

UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR

\*\*\*

ECOLE INTER-ETATS DES SCIENCES ET MEDECINE VETERINAIRES  
(E I S M V)

ANNEE : 1990



ECOLE INTER-ETATS  
DES SCIENCES ET MEDECINE  
VETERINAIRES DE DAKAR  
BIBLIOTHEQUE

N° 18

# LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS AU CAMEROUN

## Contraintes et perspectives de développement

### THESE

Présentée et soutenue publiquement le 17 juillet 1990  
devant la Faculté de Médecine et de Pharmacie de DAKAR  
pour obtenir le grade de DOCTEUR VETERINAIRE  
(DIPLOME D'ETAT)

PAR

**WANGBITCHING Jean -Pierre**

Né vers 1963 à DATCHEKA (CAMEROUN)

**PRESIDENT DU JURY :** M.François DIENG  
PROFESSEUR  
PROFESSEUR

**RAPPORTEUR :** M.Malang SEYDI  
PROFESSEUR AGREGE

**MEMBRES :** M.Théodore ALOGNINOUBA  
PROFESSEUR AGREGE  
M. Mamadou BADIANE  
PROFESSEUR AGREGE

**DIRECTEUR de THESE:** Docteur LY CHEIKH

LISTE DU PERSONNEL ENSEIGNANT A L'ECOLE INTER-ETATS  
DES SCIENCES ET MEDECINE VETERINAIRES DE DAKAR.  
(ANNEE UNIVERSITAIRE 1989 - 1990).

I. PERSONNEL A PLEIN TEMPS  
\*\*\*\*\*

1. ANATOMIE-HISTOLOGIE-EMBRYOLOGIE

Kondi M.	AGBA	Maître de Conférences Agrégé
Jacques	ALAMARGOT	Assistant
Anadou	NCHARE	Moniteur

2. CHIRURGIE - REPRODUCTION

Papa El Hassan	DIOP	Maître de Conférences Agrégé
Franck	ALLAIRE	Assistant
Nahé	DIOUF (Mlle)	Monitrice

3. ECONOMIE - GESTION

Cheikh	LY	Assistant
--------	----	-----------

4. HYGIENE ET INDUSTRIE DES DENREES

ALIMENTAIRES D'ORIGINE ANIMALE (HIDAOA)

Malang	SEYDI	Maître de Conférences Agrégé
Ibrahima	SALAMI	Moniteur.

5. MICROBIOLOGIE-IMMUNOLOGIE-

PATHOLOGIE INFECTIEUSE

Justin Ayayi	AKAKPO	Professeur Titulaire
Rianatou	ALAMBEDJI (Mme)	Assistante
Idrissou	BAPETEL	Moniteur

6. PARASITOLOGIE-MALADIES PARASITAIRES

Louis Joseph	PANGUI	Maître de Conférences Agrégé
Jean	BELOT	Maître-Assistant
Charles	MANDE	Moniteur

7. PATHOLOGIE MEDICALE-ANATOMIE

PATHOLOGIE ET CLINIQUE AMBULANTE

Théodore	ALOGNINOVA	Maître de Conférences Agrégé
Roger	PARENT	Maître-Assistant
Jean	PARANT	Maître-Assistant
Yalacé Y.	KABORET	Assistant
Lucien	MBEURNODJI	Moniteur

8. PHARMACIE - TOXICOLOGIE

François A. Moctar	ABIOLA KARIMOU	Maître de Conférences Agrégé Moniteur
-----------------------	-------------------	--

9. PHYSIOLOGIE-THERAPEUTIQUE

PHARMACODYNAMIE

Alassane Moussa Mouhamadou M. Lota Dabio	SERE ASSANE LAWANI TAMINI	Professeur Titulaire Maître-Assistant Moniteur Moniteur
---	------------------------------------	--

10. PHYSIQUE ET CHIMIE BIOLOGIQUES

ET MEDICALES

Germain Adam	SAWADOGO ABOUNA	Maître de Conférences Agrégé Moniteur
-----------------	--------------------	--

11. ZOOTECHE-ALIMENTATION

Kodjo Pierre Mobinou	ABASSA ALLY	Assistant Moniteur
-------------------------	----------------	-----------------------

12. CERTIFICAT PREPARATOIRE AUX ETUDES

VETERINAIRES

Tchala	KAZIA	Moniteur.
--------	-------	-----------

II. PERSONNEL VACATAIRE

\*\*\*\*\*

- BIOPHYSIQUE

René	NDOYE	Professeur Faculté de Médecine et de Pharmacie Université Cheikh A. DIOP
Jacqueline	PIQUET (Mme)	Chargée d'Enseignement Faculté de Médecine et de Pharmacie Université Cheikh A. DIOP
Alain	LECOMTE	Maître-Assistant Faculté de Médecine et de Pharmacie Université Cheikh A. DIOP
Sylvie	GASSAMA	Maître de Conférences Agrégée Faculté de Médecine et de Pharmacie Université Cheikh A. DIOP

- BOTANIQUE - AGRO - PEDOLOGIE

Antoine

NONGONIERMA

Professeur  
IFAN - Institut Ch. A. DIOP  
Université Ch. A. DIOP

III. PERSONNEL EN MISSION (Prévu pour 1989-1990)

\*\*\*\*\*

Ph.

DORCHIES

Professeur  
E N V - TOULOUSE

L.

KILANI

Professeur  
E N V Sidi Thabet (Tunisie)

S.

GEERTS

Professeur  
Institut Médecine Vétérinaire  
Tropicale  
ANVERS (Belgique)

- PATHOLOGIE PORCINE ANATOMIE

PATHOLOGIQUE GENERALE

A.

DEWAELE

Professeur  
Faculté Vétérinaire de  
CURGHEIM Université de  
LIEGE (Belgique)

- PHARMACODYNAMIE

H.

BRUGERE

Professeur  
E N V - ALFORT

- PHYSIOLOGIE

J.

FARGEAS

Professeur  
E N V - TOULOUSE

- MICROBIOLOGIE-IMMUNOLOGIE

J.

