (Blackleg : Bakin - Jini : Ciwon Saïfa = maladie de la rate),

- le charbon symptomatique (black Quarter = Halbi'Daji = Iska : Harbow),

- la peste bovine (Rinder Pest : Zagao = Ci bushiya = maladi du hérisson = Zoogal = Shamga).

A l'intérieur du NIGERIA, les principales destinations sont :

ABEDKUTA	= 25,7 %	du troupeau exporté,
LAGOS	= 12,8 %	" " " ,
ILLORIN	= 10,1 %	" " " ,
ILLELA	= 7,2 %	" " " ,
KANO	= 4,5 %	" " " ,
N'GURU	= 3,6 %	" " " ,
IBADAN	= 3,2 %	" " " ,

soit 67,1 % sur les 100 % du cheptel exporté du Niger.

Les exportations de bovins vers le GHANA sont en diminution constante depuis que le pays a changé de monnaie. De plus, les commerçants se plaignent de la politique ségrégationniste de cet état à leur égard, et la plupart se sont orientés vers le NIGERIA.

Pour ce qui est des ovins, ils sont surtout exportés vers les pays à forte population musulmane :

NIGERIA	= 35 % ,
LYBIE	= 15 % ,
DAHOMEY	= 12 % ,
TOGO	= 11 % ,
ALGERIE	= 10 % ,
GHANA	= 10 % ,
COTE D'IVOIRE	6 % ,
HAUTE-VOLTA	1 % .

L'ALGERIE et la LYBIE importent surtout à l'occasion ou en vue des fêtes religieuses<sup>s</sup> et reçoivent des ovins des régions de TAHOUA et d'AGADES. En réalité, il est impossible de chiffrer les exportations vers ces pays d'autant que les troupeaux "export" sont généralement situés au nord des derniers postes de contrôle (AGADES et INGALL) et ne descendent pas pour payer des taxes. Pour ces mêmes pays, notamment pour l'ALGERIE, il y a une particularité au niveau du transport.

Pour ce qui est des caprins, l'écrasante majorité va également au NIGERIA = 76 % ,

puis :

GAHNA = 11 % ,

DAHOMEY = 6 % ,

TOGO = 5 % ,

COTE D'IVOIRE = 2 %.

## 2-2 Race et origine des animaux exportés :

La race Azaouac est de très loin la plus représentée dans l'effectif exporté. Puis, vient la race Djelli, ensuite la race BORORO. (voir tableau n° 28 page 83).

Cette répartition peut s'expliquer par le fait que :

- d'abord, la race Azaouac représente 59 % des animaux sur les marchés : aussi, il y a des chances qu'elle fasse d'avantage que les autres, objet de transactions commerciales.

- ensuite, cette race est plus facile à conduire que la race Bororo,

- en outre, l'Azaouac est en majorité élevée par des éleveurs non Peulh et des sédentaires qui, tous deux, répugnent moins que les Peulh à vendre.

Le faible pourcentage des Kouris s'expliquerait par leur faible résistance aux longues marches lors des importants parcours pour les marchés extérieurs.

Aussi, les départements de NIAMEY et de TAHOUA, les plus riches en Azaouac, sont les principales zones de production de troupeaux "export". (voir tableau n° 29 page 83)

Une enquête a vérifié l'existence d'une relation entre, d'une part le nombre et l'importance des marchés d'un département et d'autre part le volume des exportations de bétail sur pied depuis ce département (1970) (voir tableau n° 30 page 83).

RACES	AZAOUAC = AZ	BORORO = B	DJELLI	AZ x B	AZ x KOURI	KOURI	DIVERS	TOTAL
%	44	17	24	4	4	5	2	100

Tableau n° 28 : Répartition des animaux exportés en fonction de la race.

DEPARTEMENT D'ORIGINE	NIAMEY	DOSSO	TAHOUA	MARADI	ZINDER	DIFFA	AGADES	TOTAL
%	42	2	26	11	5	10	3	100

Tableau n° 29 : Répartition des animaux exportés par origine.

S E C T E U R S	SERVICE ELEVAGE	ENQUETE
OUEST	34	48
TAHOUA	21	26
MARADI	18	11
EST	27	15
TOTAL	100	100

Tableau n° 30 : Importance des exportations en fonction de celle des marchés par secteur.

Comme le montrent les tableaux n°s 29-30 les départements de MARADI, et de TAHOUA, pourvus d'importants marchés, constituent une plus forte proportion de troupeaux "export" : voisine de 40 % ; c'est l'inverse pour DOSSO et AGADES.

Quant aux ovins, on ne dispose de renseignements précis que sur la race, l'origine et la destination de ces animaux. (voir tableau n° 31 page 85)

Il existe des variations saisonnières car les Touareg et autres sont au nord pendant l'hivernage . Une étude au niveau des départements montre que TAHOUA est à l'origine de la moitié des ovins exportés ( voir tableau n° 32 page 85).

En ce qui concerne le troupeau caprin, la majorité exportée est représentée par la chèvre bariolée sédentaire ( voir tableau n° 33 page 85 ). Là encore, le Département de TAHOUA est le 1er exportateur ( voir tableau n° 34 page 85 ).

#### Postes d'exportation :

L'Etat, pendant les années 1970-1971, a organisé une enquête sur les principaux postes d'exportation des bovins du pays ; ces postes sont répartis dans deux zones :

- une première zone dite 1 ou ouest comprenant les départements de NIAMEY et DOSSO.

- une deuxième zone dite zone 2 couvre les départements de TAHOUA, MARADI et ZINDER. En voici les résultats :

( voir tableau n° 35 pages 85 - 87 - 88 ).

- 85 -

ECOLE INTER-ETATS  
DES SCIENCES ET MEDECINE  
VETERINAIRES

RACE	TARGUIE	PEULH	SEDAENTAIRE	LAINÉ	AUTRES	TOTAL
%	46	19	5	-	30	100

Tableau n° 31 : Répartition des ovins exportés en fonction de la race. (S.E.D.E.S.)

DEPARTE- MENTS D'ORIGINE	NIAMEY	DOSSO	TAHOUA	MARADI	ZINDER	DIFFA	AGADES	TOTAL
%	17	4	52	9	14	3	1	100

Tableau n° 32 : Répartition des ovins exportés en fonction des départements. (S.E.D.E.S.)

RACE	BARIOLEE SEDAENTAIRE	ROUSSE SEDAENTAIRE	NOMADE	AUTRES	TOTAL
%	65	3	12	20	100

Tableau n° 33 : Répartition des caprins exportés en fonction de la race. (S.E.D.E.S.)

DEPARTE- MENTS D'ORIGINE	NIAMEY	DOSSO	TAHOUA	MARADI	ZINDER	DIFFA	AGADES	TOTAL
%	16	7	51	1	2	9	4	100

Tableau n°34 : Répartition des caprins exportés par département. (S.E.D.E.S.)

ZONE 1

POSTE D'EXPORTATION (moins de 1000 têtes)	ACTIVITE 69 NOMBRE DE BOVINS	DESTINATION
ZAZIATOU	911	NIGERIA
FILINGUE	728	DAHOMÉY - TOGO
BIRNI-GAOURE	639	DAHOMÉY
GOYA	312	DAHOMÉY
OUELLAM	226	NIGERIA
DOUTCHI	169	NIGERIA - DAHOMÉY - TOGO
DOSSO	65	NIGERIA
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>		
<u>1000 BOVINS ET PLUS</u>		
GOTHEYE	5824	GHANA - NIGERIA
TERA	4534	GHANA
AYOROU	3268	HAUTE-VOLTA - DAHOMÉY - GHANA - NIGERIA
SAY	1189	DAHOMÉY - TOGO
TILLABERY	1056	DAHOMÉY - GHANA

Tableau n° 35 : Principaux postes d'exportations (SEDES)

ZONE 2

POSTE D'EXPORTATION (moins de 1000 têtes	ACTIVITE 69 NOMBRE DE BOVINS	DESTINATION
BOSSO	934	NIGERIA
TAHOUA	563	NIGERIA - HAUTE-VOLTA
MAINE	424	NIGERIA
BOUZA	74	NIGERIA
BIRNI-KAZOE	100	NIGERIA
TANDUT	---	NIGERIA
ILLELA	---	NIGERIA
KEITA	---	NIGERIA
<hr/>		
<u>1000 à 5000 TETES</u>		
GUIDAN ROUMJI	3624	NIGERIA
CHERI	2089	NIGERIA
N'GUIGUI	1802	"
DIFFA	1736	"
MATAMEYE	1626	"
DAN ISSA	1318	"
GOUDOUMARIA	1276	"
KALGUERI	1207	"
GAZAOUA	1126	"

Tableau n° 35 : Principaux postes d'exportation  
(SEDES) suite.

<u>Poste d'exportation</u>	<u>Nombre de bovins</u>	<u>Destination :</u>
5000 têtes et plus		
Birni'Konni.....	9.733	N I G E R I A
Magaria.....	7.254	
Bangui.....	5.462	
Galmi.....	7.374	
Madarounfa.....	5.266	

Tableau n° 35 (suite)

L'enquête a confirmé que les postes d'exportation de la frontière sud des départements de TAHOUA, MARADI, et ZINDER sont les plus importants et fournissent essentiellement le NIGERIA, de même qu'une partie de GOTHEYE , OUALLAM, ZAZIATOU, ROSSO, AYOROU et MEHAMA qui sont pour la plupart un relais pour la HAUTE-VOLTA, le TOGO et la COTE D'IVOIRE.

Modalités de l'exportation :

Légalement, seuls les commerçants patentés sont habilités à sortir du bétail vivant hors de nos frontières. En fait, 232 Dioulas seulement le sont sur les 812 recensés :

( tableau n°22 page 62)

En 1970, les commerçants du département de TAHOUA ont été recensés en vue de la patente, mais à peine une vingtaine sur les 149 que compte la région ont reconnu exercer cette profession.