OUDAR

Professeur  
E N V - LYON

Nadia

HADDAD (Mlle)

Maître de Conférences Agrégé  
E N V - SIDI-THABET  
(Tunisie)

- PHARMACIE-TOXICOLOGIE

L.

EL BAHRI

Professeur  
E N V - SIDI THABET  
(Tunisie)

M.

ANSAY

Professeur  
Faculté de Médecine  
Vétérinaire Université  
de LIEGE(Belgique).

- ANATOMIE PATHOLOGIQUE SPECIALE

F.	CRESPEAU	Professeur E N V ALFORT
----	----------	----------------------------

- DENTROLOGIE

M.	ECKOUTE	Professeur E N V TOULOUSE
----	---------	------------------------------

R.	ROZIER	Professeur E N V - ALFORT
----	--------	------------------------------

- CHIRURGIE

A.	CAZIEUX	Professeur E N V - TOULOUSE
----	---------	--------------------------------

PAR DELIBERATION, LA FACULTE ET L'ECOLE ONT DECIDE QUE LES  
OPINIONS EMISES DANS LES DISSERTATIONS QUI LEUR SERONT PRESEN-  
TEES, DOIVENT ETRE CONSIDEREES COMME PROPRES A LEURS AUTEURS  
ET QU'ELLES N'ENTENDENT LEUR DONNER AUCUNE APPROBATION NI IM-  
PROBATION.

IIE

DEDIE

CE

TRAVAIL ....

A ma mère MAIDJAKBA BIRSAM

A mon père YIDDA DAIKREO SCHETOING

Vous qui avez forgé et guidé mes premiers pas, qui m'avez montré l'exemple de l'accomplissement de soi, à travers ce que l'on aime et ce que l'on fait. Vous qui m'avez donné le goût du travail et vous êtes sacrifiés corps et âmes pour ma réussite, votre foi et votre patience ont été mes armes de combat.

Trouvez ici le témoignage de mon affection filiale et de ma reconnaissance d'homme.

A toute la population de TOULOU (Cameroun) pour l'inviter à mieux investir en ses enfants.

A mes frères, soeurs, cousines, cousins, nièces et neveux, Gage de mon amour fraternel et pour vous inviter à mieux faire.

A mes Camarades et maîtres de l'Ecole publique de TOULOU, du Lycée de Kaele (Cameroun) et de l'Université Cheikh Anta DIOP de DAKAR (Sénégal)

A mes Camarades de Promotion "Yacine NDIAYE" (17e Promo) de l'EISMV de DAKAR  
En témoignage du chemin parcouru ensemble.

Aux Docteurs TAIGA et famille, DJAO Daksala et famille et à Monsieur Koulandi Jean et famille : Soyez rassuré de ma reconnaissance.

A MOKOLE Bertin "in memoriam"

Tu nous a quitté au moment où tes conseils devaient porter leurs fruits.  
Ce jour est aussi le tien.

A tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à ma formation.

Sincères remerciements.

Aux familles BASSENE, BIAGUY, SAGNA et POTAIN (Sénégal)

En souvenir des moments inoubliables passés auprès de vous.

A l'Amicale des Etudiants stagiaires Camerounais à Dakar (A.E.S.C.D. )

A Mon pays le Cameroun

Pour une modeste contribution à la lutte contre la sous-alimentation.

Au Sénégal. En souvenir de 6 années passées sur ton sol.



**II-))) NOS MAITRES ET JUGES**

\*\*\*\*\*

**- A Notre Maître et Président du Jury**

**F R A N C O I S     D I E N G**

**Professeur à la Faculté de Médecine et  
de Pharmacie de DAKAR.**

**Vous avez bien voulu malgré vos nombreuses tâches  
présider le Jury de notre thèse.  
Veuillez trouver ici l'expression de notre profon-  
de reconnaissance ainsi que nos hommages respectueux.**

**- A Notre Maître et Rapporteur**

**M A L A N G     S E Y D I**

**Professeur Agrégé à l'E.I.S.M.V.  
de DAKAR.**

**Vous nous faites un grand honneur en acceptant  
d'être le rapporteur de cette thèse.  
Vos contacts faciles constituent pour nous un  
exemple à méditer et à suivre.  
Soyez rassuré de notre reconnaissance et notre  
fidélité à votre enseignement.**

**- A Notre Maître**

**T H E O D O R E     A L O G N I N ' O U W A**

**Professeur Agrégé à l'E.I.S.M.V.  
de DAKAR.**

**Vous nous faites l'honneur de juger ce travail.  
Vos qualités d'homme, votre enseignement lumineux  
et la sincérité de vos paroles nous ont beaucoup  
impressionné au cours de nos études à l'EISMV.  
Trouvez ici l'expression de notre profonde gra-  
titude et de notre respectueuse admiration.**

- A Notre Maître

M A M A D O U B A D I A N E

Professeur Agrégé à la Faculté de Médecine  
et de Pharmacie de DAKAR.

Vos qualités humaines ont forcé l'estime de tous  
ceux qui vous connaissent.

Vous avez accepté avec spontanéité de faire partie  
de notre Jury de Thèse.

Hommage respectueux et vive admiration.

- A Monsieur C H E I K H L Y

Assistant à l'E.I.S.M.V de DAKAR

Directeur de notre Thèse.

C'était un grand plaisir pour nous d'avoir eu à  
effectuer ce travail sous votre direction.

Profonde gratitude et hommage respectueux.

R E M E R C I E M E N T S

=====

Au Docteur Raymond GAIWE et famille

A Monsieur LAM Djonkré et famille

A Monsieur HOLIKE Henri et famille

A Monsieur TEFANG André et famille

A Monsieur Djongwé Gabriel et famille

A Monsieur Habmo et famille

A Monsieur HINMA Norbert et famille.

A tout le personnel du secteur de l'élevage de KOUSSERI

A Tout le personnel des délégations de l'élevage du Nord-Ouest, de l'Ouest, du littoral et de NGAOUNDERE

Votre aide inestimable a été déterminant pour mener à bout ce travail.