Officiellement, il existe une réglementation des patentes des commerçants du bétail. Ces patentes sont payées annuellement et permettent l'exercice de la profession pendant l'année en cours. (voir table n° 36 page 62).

Patentes des Dioulas :

.....  
 parmi les 232 exportateurs patentés

- 6 paient plus de 20.000 annuels
- 97 paient entre 8.000 F.CFA et 12.000 F.CFA
- 156 paient entre 2.000 F.CFA et 6.500 F.CFA

La patente de 20.000 F CFA (20.700 en fait) est payée par des commerçants dans les arrondissements de TAHOUA et de N'GUIGMI . En fait, pour le montant des patentes acquittées, la réalité semble différente : au cours de nos enquêtes, nous avons eu à rencontrer des commerçants (à TAHOUA notamment) qui ont prétendu avoir payé pour 70.000 F.CFA de patente .

Quant aux commerçants locaux, 713 ont été dénombrés parmi lesquels 257 patentés dont - 26 paient 11.700 de patente annuelle ,  
- 44 paient 6.500 " "  
- 54 paient 3.250 " "

En plus de la patente, les commerçants de bétail vivant doivent verser d'autres taxes :

- la T.V.A. - (Taxe Variable Arrondissement):
  - 120 F par bovin,
  - 30 F par ovin ,
  - 20 F par caprin.

Elle frappe tous les animaux présentés sur un marché et alimente le budget d'arrondissement de même que les centimes additionnels :  
Le montant varie selon les marchés

- la T.V.S (Taxe de Visite Sanitaire) = 75 F par bovin ; elle est prélevée sur le marché même, avant la vente de l'animal.

Enfin, le commerçant doit payer les frais de douane : il existe un droit unique de sortie pour tous les animaux, quelle que soit la destination:

- 1000 F par tête de bovin ,
- 400 F par tête d'ovine ,
- 100 F par tête de caprin .

Disons enfin qu'il existe partout une taxe de marché qui revient à la Mairie là où il y en a, à l'arrondissement dans le cas contraire. Elle varie également en fonction de l'espèce et du marché. On l'appelle "Zoutou". (voir tableau n° 37

Les Droits fixes et les BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) et les frais de douane sont versés au budget national.  
Remarque : dans l'arrondissement de KONNI, il existe une autre taxe unique dans tout le pays relative à l'utilisation du parc communal : 75 F par tête de bovin, et qui provoque le mécontentement unanime de tous les exportateurs transitant par ce lieu.

Transport dans les pays étrangers :

Hors des frontières du Niger, tous les moyens de transport sont pratiqués : convoyage à pied, camion, chemin de fer.

Déplacement à pied : les animaux quittent le centre de formation du troupeau à pied pour regagner le marché extérieur. Ils sont guidés par des convoyeurs dont les salaires dépendent du nombre de têtes et de la longueur du trajet. Ces convoyeurs ne sont pas responsables en cas de perte subie par le troupeau :  
- épuisement (sur un parcours dépourvu d'eau et de pâturage notamment),  
- fuite ou tout autre accident éventuel.

Le convoyage à pied est impossible en forêt, d'une part à cause de la trypanosomose et d'autre part, du manque de route pour le bétail ; aussi le camion et le chemin de fer s'y imposent.

Transport par camion : On rencontre assez souvent des convois de troupeaux nigériens traversant le Nigéria pour le sud du pays ; plus rarement, il y en a pour la COTE D'IVOIRE, le TOGO et le GHANA via la HAUTE-VOLTA.

Généralement, c'est lorsque les transporteurs ne trouvent pas de fret de retour qu'ils offrent aux Djoulas à un prix acceptable de la place pour les animaux. D'ailleurs ce mode de transport s'est imposé dans les régions défavorables au bétail : traversée de forêt ou de désert qui entraîne des pertes de poids considérables ou une mortalité très élevée.

Le Dioula supporte, en plus des frais de transport, ceux du chargement, du déchargement, de gardiennage. Celui-ci revient à 2500 F par personne, est assuré par des gens perchés sur la carrosserie pour empêcher les animaux de se coucher et de se piétiner. Le Dioula supporte enfin les taxes douanières qui existent partout sauf au NIGERIA.

A la suite de divers calculs, on a pu estimer le coût moyen de transport par camion pour un poids moyen de 300 kilos vif par bovin "export" à 13,9 F la tonne kilométrique à travers le NIGERIA, tandis que 17 F au TOGO, le pays francophone de l'ouest le moins cher.

Transport par voie ferrée : le Niger est dépourvu de chemin de fer et la voie ferrée la plus proche est le terminus des NIGERIAN RAILWAYS de KAURA-NAMODA à une centaine de kilomètres de MARADI. Malheureusement, aucune route ne relie les deux centres et les animaux en provenance de MARADI sont plutôt embarqués à KANO. Ceux en provenance de ZINDER et ses environs sont embarqués pour une part à N'GURU et le reste à KANO. Enfin, les animaux en provenance du département de TAHOUA sont embarqués à GUSAO ou à ZARIA.

Les Dioulas préfèrent ce moyen de transport pour les longues distances, mais les trains nigériens, s'ils sont peu onéreux, ont une solide réputation de lenteur : ainsi, le trajet KANO-LAGOS ( 700 milles = 1126 kilomètres) prend environ une semaine ; c'est pourquoi certains lui préfèrent le camion avec lequel le trajet est effectué en 2 jours au plus.

Toutes les lignes ferroviaires venant du nord aboutissent à de grandes villes : KADUNA, JOS, ILLORIN, IBADAN, ABEOKUTA, LAGOS, ENUGU, ... Les commerçants paient le fret en chargeant les wagons complets aux tarifs suivants:

---

- wagons anciens de 20 tonnes : 25 bovins:  
50 F par kilomètre pour les 600 premiers kilomètres,  
33 F par kilomètre pour les kilomètres suivants
- wagons nouveaux de 30 tonnes : 38 bovins:  
60 F par kilomètre pour les 600 premiers kilomètres,  
40 F par kilomètre pour les kilomètres suivants.

En 1965, les NIGERIAN RAILWAYS ont embarqué sur wagons :

- 72.000 bovins à KANO,
- 36.000 bovins à ZARIA,
- 28.000 bovins à N'GURU,
- 6.000 bovins à GUSAO,
- 5.000 bovins à FUNTUA,

soit un total de 147.000 bovins surtout nigériens, secondairement tchadiens.

En 1966, 275.000 bovins ont été acheminés par train vers LAGOS et le MIDDLE-WEST. Le coût du transport par rail de KANO à LAGOS est de 68 Shillings par tête (1720 F CFA à 2380 F.CFA), ce qui fait 7,1 F.CFA la tonne kilométrique. On constate que le rail est beaucoup plus intéressant que la route, malgré les gros efforts que les transporteurs font pour rabaisser leurs prix.

- 6 - Notes sur les lieux de consommation extérieurs :

Il importe de remarquer, d'abord, que les prix pratiqués pour le bétail, en ces lieux, sont à peu près stables depuis environ 6 ans. Ce phénomène peu commun, dont les bénéficiaires sont évidemment les pays déficitaires, est expliqué par les difficultés économiques du MALI (grand fournisseur) d'une part, par celles du GHANA (grand importateur) d'autre part.

En effet, le MALI est un grand exportateur d'animaux sur pied; or, sa monnaie n'avait pas de valeur en dehors de ses frontières et un minimum de devises étrangères tels que le franc CFA ou l'ancienne livre ghanaéenne avaient, aux yeux des Dioulas maliens, autant de valeur que leur "décuple" en monnaie malienne.

En ce qui concerne le GHANA, la chute du président le Dr KWAME N'KRUMA a entraîné une récession économique et le pouvoir d'achat avait considérablement diminué. A cela s'ajoute la création d'une monnaie nationale sans valeur partout ailleurs et une politique qui réduit l'intérêt des Dioulas : le GHANA n'est plus un bon client, c'est-à-dire que la demande a considérablement baissé.

-----

ESPECE	CHADWANKA	BARMOU	AYOROU	ABALA	FILINGUEG	THEYE	MOUGAI-ZE	NIAMEY
Bovin	50	20	25	50-100+	50	25	50	50
Ovin	20	10	25	15	10	25-30	25	-
Caprin	20	10	25	15	10	25-30	25	-
Camelin	50	25	50	50	50	-	50	50
Asin	20	-	-	-	25	25	25	25

Tableau n ° 37. taxes officielles des marchés en 1972.

+ taxe frappent les animaux maliens.

Généralement, en zone sud du continent, les prix du kilo sur pied des bovins sur les marchés de consommation sont compris entre 130 et 160 F.CFA pour les bovins de 300 à 350 kilos vif. Au GHANA, s'ajoute 50 F.CFA par kilo d'entrée et le kilo vif oscille alors entre 200 et 220 F.CFA.

Ainsi, dans les grandes zones de consommation des pays côtiers, ces prix au kilo vif sur pied sont :

- sud NIGERIA : 135 F.CFA

LAGOS 21.000 F.CFA en moyenne pour un animal de 180 kilos carcasse.

- sud DAHOMEY - TOGO - COTE D'IVOIRE = 155 F.CFA

COTONOU : 130 à 140 F le kilo vif.

BOUAKE :

- 3ème qualité = 11.000 à 16.000 F.CFA
- 2ème qualité = 16.000 à 21.000 F.CFA
- 1ère qualité = 21.000 à 26.000 F.CFA
- l'extra = 26.000 à 31.000 F.CFA
- exceptionnelle = 31.000 à 36.000

-sud GHANA : 215 F.CFA

Le boeuf bien livré de 400 kilos vif se vendait à 35 - 37.000 F.CFA en 1970 .

Quant aux enquêtes que nous avons personnellement menées au NIGERIA, elles nous ont donné les résultats suivants sur le marché de LAGOS :

ORIGINE	PRIX DE REVIENT ANIMAL A LAGOS	PRIX OBTENU POUR LE MEME ANIMAL A LAGOS EN F.CFA
MARADI	25.000 F.CFA	60 Nairas (30.000 à 32.000)
	20.000 F.CFA	45 Nairas ( 24.000 F.CFA)
	15.000 F.CFA	37 Nairas (20.000 F.CFA)
	10.000 F.CFA	33 Nairas (18.000 F.CFA)
BARMOU	20.000 F.CFA	23.000 - 24.000 F.CFA
	10.000 F.CFA	15.000 F.CFA

Sur ces marchés extérieurs, la loi de l'offre et de la demande joue comme facteur essentiel: ainsi, l'opération est généralement déficitaire toutes les fois que beaucoup d'animaux y sont présentés.

Selon les commerçants eux-mêmes, le bénéfice net sur pied ne dépasse pas 750 F. CFA par tête de bovin en supposant qu'il n'y ait aucune mortalité dans le troupeau lors du voyage.

Pour les petits ruminants, les prix aux marchés du sud du continent sont les suivants:

- ovin mâle gras castré: 3500 F.CFA;
  - ovin femelle : 2500 F.CFA;
  - ovin maigre : 1000-900 F.CFA;
  - antennais : 1250 F.CFA;
  - bouc d'un an : 750 F.CFA;
  - bouc mâle castré 3 ans: 1800 F.CFA;
  - chèvre 3 ans : 1200 F.CFA;
  - chevreau : 600 F.CFA.
-

Un exemple d'une opération d'exportation :

Le Dioula (commerçant de bétail vivant), toujours accompagné de ses aides et souvent de ses convoyeurs, se rend généralement au nord pour payer les animaux qu'il va faire exporter. Ainsi, il va, soit de forage en forage et, à sa seule vue, les éleveurs savent ce qui l'amène et lui présente<sup>nt</sup> donc les animaux qu'ils désirent vendre. Dans ce cas, ni l'État, ni l'arrondissement ne perçoivent les taxes sur les marchés, comme la vente a eu lieu sans "Dillali", il n'y a pas non plus de "laada". Mais, ce mode d'achat est de plus en plus abandonné car, non seulement il est extrêmement difficile de faire la navette entre les puits qui ne sont reliés par aucune route, mais encore il n'est pas rare que le Dioula ait eu à acheter des animaux volés ou au mieux égarés et vendus par celui qui les a récupérés.

Dans tous les cas de litige, c'est lui le perdant. Aussi il préfère se ravitailler sur les marchés de collecte, marchés de production. Il n'a droit d'achat que sur les animaux dont les propriétaires ou leur dillali (à AYOROU seulement) ont payé les taxes du marché, et le paiement de chaque animal se fait en même temps que celui des frais de courtage du Dillali.

Les marchés de production bétail au Niger, ont généralement 2 parcs : - un parc pour les animaux à vendre et non vendus  
-un autre pour les animaux vendus et payés.

Le Dioula et ses aides achètent les animaux sur les mêmes marchés souvent, plus généralement sur plusieurs marchés voisins et les confient directement à leurs convoyeurs (En Koré) (En Koré). Quand le capital est épuisé, les convoyeurs par des routes pourvues au moins d'eau à défaut de bon pâturage, conduisent les animaux qui leur sont confiés en un lieu de formation du troupeau d'exportation, généralement le plus gros centre proche des marchés de collecte.

# DUPLICATA

## FICHE DE CONTROLE

Passeport N°

Lieu d'origine :

en :

Poste de contrôle de :

Composition du troupeau :

1° PRECEDENTS CONTROLES

CONTROLE DE	DATE	TA	BF	VA	TL	GE	TOTAL	OV	CAP

2° CONTROLE ACTUEL

DATE	TA	BF	VA	TL	GE	TOTAL	OV	CAP

3° VACCINATIONS EFFECTUEES PAR LE POSTE DE CONTROLE

Peste bovine

1

Péripneumonie

2

Trypanoprévention

3

Néant

4

4° CHANGEMENT DE MODE DE TRANSPORT PAR RAPPORT AU PRECEDENT CONTROLE

à pied

5

camion

6

train

7

pas de changement

8

5° VARIATION D'EFFECTIF PAR RAPPORT AU PRECEDENT CONTROLE

	TA	BF	VA	TL	GE	TOTAL	OV	CAP
Morts								
Vendus								
Disperus								
Total								

Cachet

Date

Signature,

Figure n° 4 : Fiche de contrôle du passeport pour bétail. Duplicata.

Les frais de convoyage sont fonction, d'une part de la distance du parcours, d'autre part du nombre d'animaux :  
INTOUILLA - MARADI = 125 F CFA par bovin et 75 F par petit ruminant.  
DAKORO - MARADI = 100 F CFA par bovin et 50 F par petit ruminant .

Dans ce centre de regroupement, le Dioula va faire une première déclaration de son effectif au Service de l'Elevage qui lui délivre un passeport pour bétail (voir figure passeport page 97): les animaux sont classés par âge, par sexe et par espèce. Il est délivré au nom du Dioula et porte le montant de sa patente annuelle. De même, il permet le contrôle sanitaire car porte toutes les vaccinations qui ont été faites sur les animaux. Un passeport est prévu pour 3 opérations d'exportation. Il est aux mains du Dioula tandis que l'administration a son double, mais en carnet dont chaque feuille est en 3 volets : un volet reste au poste qui donne le passeport au Dioula, un autre va à NIAMEY et le troisième va au siège de la CEBV à OUAGADOUGOU. Dans ce document, il est permis 3 contrôles tout au plus au cours d'une même opération « d'exportation : augmentation ou diminution d'effectif et cause. Nanti de ce document, le Dioula arrive avec ses animaux au poste de passage de la frontière. Là normalement, il rencontre le Service de l'Elevage qui fait un dernier contrôle et met à jour le passeport pour le bétail avant d'envoyer le Dioula au poste de douane voisin. Là, les agents sont libres de refaire un contrôle, mais généralement, ils se contentent des chiffres du Service de l'Elevage. Le Dioula qui est en règle avec la douane fait passer ses animaux. Ainsi, tous passent, chacun à son tour, Cette opération se fait généralement entre 16 heures et 19 heures, mais pendant la saison pluvieuse où le déplacement est très difficile, elle a souvent lieu aux environs<sup>s</sup> de minuit, ce qui complique d'avantage la tâche, surtout quand manque le clair de lune.

+les Pour le NIGERIA, le Dioula n'est <sup>pas</sup> inquiet par la douane de ce pays car les frais d'entrée ne frappent pas le bétail vivant et sont strictement supportés par <sup>+</sup>viandes forraines. Si son troupeau est donc en règle sur le plan sanitaire, il peut directement le conduire sur le marché situé toujours à côté d'un service vétérinaire. Ce service reçoit alors 7 shillings (70 Kobos = 140 à 245 F.CFA par tête) comme taxe de marché "Jangali" pour le gouvernement de l'Etat. S'il utilise le parc, il paie 1 shilling (10 Kobos = 20 à 35 F CFA) par tête de bovin de frais de ~~par~~carcage, mais l'usage de ces parcs n'est pas obligatoire et il peut laisser et vendre ses animaux à l'extérieur, dans les alentours immédiats.

Si le commerçant doit aller plus au sud, il paie une taxe variable en fonction des états traversés. Sur tout le parcours, il doit payer l'eau d'abreuvement si celle-ci n'est pas fournie par une rivière ou une mare naturelle.

A partir de KADUNA, la forêt empêche tout convoi à pied et les animaux sont nécessairement embarqués sur un camion ou dans un train. Partout ailleurs qu'au NIGERIA, il y a une taxe d'entrée par tête variable avec l'espèce. Au GHANA, le transport par camion est obligatoire pour le bétail.

Ventes d'ovins sur les marchés algériens de  
TAMANSASET et . INSALAH

Il convient de souligner cette particularité car, au cours de nos enquêtes, nous avons été étonnés par la régularité de cette exploitation alors que les documents officiels en ont fait rarement état.

Les pratiquants de ce commerce sont des Arabes nigériens et algériens, c'est-à-dire que la nationalité est uniquement choisie pour les besoins et surtout la facilité du commerce.

La plupart d'entre eux font ce commerce depuis environ 15 ans, les uns sont nés au NIGER, les autres en ALGERIE.

La particularité de cette exploitation réside dans le transport qui se fait toujours par camion :

- semi-remorque pour 260 moutons
- camion lourd moyen pour 70 animaux.

Les frais de transport sont de 1500 F par animal jusqu' à TAMANRASSET, 3000 F jusqu'à IN SALAH avec un jour d'arrêt accordé par le transporteur à TAMANRASSET où la revente de tous les animaux est possible.

Dans un camion semi-remorque, on divise le train en 2 étages et on met dans chacun 130 moutons et 3 personnes pour les surveiller et les aider. Chacune de ses <sup>six</sup> personnes reçoit de la part du Dioula 5000 F CFA pour son entretien et ses frais de retour.

Malgré toutes ces précautions, il y a toujours 10 à 20 % de mortalité.

Il existe une taxe d'entrée sur le marché algérien : environ 3000 F par troupeau.

Pour ce qui est du prix :

NIGER	ALGERIE (exprimé en CFA)
4000	7.000 - 7.500
4.500	8.000 - 9.000

Il y a un bénéfice d'environ 500 à 1500 F.CFA par tête.