Je vous suis infiniment reconnaissant.

## TABLE DES ILLUSTRATIONS : TABLEAUX

- Tableau 1 : Estimation des populations animales 1986-87
- Tableau 2 : Matrice des fonctions et des participants
- Tableau 3 : Récapitulatif de l'enquête
- Tableau 4 : Animaux mis en vente sur les marchés 1981-85
- Tableau 5 : Prix moyens des animaux dans quelques provinces
- Tableau 6 : Estimation de la marge bénéficiaire de la vente, d'un petit ruminant à DOUALA
- Tableau 7 : Estimation de la marge bénéficiaire de la vente de la viande d'un petit ruminant à DOUALA.
- Tableau 8 : Consommation de viande des petits ruminants Projection 1986-2000.
- Tableau 9 : Productivité et exploitation du cheptel
- Tableau 10 : Scénarios sur la consommation, la production et l'exploitation
- Tableau 11 : Cheptel nécessaire en fonction des scénarios 1986-2000.
- Tableau 12 : Taux de croissance du cheptel en fonction des scénarios.

### FIGURES

- Figure 1 : Effectifs par scénarios 1986-2000

### SCHEMAS

- Schéma 1 : Filière petits ruminants
- Schéma 2 : Filière petits ruminants au Cameroun
- Schéma 3 : Organisation du service de la commercialisation

### CARTES

- Carte 1 : Le Cameroun dans les Etats de l'Afrique Centrale
- Carte 2 : Relief et hydrographie du Cameroun
- Carte 3 : Axe d'ETUDE ET MARCHES DE PETITS RUMINANTS

## **//-) B R E V I A T I O N S**

-----

**MINEPIA :** Ministère de l'Élevage des Pêches et des Industries Animales

**C.Z.V. :** Centre Zootechnique Vétérinaire

**ONDAPB :** Office National de l'Aviculture et du Petit Bétail

**I.R.Z. :** Institut de Recherche Zootechnique

**SODEPA :** Société de Développement et d'Exploitation des Productions  
Animales.

TABLE DES MATIERES

\*\*\*\*\*

	<u>PAGES</u>
INTRODUCTION :	1
<u>PREMIERE PARTIE</u> :	2
<u>PREMIERE PARTIE</u> :	3
I. :	3
I <sub>1</sub> :	3
I <sub>2</sub> :	3
I <sub>2.1</sub> .	6
I <sub>2.2</sub> .	6
I <sub>2.3</sub> .	7
I <sub>3</sub> :	7
II. :	8
II <sub>1</sub> :	8
II <sub>2</sub> :	9
III. :	9
III <sub>1</sub> :	9
III <sub>2</sub> :	10
III <sub>3</sub> :	10
III <sub>3.1</sub> :	10
III <sub>3.2</sub> :	12
III <sub>3.3</sub> :	12
<u>CHAPITRE 2</u> :	13
I. :	13
I <sub>1</sub> :	13
I <sub>1.1</sub> :	13
I <sub>1.2</sub> :	13
I <sub>1.2.1</sub> :	14
I <sub>1.2.2</sub> :	14

	<u>PAGES</u>
I <sub>1.2.3</sub> :	Le mouton nain des montagnes ..... 14
I <sub>1.2.4</sub> :	Le mouton Massa..... 14
I <sub>1.2.5</sub> :	Le mouton de l'Ouest de Mayo Kébi..... 15
I <sub>2</sub> :	Les races caprines..... 15
I <sub>2.1</sub> :	Les races importées..... 15
I <sub>2.2</sub> :	Les races locales..... 15
I <sub>2.2.1</sub> :	La chèvre du Sahel..... 15
I <sub>2.2.2</sub> :	La chèvre naine des montagnes..... 16
I <sub>2.2.3</sub> :	La chèvre Djallonké..... 16
II :	Les modes d'élevage..... 16
II <sub>1</sub> :	L'élevage sédentaire..... 16
II <sub>2</sub> :	L'élevage transhumant..... 17
<u>CHAPITRE 3</u> :	<u>L'EXPLOITATION ET LES POTENTIALITES DES</u> <u>PETITS RUMINANTS.....</u> 18
I :	Les produits dérivés des Petits Ruminants 18
I <sub>1</sub> :	Le fumier..... 18
I <sub>2</sub> :	Le lait..... 18
I <sub>3</sub> :	Les peaux..... 18
I <sub>4</sub> :	La viande..... 19
II. :	Les potentialités des petits ruminants.... 19
II <sub>1</sub> :	Les potentialités zootechniques..... 19
II <sub>2</sub> :	Les potentialités économiques..... 19
<u>DEUXIEME PARTIE</u> :	<u>LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS..</u> 21
CHAPITRE 1 :	PROBLEMATIQUE DE LA COMMERCIALISATION..... 22
I. :	Le rôle de la commercialisation..... 22
II. :	Les approches dans l'étude de filière..... 23

<u>CHAPITRE 2</u>	:	<u>METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE</u> .....	24
I.	:	Les sites de recherche.....	24
II.	:	Les infrastructures.....	24
II <sub>1</sub>	:	Les marchés.....	28
II <sub>2</sub>	:	Les abattoirs.....	28
III.	:	Les sources d'information.....	28
III <sub>1</sub>	:	Les sources en zone de production.....	28
III <sub>2</sub>	:	Les sources en zone de consommation.....	30
IV	:	Les thèmes abordés.....	30
V	:	Le déroulement de l'enquête.....	31
 <u>CHAPITRE 3</u>	:	 <u>LES RESULTATS</u> .....	 32
I.	:	La politique en matière de commercialisation	32
II.	:	Les résultats sur le terrain.....	32
II <sub>1</sub>	:	Le circuit vif.....	32
II <sub>1.1</sub>	:	Le Circuit vif intérieur .....	32
II <sub>1.1.1</sub>	:	Les facteurs humains.....	34
II <sub>1.1.1.a</sub>	:	Les éleveurs.....	34
II <sub>1.1.1.b</sub>	:	Les commerçants.....	34
II <sub>1.1.1.c</sub>	:	Les intermédiaires ou courtiers.....	35
II <sub>1.1.2</sub>	:	Les infrastructures.....	35
II <sub>1.1.2.a</sub>	:	Les marchés.....	36
II <sub>1.1.2.b</sub>	:	Le transport.....	38
II <sub>1.2</sub>	:	Le circuit vif extérieur .....	39
II <sub>2</sub>	:	Le circuit mort.....	39
II <sub>2.1</sub>	:	Le circuit mort intérieur.....	39
II <sub>2.1.1</sub>	:	Les abattoirs.....	39
II <sub>2.1.1.a</sub>	:	L'abattoir de la SODEPA.....	39
II <sub>2.1.1.b</sub>	:	La tuerie.....	40