Si les animaux sont très fatigués et très amaigris, un déficit est possible.

Les animaux qui sont objet de ce commerce sont essentiellement originaires du département de TAHOUA, secondairement d'AGADES et ZINDER. Leurs convois semblent réguliers pendant l'année à partir de TAHOUA, sauf si la pluie a rendu la route impraticable.

CHAPITRE III

CONSEQUENCES ET PERSPECTIVES

La commercialisation du bétail dans notre pays présente des insuffisances notoires très graves et, sous certains aspects, revêt un grand danger. Non seulement le capital bétail semble entamé depuis un certain temps déjà, mais encore cette exploitation apporte très peu à l'économie nationale.

Dans cette partie de notre étude, nous allons tenter de faire ressortir les difficultés majeures rencontrées au cours de cette commercialisation, puis leurs incidences socio-économiques; enfin, nous envisagerons les améliorations possibles que nous estimons nécessaires à court, à moyen et à long terme.

#### A - DIFFICULTES RENCONTREES :

Elles se retrouvent à tous les niveaux de l'exploitation, depuis la production jusque sur le marché étranger de consommation.

1 - Niveau milieu physique : L'eau manque, les terres arables sont épuisées, la couverture végétale du sahel dévastée. Il semble que le surpâturage, à la suite de l'action de prophylaxie et la création des forages qui ont eu pour effet une importante augmentation du cheptel, a beaucoup contribué à créer la situation.

2 - Niveau milieu humain : Eleveur

L'Etat ne s'en est pas du tout occupé et l'éleveur n'a aucune confiance en tout celui qui parle le Français, bien que reconnaissant aux agents de l'Elevage. Ainsi, nous avons éprouvé toutes les peines du monde à leur faire comprendre et accepter l'intérêt qu'ils ont à vendre leurs mâles adultes castrés ("Hourtoumis") et vieilles femelles stériles ("Gouzoumas"). Dans cet "encadrement" pratiquement inexistant l'exploitation est traditionnellement orientée vers la satisfaction des besoins personnels, besoins de subsistance.

#### Diculas

Là aussi, la profession est toujours traditionnelle car ils n'ont pas fait l'objet d'encadrement. Eux et les bouchers pensent être victimes d'une politique économique ségrégationniste de la part de l'Etat.

3-Niveau Equipement des Marchés: Sur les marchés, l'équipement fait notoirement défaut; c'est pourquoi contrôleurs et agents du service sanitaire doivent opérer dans des conditions très difficiles et le résultat de leur si pénible travail n'a qu'une valeur indicative. Disons aussi que rien n'a été fait en vue de recevoir les animaux : ni parcs, ni mangeoirs, ni même abreuvoirs.

4-Niveau Contrôle: Il est défailant partout: au niveau des agents de l'élevage, lors du pacage, au moment de la présentation sur les marchés jusqu'au poste frontalier de douane, si bien qu'aucune étude réellement scientifique ne peut être faite sur le cheptel.

Souvent, ce sont les autorités politiques locales qui empêchent tout contrôle effectif et efficace.

5-Niveau Transport: Lors des convois à pied, les paturages et surtout l'eau manquent. Quand le parcours est long, les difficultés sont si sérieuses que seuls, les mâles adultes peuvent les affronter: si les effets de la sécheresse ne nous sont pas inconnus, disons aussi que ceux de l'excès d'eau sont aussi catastrophiques: les animaux meurent les uns après les autres à cause du climat; de plus, les terrains argileux en période de pluie sont très difficilement praticables, même à pied, et souvent, l'on est obligé d'abandonner à son sort l'animal enlisé. La mortalité et les pertes de poids subies par les jeunes et les femelles hors d'âge se sont avérées tellement élevées que ce<sup>s</sup> genre<sup>s</sup> d'animaux ne sont pas exportés.

Le transport par camion, lui, présente l'inconvénient d'être fait avec les véhicules utilisés pour le fret banal car leur capacité de chargement en bétail est assez faible: elle ne dépasse guère la moitié de la charge utile du véhicule: par exemple, dans un camion de 7,5T, on ne peut charger plus de douze boeufs de 300 kg vif en moyenne par animal, soit environ 3,6T de bétail. Il en résulte que le prix du transport serait prohibitif si les transporteurs exigeaient un tarif correspondant à la charge utile de leurs camions.

---

6 - L'Etat :

N'a encore envisagé aucune mesure en vue de rationaliser l'exploitation du cheptel national . Si les méthodes traditionnelles ont fait preuve de quelque efficacité dans le passé, actuellement, elles ne sont plus satisfaisantes. Ainsi, les incidences socio-économiques de tout cela ne portent guère à l'optimisme.

B - INCIDENCES SOCIO-ECONOMIQUES

en

-1- Il existe qu'on peut qualifier de **favorables** :

les agents de la commercialisation du bétail ont pris conscience de la discrimination dont ils sont victimes ; à la suite de nos enquêtes, nous avons eu l'impression que les éleveurs n'auraient jamais confiance en un "blanc" - entendons par là tout lettré - à moins peut-être d'un des leurs suffisamment imprégné des techniques modernes d'élevage : lui seul aurait des chances de se faire écouter.

Le transport par camion facilite grandement le contrôle et la fraude est impossible. Mais encore **faudrait-il** que l'Etat prenne les mesures nécessaires pour généraliser et rentabiliser ce mode de transport, ce qui est fort possible, compte tenu d'une part du volume des affaires à traiter et d'autre part de l'amélioration de l'infrastructure. En effet, à la route bitumée MARADI-LAGOS depuis 1956, se sont ajoutées depuis 1973.

- la route bitumée ZINDER-LAGOS via KANO,
- la route bitumée KONNI - LAGOS via SOKOTO,
- la route bitumée NIAMEY - COTONOU.

En outre, les effets du manque ou de l'exès d'eau seraient moindres tout au long des parcours et le capital des commerçants tournerait beaucoup plus rapidement. Bien sûr, tout cela suppose au préalable une programmation rigoureuse de l'exploitation du cheptel.

- 2 - C'est pourquoi les incidences socio-économiques défavorables sont **prédominantes**.

- 2-1 - La surexploitation : c'est la plus grave à notre sens :

---

comme nos sols épuisés, le cheptel mal contrôlé est en train de diminuer d'une manière vertigineuse, phénomène dû aux effets conjugués de la sécheresse et d'une politique d'exploitation inadéquate : ainsi, pour l'année 1970, la Direction du Service de l'Elevage a délivré des laissez-passer pour 210.000 têtes de bovin ; or, cette même année, les différentes missions d'experts ont estimé le croît annuel du cheptel 1969/1970 à 0,5 % tandis que la consommation intérieure contrôlée était de 300.000 têtes ; le taux d'exploitation annuel (510.000 têtes contrôlées) s'élève ainsi à 12,5 % !

- 2 - 2 Les éleveurs, non encadrés, exploitent "leurs" animaux de manière peu rentable aussi bien pour eux-mêmes que pour le reste du pays : ils ne vendent que pour le seul intérêt d'acquiescer un petit fond suffisant pour acheter ce dont ils ont besoin.

- 2 - 3 - Agents de l'administration :

Les agents du Service de l'Elevage, dans leur immense majorité, ne se bornent qu'à leur travail administratif de routine sans tenir compte du milieu humain sur lequel ils interviennent. Ainsi, des rencontres entre eux et les éleveurs, en dehors d'une mission à objectif bien précis, sont rarissimes. Même dans les grands centres, ils se groupent entre eux, lettrés fonctionnaires, pour "tuer le temps" à jouer aux cartes généralement.

- Quant aux agents de la Douane, c'est leur système de contrôle qui est inquiétant, dans la mesure où il brouille tous les chemins possibles pour l'accès à une étude acceptable de l'exploitation du cheptel : en fait, la vraie fraude est à leur niveau : en effet pourquoi ne portent-ils pas dans leur registre de contrôle l'effectif noté par le service de l'élevage dans le passeport pour bétail ; sans oublier la portée humanitaire des réductions de taxe dont le Dioula est le bénéficiaire (et ce, d'autant que son bénéfice est d'ailleurs maigre), nul ne jurerait qu'ils comptabilisent 15 bêtes quand ils font "grâce" de 5 têtes sur un troupeau de 20 animaux.

2-4 - Au niveau de la commercialisation :

En fait c'est surtout au niveau de commercialisation que la situation est la plus alarmante, d'autant qu'elle touche presque tous ses différents stades :

- au cours du transport :

- Lors des convoys à pied, il manque fréquemment de l'eau et des pâturages sur le parcours. D'après une étude de Burdette et Abbot (Commercialisation du bétail et de la Viande-Cahier n° 3 ROME 1960), les animaux gras peuvent faire 80 km d'une traite sans perte sensible de poids et de qualité à condition de pouvoir se reposer, se nourrir et s'abreuver pendant deux jours après chaque étape. Un essai effectué au CHILI a montré qu'un groupe d'animaux ayant fait en une journée 30 km à pied ont donné sensiblement <sup>le même</sup> rendement en viande que d'autres du même troupeau transportés par camion ; pour que le bétail gras conduit à pied parvienne au marché en bonnes conditions, il suffit de le laisser cheminer lentement et brouter à sa guise, système applicable si l'on dispose sur le parcours de pâturages et d'eau. Au NIGER, les seuls parcours qui conviennent, bien que relativement nombreux, sont tous très courts :

- GAYA - NIGERIA
- KONNI - ILLELA (Nigéria) = 7 km
- GUIDAN - RCUMJI - JIBYA (Nigéria) = 100 km
- GAZAOUA - NIGERIA = 60 km etc....

D'ailleurs presque tous ces parcours, s'ils ont l'eau en permanence, finissent par manquer de pâturages vers la fin de la saison sèche et les animaux arrivent très amaigris : c'est peut-être aussi pourquoi les activités sont ralenties en ces moments.

En AFRIQUE OCCIDENTALE, les pertes (mort ou perte de poids) sont estimées sur un grand nombre de ces parcours à 20 - 33 % de la valeur au départ.

D'après la NIGERIAN LIVESTOCK MISSION ( 1950), le fait que seuls, les animaux de plus de 6 ans soient en mesure d'affronter la fatigue du voyage jusqu'au lieu de vente constitue un obstacle majeur au développement de la production et

... ..

fait beaucoup augmenter le coût de celle-ci. Si l'on parvenait à avancer d'un an l'âge de vente des bovins, la production de l'élevage pourrait s'accroître immédiatement de 10 à 15 % avec les mêmes ressources fourragères.

Lorsque le marché se trouve dans une grande ville, la densité de la circulation routière constitue la principale difficulté pour les conducteurs de troupeaux. Et souvent, il faut utiliser des camions, même si la distance est courte.

D'après la même étude de Burdette et Abbot, dans les pays dotés de bonnes routes et pour des parcours compris entre 250 et 400 kilomètres, il est devenu très difficile au chemin de fer de concurrencer le camion. Certes, les tarifs de transport, sur ces distances peuvent être inférieurs à ceux du camion, mais ces derniers peuvent charger à la ferme ou au marché et décharger à des points non desservis par le chemin de fer. De plus, le camion n'est pas assujéti à des heures d'arrivée ou de départ. En outre, on peut utiliser des camions achetés principalement pour d'autres usages, ce qui réduit les frais généraux.

Quand les transports des bestiaux sont importants et réguliers, il convient de les faire sur des camions appropriés : bétailières, dont surface de plancher rugueuse, porte arrière se rabattant pour former une rampe de chargement; l'arrière latérale que l'on monte sur la rampe pour guider les animaux et qui sont fixés par des crochets sur les côtés de la carrosserie quand elles ne sont pas utilisées ; parois de la carrosserie assez hautes pour empêcher les animaux de sauter par-dessus et ne devant pas comporter d'ouverture par lesquelles pourrait passer une patte.

.....  
- Choix d'un moyen de transport et perte de poids .....  
.....  
et de qualité au cours des voyages: les Dioules recherchent  
naturellement le mode de transport qui leur procure le service  
demandé au prix le plus bas . Cependant, nous en avons

rencontrés qui sans y être obligés, ont préféré louer des camions pour acheminer directement leur bétail sur les marchés d'exportation en un minimum de temps. Ainsi, en camion, MARADI-LAGOS se fait en 48 heures pour environ 45 jours en convoi d'abord à pied jusqu'à IBADAN, puis, à partir de là, pour traverser la forêt, soit le camion, soit la voie ferrée. En outre, l'usage du camion, selon leurs propres aveux, permet souvent de faire tourner le capital deux fois par mois, si les ventes sont bonnes.

De toutes les façons, quel que soit le moyen de transport, il y a des risques :

- Si le convoi s'effectue à pied, à moins de pâturages et d'eau en abondance, sur un trajet parcouru en broutant (donc très très lentement), BURDETTE et ABBOT ont estimé une perte de poids de 7 %, soit pour un animal de 320 kilos, une perte de 22,5 kilos.

Des animaux peuvent être perdus (fuite, mort ou trop affaiblis pour pouvoir continuer) toujours au risque du Dioula. D'ailleurs, il n'est <sup>pas</sup> rare d'enregistrer la mort de 2 à 3 animaux dans un troupeau de 50 têtes.

Si le transport est effectué par camion, ou par rail : la perte en poids est moins importante, mais l'animal couché sur le plancher du véhicule est généralement perdu : il n'est pas rare de signaler 2 à 3 animaux morts dans 1 wagon de 25 bêtes. Si tous les animaux sont solides, ils peuvent arriver en bon état.

Dans tous les cas, le coût du transport des animaux se trouve considérablement augmenté du fait des pertes de poids et de qualité subies en cours de route. Ces pertes sont maximum lorsque le bétail doit franchir à pied de longues distances dans un climat chaud et sec. Ces pertes sont moins élevées lorsqu'on emprunte d'autres modes de transport.

### PERTES DE POIDS

Celles subies au cours du transport sont de deux sortes : - les pertes par excrétion (urine, sueur, etc...) - les pertes par amaigrissement.

Elles sont liées toutes les deux au fonctionnement de l'organisme des animaux. Des essais effectués aux U.S.A. (cf les travaux de BURDETTE et ABBOT) ont montré que l'amaigrissement du bétail commence au début du voyage et se poursuit à un taux assez constant pendant 90 heures environ, après quoi il a tendance à diminuer quelque peu. On enregistre toujours un certain amaigrissement, même si les animaux sont nourris et abreuvés en route, mais il est moindre si les animaux sont débarqués périodiquement pour un certain repos. Il est également démontré que l'amaigrissement augmente dans la mesure où les animaux sont soumis à des efforts inaccoutumés provoqués par la peur, la nervosité, difficulté de se tenir debout ou exposition à un froid ou à une chaleur excessifs. Les animaux grès maigrissent proportionnellement plus que les animaux maigres et de ce fait les pertes subies par l'Éleveur sont plus élevées.

On estime 5 à 6 % de perte de poids vif chez les bovins transportés à plus de 300 km et 4 % chez les veaux et les moutons après une nuit de voyage. Quant aux pertes par mort accidentelle, blessures, ou fractures, on ne peut les supprimer complètement. On estime cependant qu'au-dessus d'un certain pourcentage, elles sont imputables à la négligence et pourraient être réduites par la mise en vigueur de mesures pratiques appropriées : sur 10.000 bovins transportés par fer ou par camion, le nombre de morts ne devrait pas dépasser 5 pour les bovins adultes, 30 chez les veaux, 20 chez les moutons.

### PERTE DE QUALITE

Les animaux qui voyagent longtemps perdent une partie de leur graisse et ont par conséquent une valeur moindre après l'abattage. Cette perte qualitative est maximum lorsque le bétail doit franchir à pied de longues distances sur un terrain accidenté pauvre en herbage.

Le transport du bétail des lieux de production aux lieux de consommation constitue un point essentiel de la commercialisation - au niveau de la conduite des transactions. Toutes les études et analyses réalisées à ce propos sont unanimes, le commerce du bétail

... / ...

vivant avec l'extérieur profite beaucoup plus aux pays importateurs. Pourtant, l'exportation d'animaux vivants augmente constamment en effectif, tandis que le décompte des frais ne semble pas favorable à l'exportateur. Ainsi pour un boeuf de 3 ans en bon état, les frais sont les suivants :

- producteur TANOUT =.....	6.000 F.CFA	
- formation troupeau =.....	100 F CFA	
- convoyage frontière =.....	150 F.CFA	
- frais hors douane =.....	200 F CFA	
- commissions diverses =.....	100 F.CFA	
- patente =.....	25 F CFA	
- bénéfice agricole =.....	50 F.CFA	
- impôt général sur le revenu =.	25 F.CFA	
- Risque NIGER 3 % =.....	200 F.CFA	(saisie, mort, fuite vol) : abandonné de nos jours.
		<hr/>
Total =.....	6.850 FCFA	= valeur frontière
-valeur frontière =.....	6.850 F.CFA	
- convoyage KANO =.....	100 F.CFA	
- concentration KANO =.....	140 F.CFA	
- risques NIGERIA 2 % =.....	150 F.CFA	
		<hr/>
total....	7.300 F.CFA	

L'animal a été vendu à 7.500 F.CFA et les frais de douane s'élevaient alors à 627 F.CFA par tête de bovin. Ainsi depuis toujours, malgré l'importance de la demande, le NIGERIA a toujours pratiqué la formule du meilleur marché possible : un vétérinaire nigérien d'un poste frontalier, au cours de nos enquêtes, nous a révélé se rendre à ILLELA (NIGERIA) pour payer un animal désiré auprès d'exportateurs nigériens. Par ailleurs au NIGERIA même, nous avons été très surpris par la différence incroyable du prix des morceaux de carcasse par rapport au NIGER: disons à ce propos que, tandis que au NIGERIA l'on peut vous servir pour deux francs CFA (one Kobo de viande grillée, il est impossible qu'on vous en serve pour moins de dix francs CFA voire même vingt cinq francs au NIGER !

.../...

Et les mesures de rétorsion de la part de nos commerçants sont impossibles : ils doivent se débarrasser de leurs animaux car ils ne peuvent tenir bien longtemps sans vendre : d'une part il n'y a pas d'autres preneurs , d'autre part l'approvisionnement de base vient en retour des fournitures du NIGERIA.

A la suite de nombreuses études, il a été démontré que la VA (valeur ajoutée) par la commercialisation au Nigéria représente à peu près le 1/3 de la valeur de l'animal vendu au boucher, soit environ 40 F.CFA/net sur pied dans le sud nigérien : le commerce de bétail vivant paraît ainsi homogène et le "prix producteur" de l'animal représente toujours 60 à 70 % du prix du même animal rendu sur les marchés de consommation. Et, comme le total des frais de cette commercialisation représente environ 30 % de la valeur de l'animal rendu il en résulte des marges bénéficiaires par tête très réduites. Dans ces conditions, des marchands dont les chiffres d'affaires varient de 5 à 10 millions CFA n'auraient que 300.000 à 400.000 CFA de revenus annuels !!!Ca explique pourquoi mêmes les plus riches d'entre eux (ceux qui ont des capitaux élevés) ne font pas figure "d'arrivés" dans la société : habillement, hébergement, alimentation au strict nécessaire. D'ailleurs, les faillites sont fréquentes auprès de ceux qui n'exercent que ce seul métier.