	<u>PAGES</u>
II <sub>2.1.2</sub>	: Les bouchers..... 40
II <sub>2.1.3</sub>	: L'inspection sanitaire..... 41
II.2.2	: Le circuit mort extérieur..... 41
III.	: Les aspects économiques de la commercialisation..... 41
III <sub>1</sub>	: La demande et l'offre..... 42
III <sub>2</sub>	: Les prix..... 43
III <sub>2.1</sub>	: Les modalités de fixation des prix..... 44
III <sub>2.2</sub>	: Les coûts de commercialisation..... 44
III <sub>2.2.1</sub>	: Le coût de commercialisation de l'animal sur pied..... 44
III <sub>2.2.2</sub>	: Le coût de commercialisation de la viande.. 46
<u>TROISIEME PARTIE</u>	: <u>EVALUATION ET RECOMMANDATIONS</u> ..... 48
<u>CHAPITRE 1</u>	: <u>LES CONTRAINTES DE LA COMMERCIALISATION</u> ... 49
I	: La réglementation..... 49
II.	: Les facteurs humains..... 50
II <sub>1</sub>	: Les éleveurs..... 50
II <sub>2</sub>	: Les intermédiaires..... 50
II <sub>3</sub>	: Les commerçants..... 51
II <sub>4</sub>	: Les bouchers..... 51
III	: Les infrastructures..... 51
III <sub>1</sub>	: Les marchés..... 51
III <sub>2</sub>	: Les moyens de transport..... 52
III <sub>3</sub>	: Les abattoirs..... 52

		<u>PAGES</u>
<u>CHAPITRE 2</u>	: <u>PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS</u> .....	54
I.	: Les perspectives de développement.....	54
II	: Les recommandations.....	59
II <sub>1</sub>	: Les producteurs.....	59
II <sub>2</sub>	: Les infrastructures.....	61
II <sub>2.1</sub>	: Les marchés.....	61
II <sub>2.2</sub>	: Les moyens de transport.....	62
II <sub>2.3</sub>	: Les abattoirs.....	63
	:	
III.	: Les professionnels de la commercialisation	64
III <sub>1</sub>	: Les commerçants.....	64
III <sub>2</sub>	: Les intermédiaires.....	65
III <sub>3</sub>	: Les bouchers.....	65
	:	
IV	: Les services publics et les Instituts de recherche.....	66
IV <sub>1</sub>	: Les services publics.....	66
IV <sub>2</sub>	: Les instituts de recherche.....	69
	:	
CONCLUSION.....		72
BIBLIOGRAPHIE .....		75

ANNEXES

".... Et si l'idée n'est pas toujours neuve...

Je me consolerais à la pensée que le plus gros de notre savoir est fait du savoir des autres, d'assimilation ou de reminiscence, et qu'il n'est pas advenu à beaucoup d'avoir écrit, durant une longue vie, seulement dix pages de choses vraiment nouvelles..."

J. VISEUR

(Histoire du cheval boulonnais, Préface).

## INTRODUCTION

L'élevage au Cameroun est un secteur de production qui a connu une dynamique particulière avec l'évolution économique et les conjonctures naturelles qui se sont succédées... Cette dynamique a créé un spectre de systèmes de production en fonction des écosystèmes mais aussi des filières de commercialisation.

Avec le renforcement de l'économie de marché dans les systèmes pastoraux, les petits ruminants plus résistants aux modifications des milieux écologiques sont devenus une source première de numéraire. Mais leur élevage connaît cependant quelques problèmes liés aux difficultés pathologiques rencontrées, aux systèmes d'élevage encore dominés par des pratiques mal organisées. Malgré ces problèmes, la production des petits ruminants n'est pas négligeable au Cameroun. Déjà en 1984, le cheptel était estimé à quatre millions de têtes. Malheureusement cette production est inégalement répartie dans les régions et l'acheminement des animaux vers les régions déficitaires par le biais des transactions commerciales pose encore d'énormes problèmes.

Ainsi donc, dans cette contribution, nous allons tenter de préciser la place qu'occupent les principales contraintes de la commercialisation. Aussi, nous paraît-il indispensable de faire une étude analytique des circuits commerciaux des petits ruminants.

Notre travail est constitué de trois parties :

- la première partie est consacrée à l'étude de l'élevage des petits ruminants au Cameroun
- la deuxième partie traite de la commercialisation des petits ruminants.
- Dans la troisième partie, nous essayerons de faire une évaluation des facteurs influençant la commercialisation afin de faire des recommandations.

P R E M I E R E      P A R T I E

'L' ELEVAGE DES PETITS RUMINANTS AU CAMEROUN

§§§§§§§§

## C H A P I T R E 1 : APERCU GENERAL SUR LE CAMEROUN ET SON

### ELEVAGE

L'élevage des petits ruminants est sous l'influence de facteurs physico-climatiques, sociologiques et pathologiques, qu'il convient de mettre en place pour mieux appréhender ses caractéristiques.