Tous les Dioulas, quand vous leur parlez de leur métier et de son profit, vous disent tout d'abord qu'ils travaillent pour l'Etat ; l'un deux est allé jusqu'à nous présenter ses propres calculs relatifs à son activité annuelle 1972- 1973 : le décompte des frais de son activité a été le suivant :

- 900.000 F.CFA environ versés à l'Etat pour tout l'exercice de l'année (patente, douanes, diverses autres taxes)
- 300.000 F.CFA environ qu'il a pu mettre de côté
- il a assuré les frais d'entretien de sa famille.

Il s'est ensuite plaint de l'indifférence de l'Etat qui se traduit par le peu d'intérêt qu'il leur manifeste alors qu'ils

.../...

rapportent beaucoup plus que les vendeurs d'étoffe qui sont efficacement soutenus par d'importants crédits bancaires et par d'autres faveurs particulières. Il souhaiterait que les mêmes facilités soient accordées aux Dioulas et notamment recevoir, à crédit ou en location, des bétailières qui circulent à tour de rôle. Ses doléances rejoignent, pour

les compléter, celles des commerçants d'AYOROU qui désirent vivement qu'il soit créé en ce lieu une agence bancaire ou un bureau de poste de plein exercice permettant dépôt et retrait des fonds. Le chef du poste administratif dit avoir insisté, auprès des autorités responsables supérieures, sur l'intérêt que présenterait une agence bancaire (dépôt, retrait, change) tant pour les commerçants que pour les touristes de plus en plus nombreux (30 à 40 par semaine) dans la perspective de création d'un hôtel touristique : les touristes venant du SAHARA ou du MALI, dépourvus de monnaie locale, n'ont de plus proche banque que NIAMEY, à 200 Km.

- La fraude :

La circulaire 46 en date du 27 Août 1964 du Ministère des Finances parlait de 70 % de fraude que le Service de l'Elevage estimait quant à lui à 33 % . L'un et l'autre n'ont pas révélé les sources de leurs estimations.

Selon le "SERKIN SHANU" (chef des bovins) de KONNI, si 500 têtes passent la douane, 600 passent en fraude, ce qui ferait 55 % de fraude. Il a confirmé que les gros exportateurs fraudaient très rarement ; les fraudeurs seraient des frontaliers qui, ou bien passent la nuit, ou bien mettent leurs bêtes parmi celles d'un troupeau en transhumance.

- Au niveau du stade fondamental de la commercialisation :

Celui de la vente sur les marchés du NIGERIA : les conditions de vente sont défavorables à nos Dioulas puisque l'on trouve une offre rigide et inorganisée : ils sont obligés de vendre au plus vite leurs animaux fatigués et, plus ils tardent, plus leurs bêtes maigrissent car, ils ne trouvent pas sur les marchés les possibilités de pâturages et d'eau qui leur permettraient d'attendre, soit que leurs animaux

aient repris du poids, soit qu'on leur offre un meilleur prix. De même, ils savent que les prix baissent quand ils arrivent trop nombreux sur le marché.

Nos enquêtes d'Août 1973 nous ont révélé qu'un animal coûtait moins cher à JIBYA qu'à MARADI, à ILLELA -AMARAWA qu'à KONNI. Au mieux, il ferait le même prix. Cependant, la situation ne doit pas être si mauvaise qu'on <sup>dit</sup> car le commerce de bétail vivant disparaîtrait alors ! pertes et gains se compenseraient certainement d'une opération à une autre. Lorsque le commerce de bétail se double du commerce de marchandises, la perte sur le bétail est évidemment moins sensible puisqu'elle est compensée par un certain gain sur lesdites marchandises : des récipients vendus à 300 F à TAHOUA coûtent 100 F à JIBYA; des chaussures achetées à 60 F à JIBYA se revendent à 150 F à TAHOUA (les mêmes coûtent 275 F en solde à DAKAR).

Quant au problème du change, il est inexistant : les monnaies nigérienne, nigériane et camerounaise circulent bien entre les différents pays et leur convertibilité ne pose aucun problème au niveau des commerçants. Sur tous les grands marchés d'ailleurs, il existe des agents de change.

### C - AMELIORATIONS POSSIBLES

Nous l'avons suffisamment dit, la commercialisation du bétail vivant présente des lacunes à tous les niveaux ; les améliorations doivent porter sur :

#### 1 - Les facteurs de production

1-1 : Milieu physique : La nourriture et l'abreuvement représentent, dans les conditions actuelles, les éléments de ce milieu qui conditionnent le développement de l'animal :

- L'Alimentation : nous voulons surtout insister sur l'élevage des jeunes. L'étude de la composition des troupeaux nous a révélé l'effarente hécatombe des jeunes animaux. La raison semble évidente : la sous-alimentation au premier âge. Le maigre pâturage sec et le manque d'eau, conjugués aux fortes températures font que les productions lactières des vaches sont faibles; elles suffiraient à

peine à alimenter les veaux, mais l'éleveur en prélève la plus grande part pour son autoconsommation et pour en vendre au marché : il ne reste, autant dire, rien pour le jeune. De telles pratiques provoquent la mortalité de plus de 60 % des veaux. En fait, ils meurent de faim, de misère physiologique ou de toute autre atteinte qui, sans gravité pour un individu bien nourri, devient mortelle pour un débile : parasitisme, maladie bénigne, chaleur, froid qui, ajoutés à la sous-alimentation et au manque de soins, expliquent le tableau catastrophique. Des expériences menées à TOUKOUNCUS, ont en outre, montré que, même bien nourris, le veau subit une passe difficile au moment du sevrage : en effet, celui-ci a lieu généralement en saison sèche, car les femelles ne "prennent" le ~~m~~ême qu'après avoir mangé l'herbe nouvelle, ce qui conduit à des vélages pendant l'hivernage et au sevrage sept mois plus tard, en pleine saison sèche. Que faire ?

- d'abord, faire admettre à l'éleveur que son exploitation laitière, dans de telles conditions, ne peut être que nuisible à l'élevage. S'il a besoin de mil, de blé ou de toute autre chose, qu'il vende du cheptel et non du lait qu'il laisse en totalité au veau jusqu'à sept mois.

- les jeunes à la corde seront à l'abri des grandes chaleurs, des pluies, du froid.

- déparasiter régulièrement ces jeunes.

Toutes ces propositions nous semblent réalisables avec de la bonne volonté. De toutes les façons, ce n'est pas en continuant de nier ou de masquer les problèmes, en nous mentant, nous-mêmes qu'on avancerait d'un pas pour les résoudre.

En effet, il nous paraît illusoire de vouloir mettre en oeuvre de grands programmes si au stade de l'éleveur on perd tous les ans plus de la moitié de la production. Pour ce qui est des adultes, tout le cheptel, quel que soit le mode d'élevage ne s'alimente essentiellement qu'au pâturage naturel, c'est-à-dire l'herbe verte, abondante et fine pendant les pluies, une paille sur pied plus ou moins apétante

ou grossière au fur et à mesure que la saison sèche avance. C'est pourquoi il faut interdire les feux de brousse en région nomade, où ils sont fréquents, de surcroît, en début de saison sèche. La question de pâturage est fondamentale à plus d'un titre ; c'est la seule source de nourriture pour le cheptel et l'implantation des puits et des forages en dépend.

- L'abreuvement :

La recherche de l'eau conditionne la transhumance ; son manque provoque l'abandon de bons parcours herbeux à peine exploités. Aussi, toute politique d'hydraulique pastorale sera génératrice de profit en ces lieux. On estime qu'un <sup>bovin</sup> correctement abreuvé boit deux fois par jour, en tout cinquante litres.

1-2 - Milieu humain

Les améliorations à ce niveau, viseront à augmenter la quantité commercialisée et la qualité du bétail, sans compromettre l'avenir du cheptel. Pour ce faire, les actions doivent être portées au niveau des éleveurs essentiellement. Là, malheureusement, la production et l'exploitation sont toujours de type extensif traditionnel basé sur la vaine pâture. L'accroissement qui a eu lieu au niveau du cheptel tient à 2 facteurs principaux :

- les actions massales de prophylaxie contre la peste bovine, la péripneumonie, etc....
- une politique d'hydraulique pastorale qui a permis d'exploiter des pâturages jusqu'alors sous-exploités par manque d'eau.

Il faut cependant dire que l'Etat a fait très peu de choses pour éduquer les éleveurs, leur donner quelques connaissances techniques rudimentaires : soins des animaux, sélection et production, utilisation de fourrage... Le Service de l'Elevage a réussi à enrayer les grandes épidémies, à vacciner une bonne partie du cheptel et à le maintenir dans un état sanitaire satisfaisant ; mais, cela ne doit être qu'un

préalable à partir duquel il est possible de mettre sur pied un "Organisme d'Animation Nomade" (O.A.N.) chargé de la vulgarisation de quelques rudiments de techniques pour améliorer l'exploitation.

Il existe une amélioration qui devrait pouvoir être apportée rapidement et facilement : la castration d'un plus grand nombre de mâles; le plus important paraît être de donner à l'éleveur une mentalité de commerçant et de l'habituer à échanger, à vendre pour acheter de façon à l'intégrer plus activement dans la vie économique nationale : à mesure qu'il cessera de considérer son troupeau comme un troupeau d'auto-subsistance, on pourra s'attaquer au problème de la modification de sa composition qui doit tendre vers une diminution du pourcentage des mâles entiers et une augmentation de celui des mâles castrés qui constituent la majorité des animaux commercialisables pour la boucherie.

Pour le moment, c'est seulement après les calamités naturelles de ces dernières années et les cris d'alarme de la FAO et de l'OCAM que la prise de conscience a été effective auprès de la haute hiérarchie responsable; des pâturages irrigués, des ranchs auraient dû exister depuis longtemps déjà ; des coopératives d'éleveurs auraient pu être mises en place et organisées autour des forages.

## 2 - Au niveau des contrôles ;

Une des toutes premières choses à faire serait de contrôler systématiquement tous les marchés et s'assurer que tous les commerçants sont patentés. Il conviendrait de diminuer le nombre de marchés et de limiter le nombre de patentés. Diminuer le nombre de marchés consisterait à créer à l'endroit choisi, un parc au moins, accessible au véhicule : ainsi, les producteurs seraient contraints de conduire là leurs animaux car c'est là où les Dioules et les Bouchers choisiraient de se rendre.

Ensuite, il s'avère absolument nécessaire, pour l'intérêt national, de coordonner les activités des services de l'Elevage et de la Douane: nous ne doutons pas, en effet, que si d'une part en diminuant les taxes de douane de moitié et que d'autre part la composition du troupeau sur le passeport pour bétail était rigoureusement considérée, l'Etat percevrait quand même d'avantage. D'ailleurs, la taxe de passage, élevée, semble plutôt une invite à la fraude. Cependant, il faudra imposer un âge minimum pour l'animal "export": supérieur ou égal à 5 ans. Pour cela, il faudrait prévoir un équipement adéquat pour l'exercice de ce contrôle: l'âge sera lu sur la dentition, l'animal immobilisé dans un simple couloir de vaccination. Le passeport pour bétail, en service depuis un an déjà, ne serait que plus efficace. Ainsi, les taxes de douane reposant sur l'effectif du troupeau "export" porté par le service de l'élevage, une étude sérieuse devient possible au sujet de notre économie dans ce secteur. Il reste entendu que les agents de l'Elevage devront remplir avec sérieux, rigueur et loyauté ces documents.

Quant à la fraude, on ne peut connaître son ampleur avec une grande précision qu'en menant des enquêtes sur quelques gros marchés de concentration du nord-Nigeria. De plus, on la réduirait certainement s'il existait une carte gratuite de transhumance avec l'effectif et la composition du troupeau transhumant.

Le transport des animaux par camion depuis le marché nigérien pour un pays extérieur mérite aussi une plus grande attention, surtout maintenant que l'infrastructure s'y prête: dans ce cas, la fraude est impossible, de jour comme de nuit.

### 3-Au niveau de la commercialisation:

Nous proposons la création d'un organisme, un office de commercialisation qui rachètera aux Dioulas leurs animaux avec un bénéfice fixe. L'infirmier des cuirs et peaux chargé du contrôle du marché indiquera à l'office le prix d'achat de l'animal qui

---

portera une marque ineffaçable sur une corne ou une oreille. Pour éviter les excès et les achats à des prix inconsidérés, l'office ne prendra que les animaux dont il estimera le prix convenable, en les pesant notamment. Ces animaux seront reçus dans un ranch proche d'un centre pourvu d'un abattoir frigorifique et ils seront convenablement nourris. Nous estimons que le bénéfice fixe ne dépasserait pas les frais de déplacement et le salaire d'un personnel chargé des achats pour ledit organisme, les frais de carburant, l'amortissement et l'entretien des véhicules nécessaires. De plus, la fraude diminuerait et le contrôle de la gestion ne saurait que devenir meilleur. Etant donné que les routes sur le NIGERIA sont maintenant bonnes, des véhicules réfrigérants peuvent exporter de la viande dans tout le NIGERIA dans un intervalle de temps de 48 heures. Bien sûr, il faudrait que l'Etat obtienne d'abord du Gouvernement Nigérian les possibilités de tels échanges. Il n'empêche que si cette politique échoue, il y a encore les marchés maghrébins qui seront à notre portée à l'achèvement de la Transaharien dans quelques années. Dans ces pays, le kilo de carcasse revient environ trois fois plus cher qu'au NIGERIA pour des frais de transport légèrement supérieurs.

Dans cette optique, la création des deux nouveaux ranchs de Nord ABALA (départements de TAHOUA et de MARADI) et de Nord-GOURE (département de Zinder) est réellement opportune. Mais encore, faudrait-il les coupler à des abattoirs frigorifiques.

Nous avons mené des enquêtes auprès des commerçants sur l'éventualité de la création d'un tel organisme de commercialisation :

Deux avis ont été dégagés :

- les petits commerçants sont d'accord : ils sont satisfaits de l'idée de revendre leurs animaux à un office de commercialisation à condition qu'un prix raisonnable leur offre le même bénéfice qu'autrefois.

- Les gros commerçants sont moins enthousiastes et très réservés : ils suspectent là une machination de l'Etat qui veut tout s'approprier ; eux, en effet, vont jusqu'à KURMI (LAGOS) où ils vendent leurs bêtes dans d'assez bonnes conditions ; de plus, ce qui intéresse la plupart d'entre eux, c'est l'achat des biens de consommation plus que la vente du bétail. Ils ont tous choisi l'entière liberté d'aller au NIGERIA parce que le commerce des biens de consommation leur fournit la plus importante part de leurs bénéfices.

- Rappelons enfin qu'au NIGER, comme dans toute l'AFRIQUE d'ailleurs, l'enseignement zootechnique doit être renforcé parce qu'il est en retard sur l'enseignement agronomique et vétérinaire. Ici la zootechnique n'est qu'une partie des études agronomiques ou vétérinaires. Envisager ensuite, dans tout le pays un service de vulgarisation zootechnique. Mais, le coût d'une telle opération (enseignants qualifiés, manuels appropriés) oblige à envisager l'opération à un échelon continental à l'exemple de l'Ecole d'Aviation Civile (E.A.M.A.C) de NIAMEY. Selon un rapport de la FAO (Rapport de la 2ème Conférence Régionale de la FAO sur la production et la Santé Animale en Afrique - KINSHASA 28 Nov - 6 Dec 69), "il serait utile que les pays africains envisagent la création de centres supérieurs de formation zootechnique desservant plusieurs états afin de ne plus avoir besoin d'envoyer des étudiants outre-mer où, trop souvent, ils travaillent à des recherches qui n'ont aucune application dans leur milieu d'origine. Quant aux éleveurs, on se contentera à leur niveau d'un travail de vulgarisation et de démonstration auquel on ne fait pas directement participer l'exploitant. On peut même organiser dans les centres de formation d'agriculteurs, des sections de production zootechnique où certains éleveurs pourraient recevoir une formation de perfectionnement, après quoi ils pourraient recevoir une formation de perfectionnement, après quoi ils pourraient, à leur retour dans leur communauté, diffuser les méthodes qu'ils

auraient apprises ". A quoi nous ajoutons l'intérêt primordial de l'usage de la langue vernaculaire dans cet enseignement. C'est ainsi que nous avons découvert, à notre très grand étonnement, que depuis 1940, les leçons de parasitologie, de pathologie infectieuse, d'hygiène, etc... étaient faites en langue vernaculaire au NIGERIA: exemple : plan d'étude d'une maladie (cachier d'un infirmier d'ILLELE)

- 1) WURI (=répartition géographique)
- 2) DABOBI (= espèces sensibles)
- 3) DALILI = étiologie = cause)
- 4) ALAMAR WAJE (= symptômes externes)
- 5) ALAMAR CIKI (= symptômes internes)
- 6) MAGANI (= traitement)

En attendant cela, nous croyons pour l'instant que c'est le moment ou jamais de former des agrostologues, dont l'efficacité ne serait que plus nette avec la réalisation du programme.

- Accès au crédit : nous insistons sur la nécessité de permettre le crédit bancaire aux Dioulas : d'abord, il serait beaucoup plus facile de contrôler leurs activités ; puis, ils disposeraient de capital à tout moment et l'Etat aurait beaucoup plus de facilités à organiser la profession après avoir limité le nombre de patentés notamment ; cela éviterait également aux Dioulas d'avoir à convertir les frais de leur revente en bien de consommation qu'ils font généralement rentrer en fraude au pays. Soulignons par la même occasion que c'est également une bonne politique économique d'avoir des devises nigérianes, le NIGERIA étant notre deuxième client après la FRANCE.

De même, il faudrait avoir dans quelle mesure il serait possible de les aider en ce qui concerne le transport de leurs animaux.

 C N C L U S I O N

-----

Au terme de notre étude, il ressort que l'élevage nigérien connaît des insuffisances et des difficultés sérieuses : - le milieu naturel est particulièrement sévère : insuffisance de pâturages, mais surtout d'eau.

En 1968, une pénurie d'eau a été la cause de la perte d'une quantité estimée à 10 % de l'effectif bovin ; la sécheresse exceptionnelle de l'hivernage 1972, précédée de quatre années consécutives de déficit pluviométrique, a causé dans les troupeaux la mort de 50 à 80 % des bovins, ovins, et camelins, selon les régions.

A cela s'ajoutent des températures élevées presque toute l'année, impropres aux productions animales, notamment en réduisant la production laitière que le veau partage avec l'éleveur, ce qui explique la mortalité de 30 % chez les jeunes avant un an.

A sa base, il reste comme par le passé plutôt une production de cueillette puisque dans une certaine mesure, il demeure encore une production quasi spontanée, excluant en pratique toutes dépenses d'exploitation de la part des éleveurs.

L'étude des caractéristiques du cheptel révèle un effectif dont le croît et la productivité sont très bas ; celle des modes d'exploitation montre qu'ils demeurent toujours archaïques et ancestraux, impropres à une production moderne.

Le manque d'organisation grève considérablement la commercialisation :

- les marchés sont trop nombreux dans le territoire, de même que les commerçants dont il convient de diminuer le nombre, notamment en limitant le nombre des patentés.