#### I. Le Milieu Physique

Le Cameroun est situé entre le 2<sup>e</sup> et le 13<sup>e</sup> degré de latitude Nord et entre le 9<sup>e</sup> et le 16<sup>e</sup> degré de longitude Est. De forme triangulaire, il couvre une superficie de 475 000 km<sup>2</sup>. Les pays voisins du Cameroun sont : Le Nigéria à l'Ouest et au Nord, le Tchad au Nord, la République Centrafricaine à l'Est, le Gabon, le Congo et la Guinée Equatoriale au Sud. Le Cameroun présente une diversité du point de vue relief, climat et végétation (carte 1).

##### I<sub>1</sub> Le Relief

Le relief Camerounais est assez hétérogène avec une prédominance des plateaux qui occupent les deux tiers du territoire LOUNG (23) (carte 2).

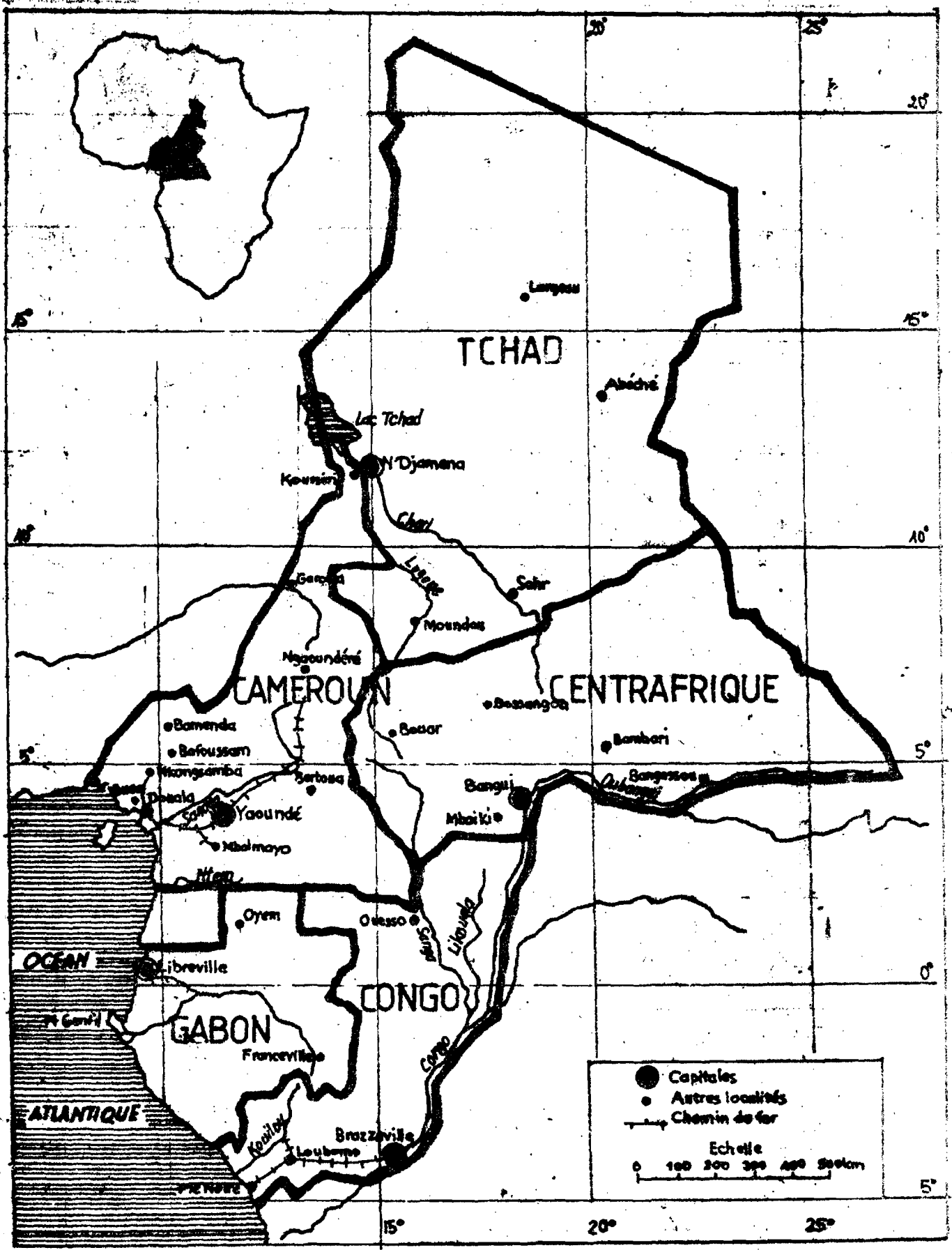
Ce relief comprend :

- la cuvette du Tchad à l'Extrême-Nord
- la plaine de la Bénoué au Nord
- la dorsale de l'Adamaoua qui s'étend sur presque toute la longueur du pays
- le plateau central au Sud et au Centre
- la plaine côtière au Sud-Ouest.

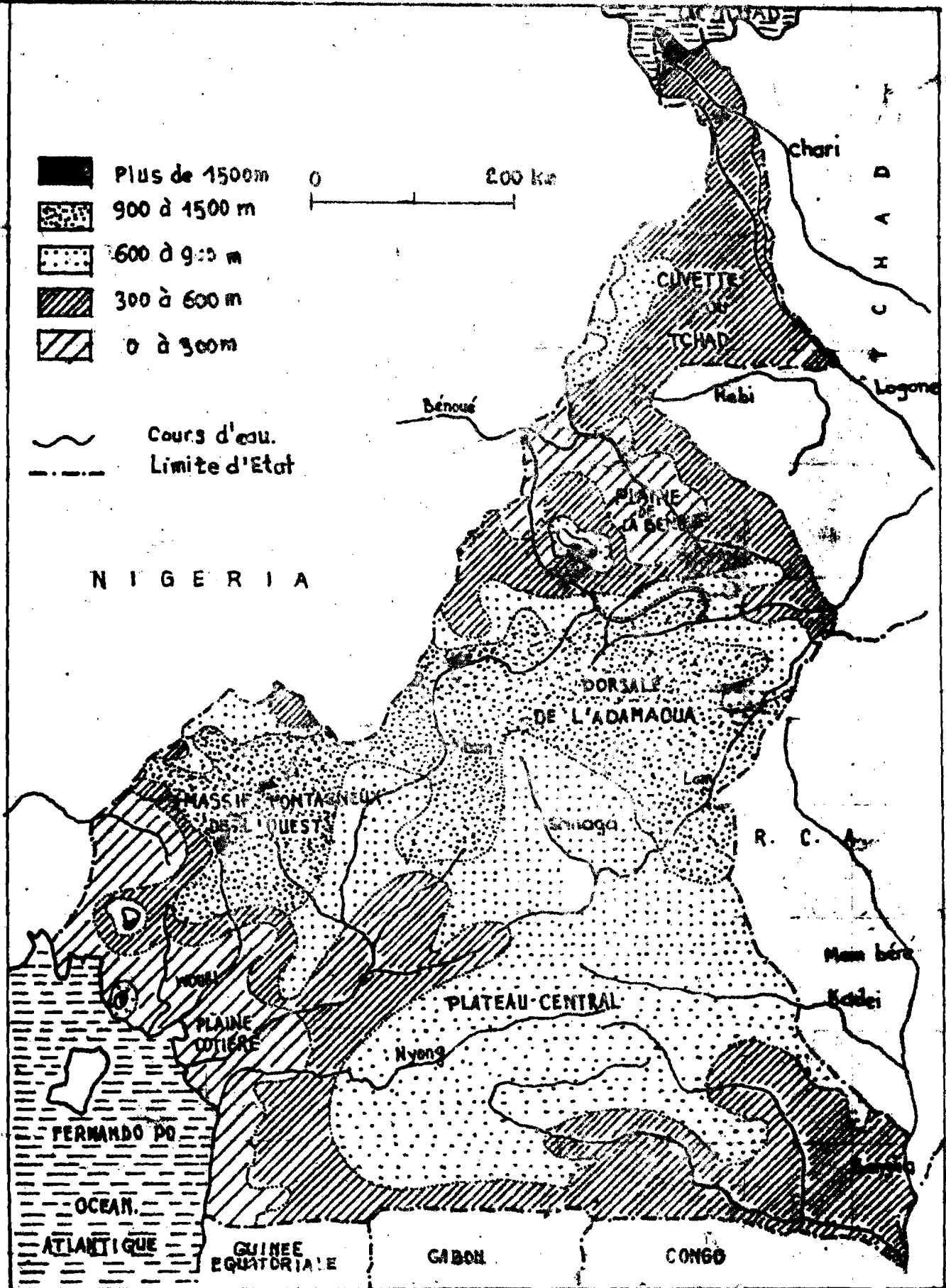
##### I<sub>2</sub> Les climats et la végétation

La presque totalité des climats intertropicaux se rencontre au Cameroun. La végétation, quant à elle, se superpose

LE CAMEROUN DANS LES ETATS  
DE L'AFRIQUE CENTRALE



# Carte n°2 Relief et hydrographie du Cameroun.





aux zones climatiques. Le Cameroun peut être pour l'essentiel divisé en trois zones climatiques : la zone Soudano-Guinéenne, la zone Soudano-Sahélienne et la zone Equatoriale.

### I 2.1 La zone Soudano-Guinéenne

La zone Soudano-Guinéenne correspond aux plateaux de l'Adamaoua et aux plateaux de l'Ouest.

Les plateaux de l'Adamaoua ont une température moyenne modérée de 22°C et une pluviométrie moyenne de 1.500 mm/an (CRIAUD, 11).

La végétation de cette zone est une savane arborée, avec une strate herbacée dominée par des graminées telles que, *Hyparrhenia*, *Bracharia*, *Andropogon*.

Ces plateaux constituent une zone par excellence pour l'élevage des petits ruminants en ce qui concerne les pâturages et l'abreuvement. Mais les pathologies respiratoires et les contraintes socio-culturelles demeurent des problèmes majeurs.

Dans les régions de l'Ouest du Cameroun, il règne une température moyenne de 20° et une pluviométrie de 2 500 mm/an.

Cette zone est recouverte par une savane arbustive d'altitude. La strate herbacée reste dominée par les graminées.

Les petits ruminants sont élevés en grand nombre dans cette zone, mais l'absence des pâturages pose problème car l'agriculture y est très développée et occupe de grandes superficies.

### I 2.2 La zone Soudano-Sahélienne.

Cette zone englobe le bassin de la Bénoué et la cuvette du lac Tchad. La température moyenne annuelle s'élève à 40°C, avec

une pluviométrie qui tourne autour de 400 mm.

Les types de végétation rencontrés sont : une savane Soudanienne arborée dans le bassin de la Bénoué et une steppe sahélienne à épineux dans la cuvette du Tchad.

Malgré les rigueurs climatiques de cette zone, l'élevage des petits ruminants s'y développe mieux que partout ailleurs au Cameroun.

### <sup>I</sup><sub>2.3</sub> La zone Equatoriale

La Zone Equatoriale couvre le plateau central, avec de fortes précipitations allant jusqu'à 5 000 mm/an et une température moyenne annuelle de 18°C (CRJAUD, 11).

Cette zone représente le domaine de la forêt dense et humide.

L'élevage des petits ruminants s'y développe progressivement, mais l'activité principale de la population est l'agriculture.

Ainsi du fait de ses reliefs et ses climats, le Cameroun est parcouru par de nombreux cours d'eau.

### <sup>I</sup><sub>3</sub> L'hydrographie

Le Cameroun est parcouru par des cours d'eau rassemblés en quatre bassins dont les principaux fleuves sont :

- la Kadei et la Shanga constituant le bassin du Congo
- la Sanaga et le Wouri qui déterminent le bassin Atlantique
- la Bénoué qui détermine celui du Niger
- le Logone pour le bassin du Lac Tchad.

Le bassin Atlantique et le bassin du Niger sont les deux qui jouent un rôle important dans le transport fluvial.