-des controles précis sur toute l'exploitation, sont impossibles.

- la revente des animaux exportés, quant à elle ne profite ni au commerçant, ni à la nation ; dans le pays comme hors de nos frontières, la commercialisation est inorganisée et offre un spectacle désolant de nos marchands : ils sont obligés de vendre au prix qu'on leur propose, et plus ils tardent à vendre, plus leurs animaux sont dépréciés.

C'est pourquoi la tâche de l'Etat est immense : aux efforts jusqu'à présent consacrés à la prophylaxie et à l'hydraulique pastorale, s'ajoutent ceux, non moins énormes de la reconstitution d'un cheptel considérablement diminué par six années consécutives d'insuffisance pluviométrique et de chaleur exceptionnelle.

A l'issue des opérations de reconstitution du cheptel, l'Etat a prévu la création de pâturages irrigués, tandis que les pâturages "naturels" seront exploités d'une manière rationnelle programmée ; leur quadrillage en parcs a fait l'objet d'une étude vers la fin de l'année 1973. Il faut insister sur l'interdiction des feux de brousse. Généralement, c'est en fin d'hivernage que ces feux ont lieu, détruisant une bonne partie du pâturage avant les prochaines pluies. Il convient pour plus de sûreté, de créer, des pare-feux.

Enfin, la modernisation de l'exploitation du cheptel s'impose par un encadrement des éleveurs qui seront imprégnés des techniques élémentaires de prophylaxie, de nutrition, de castration, etc...

La commercialisation devra être sérieusement contrôlée par l'intervention de l'Etat. L'organisation de la profession au niveau des éleveurs, Dillalis et Dioulas

semble être une mesure initiale indispensable.

V :

LE DIRECTEUR

de l'Ecole Inter-Etats des Sciences  
et Médecine Vétérinaires.

LE PROFESSEUR RESPONSABLE

de l'Ecole Inter-Etats des  
Sciences et Médecine Vétérinaires.

Vu :

LE DOYEN

de la faculté de Médecine  
et de Pharmacie

LE PRESIDENT DE LA THESE

Vu et permis d'imprimer.....

DAKAR, le .....

LE RECTEUR, PRESIDENT DU CONSEIL PROVISOIRE DE L'UNIVERSITE.

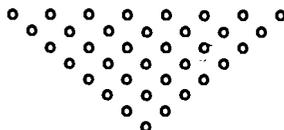
---



- 11 - ANONYME : Zone de modernisation pastorale du NIGER. Economie du troupeau .- Etude effectuée par l'Institut d'Elevage et de Médecine vétérinaire des Pays tropicaux, 1970, S.E.D.E.S. 84, rue de Lille 75, PARIS 17è.
- 12 - BAZA (H.) : Conservation et commercialisation des viandes au Niger .- Thèse de Doctorat Vétérinaire n° 47 , Toulouse, 1966.
- 13 - BOCAR (L.) : L'économie de la viande dans la région du Cap-Vert.- Thèse pour le Doctorat de 3è cycle, Département de Géographie, 2è session 1969/1970, Université de DAKAR, Faculté des Lettres et Sciences Humaines.
- 14 - BURDETT (A.) - ABBOT (J.C.) : Commercialisation du bétail et de la viande, F.A.O. -. Cahier n° 3, Rome, 1969.
- 15 - DENIS (D.M.) : Commercialisation du bétail et de la viande au Niger,- Brochure imprimée, consultée à la Bibliothèque du Centre National des Recherches en Sciences Humaines, Niamey (NIGER), 1964.
- 16 - LACROUTS (M.) : Problème de la commercialisation du bétail en Afrique,- Revue d'Elevage et de Médecine vétérinaire des Pays Tropicaux, 1969, 22 (1), 127 - 144.
- 17 - LACROUTS (M.) - ROBINET (A.H.) : Note sur le développement de la production animale en Afrique, 1969 .- Institut d'élevage et de Médecine Vétérinaire des Pays tropicaux.
- 18 - LACROUTS (M.) - TYC (J.) : Les ressources animales de la République du Niger, leur exploitation, perspectives d'avenir.- Revue d'élevage et de Médecine Vétérinaire des Pays Tropicaux, 1960, Juin/Juillet.
- 19 - MAHAMANE (D.) : Exposé sur la situation de l'élevage au Niger, 1973.- Brochure polycopiée, consultée à la Bibliothèque de la Direction du Service de l'Elevage, Niamey (NIGER).
- 20 - N'DIAYE (A.L.) : Les conditions d'élevage en Afrique Tropicale Nord.- Revue trimestrielle d'information technique et économique de la C.E.B.V., OUAGADOUGOU, 1973 (6), 16 - 38.

- 21 - N'DIAYE (A.L.) - BA (C.) : Elevage et Coopération en Afrique  
Tropicale, 1<sup>er</sup> exemple du Sénégal.-  
Revue d'Elevage et de Médecine  
Vétérinaire des Pays Tropicaux, 1972,  
25, (3) 133 - 443
- \* 22 - N'DIAYE (A.L.) & COLL : La commercialisation de la viande bovi-  
ne au Sénégal, 8<sup>è</sup> Journées Médicales  
de DAKAR, Avril 1973.
- \* 23 - RANDRIANAHEFA (B.) : Commercialisation de la viande de zébu  
à MADAGASCAR.- Thèse de Doctorat Vétérinaire  
n° 33, Toulouse 1972.

ECOLE INTER ETATS  
DES SCIENCES ET MEDECINE  
VETERINAIRES



## TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>I - APERCU SUR L'ELEVAGE AU NIGER</u>	
A - Milieu géographique	6
B - Milieu humain	7
C - Cheptel et Modes d'exploitation	14
<u>II - COMMERCIALISATION DU BETAIL</u>	27
A - Les Marchés	29
B - Les Agents du Commerce	55
C - Modes et Conduite des Transactions	65
D - Principaux Aspects des Circuits	66
<u>III - CONSEQUENCES ET PERSPECTIVES</u>	102
A - Difficultés rencontrées	102
B - Incidences Socio-Economiques	104
C - Améliorations possibles.	113
<u>IV - CONCLUSION</u>	121
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>	124

## TROISIEME PARTIE

	<u>LA CONSOMMATION DE LA VIANDE</u>	59
1	<u>Facteurs de la consommation</u> .....	59
1.1	Démographie.....	59
1.1.1	Population nationale.....	59
1.1.2	Répartition par sexes et par âges.....	60
1.1.3	Population urbaine.....	62
1.2	Situation économique.....	64
1.3	Niveau de vie de la population suivant le niveau de dépense familiale.....	64 65
1.3.2	Répartition de la population suivant le type de ressources des ménages.....	67
2	<u>Estimation de la consommation</u> .....	68
2.1	Les abattages contrôlés.....	68
2.11	Evolution nationale.....	68
2.1.2	Les abattages régionaux.....	70
2.1.3	Les abattages selon leurs origines.....	72
2.1.4	Poids des animaux abattus.....	72
2.2	Les abattages non contrôlés.....	73
2.2.1	Les abattages non contrôlés commercialisés.....	73
2.2.2	Les abattages non contrôlés autoconsommés.....	74
3	<u>Aspect de la consommation</u> .....	75
3.1.	La consommation moyenne globale nationale.....	
3,2	La consommation individuelle.....	76
3.2.1	Généralités.....	76
3.2.2.	Consommation urbaine et consommation rurale.....	77

.../...

## QUATRIEME PARTIE

### POUR UN MEILLEUR APPROVISIONNEMENT EN VIANDE

1	Politique nationale de la production animale.....	78
1.1.	Elevage et développement économique.....	79
1.1.1	Généralités.....	78
1.1.2	Elevage et paysanat.....	79
1.2.	Etat et économie animale.....	79
1.2.1	Intervention directe.....	79
1.2.2	Intervention indirecte.....	80
1.3	Les modes de production.....	80
1.3.1.	Elevage intensif moderne.....	81
1.3.2	Elevage traditionnel.....	81
	A Action sanitaire.....	82
	B Action zootechnique.....	83
	C Encadrement des éleveurs.....	86
1.4	Organisation de la production.....	89
2	Organisation de la commercialisation.....	91
2.1	Politique d'importation.....	91
2.2.	Equipement des circuits.....	92
2.2.1	Equipement du circuit vif.....	92
2.2.2	Equipement du circuit mort.....	94
3	Réglementation du commerce du bétail et de la viande.....	95
3.1	Réglementation du circuit vif.....	95
3.2	Réglementation du circuit mort.....	96
	Conclusion.....	97
	Bibliographie.....	99
	Table de matière.....	109

.../...

DEUXIEME PARTIE

<u>CIRCUIT COMMERCIAL DU BETAIL ET DE LA VIANDE</u>		34
1	Le commerce extérieur.....	34
1.1	Les importations de bétail vivant.....	34
1.1.1	Evolution des importations contrôlées.....	35
1.1.2	Origine des importations.....	37
1.1.3	Les importations clandestines.....	37
1.1.4	Catégories d'animaux importés.....	38
1.2	Les importations de viandes foraines.....	39
1.3	Les exportations.....	40
2	Le commerce intérieur.....	41
2.1	Le circuit vif.....	41
2.1.1.	Les agents de la commercialisation.....	41
2.1.2	Lieux d'approvisionnement.....	42
2.1.3	Lieux d'achat et lieux de vente des animaux.....	45
2.1.4	Modes d'acheminement du bétail vers les centres de consommation.....	47
2.1.5	Les prix du bétail de boucherie.....	49
2.2.	Le circuit mort.....	51
2.2.1	Préparation des viandes.....	51
2.2.2	Le transport des viandes.....	53
2.2.3	La commercialisation de la viande.....	54