L'organisation de la population dans ces milieux naturels se matérialise par des infrastructures variées. Certaines de ces infrastructures sont utiles pour l'élevage.

## II. Les Infrastructures

Le territoire Camerounais est subdivisé en dix provinces qui sont : l'Extrême-Nord, le Nord, l'Adamaoua, le Centre, le Sud, le Nord-Ouest, l'Ouest, le littoral, l'Est et le Sud-Ouest. Dans chacune de ces provinces existent des infrastructures vétérinaires et des infrastructures de transport.

### II, Les infrastructures vétérinaires

Le Ministère de l'Elevage, des Pêches et des Industries Animales (MINEPIA) est le Ministère de tutelle des infrastructures vétérinaires. Ce Ministère est constitué d'une Administration centrale et des services extérieurs.

L'Administration centrale comprend plusieurs directions parmi lesquelles on peut noter la Direction des Productions Animales.

La Direction des Productions Animales est chargée entre autre, du suivi des mouvements des animaux, de l'organisation et du suivi des coopératives d'éleveurs.

Conformément au Décret n° 75/527 du 16 Juillet (Cameroun, 6) l'organisation du commerce du bétail est assurée par le MINEPIA et le Ministère du Commerce, et de l'Industrie.

Les services extérieurs du MINEPIA sont assez nombreux, mais seuls les centres zootechniques vétérinaires (C.Z.V) interviennent au niveau du commerce du bétail.

Les C.Z.V sont chargés d'organiser les marchés et d'appliquer les recommandations faites par l'Administration centrale.

En dehors des C.Z.V, le Cameroun dispose d'un organisme spécialisé : l'Office National de l'Aviculture et du Petit Bétail (ONDAPB), qui apporte un appui à l'organisation de la production du petit bétail.

## II<sub>2</sub> Les infrastructures de transport

Le Cameroun dispose de trois types de transport.

- les voies maritimes, avec deux ports (GAROUA, DOUALA)
- les voies aériennes. Le transport aérien est assuré par deux aéroports internationaux (GAROUA, DOUALA) et de nombreux aéroports nationaux.
- les voies terrestres avec deux composantes : les routes et le chemin de fer.

Ces voies facilitent la circulation des biens et des personnes. Mais elles connaissent encore d'énormes problèmes de praticabilité, d'intensité variable d'une région à une autre.

La dynamique de l'organisation de ces différentes infrastructures est fonction de l'importance de la population.

## III. La population

La population Camerounaise estimée à 11 millions d'habitants en 1986 ; BANQUE MONDIALE (2) est composée de 200 ethnies. Le taux de croissance de la population relevé en 1986 était de 3,1 pour 100.

### III<sub>1</sub> Répartition ethnique de la population

Les 200 ethnies sont regroupées en 6 grands ensembles :

- les Bantous, les Pygmés et les Bantoïdes au Sud
- les Soudanais, les Sémites et les Hamites au Nord.

Tous les groupes ethniques font de l'élevage, mais l'élevage des petits ruminants est pratiqué surtout par les Soudanais à l'Extrême-Nord et les Bantoïdes à l'Ouest et au Nord-Ouest.

Plus de la moitié de la population Camerounaise vit en milieu rural, soit 64 pour 100 de la population nationale (Cameroun, 8). Leurs principales activités sont l'agriculture et l'élevage.

En 1985 le secteur agricole représentait 21 pour 100 du P.I.B avec 8 pour 100 pour l'élevage.

### III<sub>2</sub> L'agriculture

L'agriculture Camerounaise est à 94 pour 100 traditionnelle. Malgré cet aspect, elle fournit aujourd'hui 785 milliards de F CFA. MINEPIA (26) à l'économie Camerounaise. Elle connaît un développement plus poussé que l'élevage.

### III<sub>3</sub> L'élevage

Au Cameroun beaucoup d'espèces animales sont élevées : les espèces les plus importantes sont : les bovins, les caprins, les ovins, les porcins et les volailles.

#### III<sub>3.1</sub> L'élevage des bovins

Les bovins sont surtout élevés dans la province de l'Adamaoua qui renferme 36,5 pour 100 du cheptel Camerounais (tableau 1)

Le cheptel bovin constitue une valeur certaine sur le plan macro-économique. En 1987 cette valeur équivalait à 78 pour 100 de la valeur monétaire estimative du cheptel Camerounais qui était de 425 milliards de ₣ CFA. Ce cheptel produisait une quantité de viande équivalente à 62 pour 100 de la production nationale estimée

Tableau 1 : Estimation des populations animales 1986 - 87  
(nombre de têtes)

PROVINCES	BOVINS		OVINS		CAPRINS		PORCINS		VOLAILLES	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Extrême Nord	1 006 200	23	1 119 500	38,4	1 251 400	42,9	35 000	4,4	1 333 000	9,5
Nord	651 200	15	243 100	8,4	255 900	8,8	18 000	2,2	534 000	3,8
Adamaoua	1 587 500	36,4	139 000	4,8	84 900	2,9	2 000	0,2	194 000	1,4
Est	276 500	6,4	224 200	7,7	116 200	4,1	60 000	7,5	478 000	3,5
Nord-Ouest	567 900	13	250 200	8,6	267 200	9,1	190 000	23,8	2.142 000	15
Ouest	209 400	4,8	181 800	6,2	578 800	20	210 000	26,3	912 000	6,6
Sud-Ouest	11 600	0,27	30 000	1,1	53 200	1,8	90 000	11,3	275 000	2
Sud	600	0,01	102 000	3,5	171 300	5,9	25 000	3	269 000	2
Littoral	4 900	0,11	4 200	0,1	2 800	0,1	100 000	12,5	2 118 000	15,2
Centre	45 700	1	64 300	2,2	135 800	4,6	70 000	8,8	5 745 000	41
TOTAL...	4.361 500	100	2.358 100	100	2.917 500		800 000	100	14 000 000	100

à 105 milles tonnes (MINEPIA, 26).

### III 3.2 L'élevage des Porcins

L'élevage des porcins est rencontré sur tout le territoire Camerounais. Son développement est cependant limité par des contraintes socio-culturelles dans certaines provinces comme l'Adamaoua et le Nord qui renferment respectivement 0,20 pour 100 et 2,2 pour 100 du cheptel National (tableau 1).

L'apport de cet élevage dans l'économie Camerounaise a été estimé à 24 millions de F CFA en 1986 avec une production de viande équivalant à 10,6 pour 100 de la production nationale.

### III 3.3 L'élevage des volailles

L'élevage des volailles est aujourd'hui en plein essor. Il bénéficie de l'appui de l'ONDA PD. Mais dans le milieu traditionnel, cet élevage est une activité secondaire confiée aux femmes et joue un rôle surtout social (sacrifice, accueil des étrangers...) (DUAULT, 15).

La valeur inventaire de ces volailles était estimée à 8,4 milliards de F CFA en 1987.

En plus des espèces déjà étudiées, et en tenant compte de la place qu'occupent les petits ruminants dans notre étude, le deuxième chapitre de cette première partie est consacré à l'étude de leur élevage.

## CHAPITRE 2 : L'ÉLEVAGE DES PETITS RUMINANTS AU CAMEROUN

Le cheptel petit-ruminant a été estimé en 1986 à 5 275 600 têtes avec 2 917 500 têtes pour les caprins et 2 358 100 têtes pour les ovins, représentant respectivement 56 pour 100 et 44 pour 100 du cheptel petit-ruminant.

Pour une meilleure connaissance de ces caprins et ovins l'étude ethnologique de ces espèces est indispensable.

### I. Les Races des petits ruminants au Cameroun

Les races des petits ruminants se distinguent les unes des autres par leur morphologie, leurs aptitudes et leurs zones de répartition ou aires géographiques.

Au Cameroun, il existe des races importées et des races locales.

#### I<sub>1</sub> Les races ovines

##### I<sub>1.1</sub> Les races importées

Les races ovines importées au Cameroun sont rencontrées dans la station de recherche de Mankon au Nord-Ouest TOBIT (35). Les races qui ont été importées par l'Etat vers les années 1980 sont : le Suffolk, le Dorset, le Katahdin. Cette importation avait pour but d'améliorer la production de viande des races locales par le biais des croisements (NDAMUKONG, 29).

##### I<sub>1.2</sub> Les races locales.

Les races locales sont rencontrées dans toutes les provinces.



### <sup>I</sup> 1.2.1 Le mouton Peulh

Le mouton peulh est un animal de grande taille variant entre 75 cm et 95 cm pour un poids de 65 kg. Sa robe est blanche et noire ou brune. Son rendement carcasse est de 48 à 50 pour 100.

Son aire de répartition correspond aux provinces de l'Extrême-Nord et du Nord au Cameroun DUMAS (16), (I.E.M.V.T, 21).

### <sup>I</sup> 1.2.2 Le mouton Djallonké

Le mouton Djallonké a une taille qui varie entre 40 cm et 60 cm pour un poids de 30 kg. Sa robe est blanche avec des taches noires plus ou moins étendues sur la tête et l'encolure. Le rendement en viande est de 46 à 48 pour 100 (BRANKAERT, 5) (PAGOT, 31).

Ce mouton est rencontré dans l'Adamaoua, l'Est, au Centre et à l'Ouest (BRANKAERT, 5).

### <sup>I</sup> 1.2.3 Le mouton nain des montagnes

Le mouton nain des montagnes est un animal peu charpenté. La robe varie de pie noire à pie brun.

Son aire de répartition correspond à l'Extrême-Nord et au Nord Cameroun (DINEUR et al, 12).

### <sup>I</sup> 1.2.4 Le mouton Massa

Le mouton Massa est rencontré dans le département du Mayo-Danaï (Extrême-Nord) et est élevé par les Massa et les

Troupouri (Dineur et al, 12).

ses caractéristiques métriques sont semblables à celles du mouton Peulh, mais sa robe varie de pie noire à pie brun.

### I 1.2.5 Le mouton de l'Ouest du Mayo Kébi.

Animal de petite taille variant entre 60 à 65 cm. Ce mouton possède une robe blanche ou blanc dominant avec tache à en tête. Son rendement carcasse est d'environ 47 à 49 pour 100.

Il vit le long de la frontière Tchado-Camerounaise  
DINEUR et al (12) (MADJET ABDEL, 25).

Aux races ovines s'ajoutent les races caprines.

### I 2 Les races caprines

#### I 2.1 Les races importées.

Depuis 1976, des races exotiques ont été importées par l'Etat. Ces races sont rencontrées dans la station de Recherches Zootechniques de Mankon et elles sont représentées par la TOGGENEURG, la Saanene, et la Nubiane (TOBIT, 35).

#### I 2.2 Les races locales

Les races caprines locales sont aussi nombreuses comme les races ovines locales.

##### I 2.2.1 La chèvre du Sahel.

La chèvre du Sahel a une taille qui varie entre 50 et 90 cm. Sa robe présente deux à trois couleurs, noir, blanc et rouge (PAGOT, 31).

Son rendement carcasse est de 44 à 47 pour 100.

Son aire géographique correspond aux zones sahéliennes et

sahériennes DOUTRESSOUILLE (14) MABJET ABDEL, (25). Au Cameroun elle est rencontrée dans la province de l'Extrême-Nord.

### <sup>I</sup>2.2.2 La chèvre naine des montagnes

La chèvre naine des montagnes est un animal qui a une taille de 45 à 50 cm pour un poids moyen de 28 kg. Sa robe est pie-noire, brune ou noire. Son rendement carcasse est d'environ 52 pour 100 DUMAS (16). Son aire de répartition est identique à celui du mouton nain des montagnes.

### <sup>I</sup>2.2.3 La chèvre Djallonké

La taille de la chèvre Djallonké est d'environ 35 à 50 cm pour un poids de 35 kg. Son rendement carcasse atteint 55 voire, 60 pour 100 (PAGOT, 31).

La zone de répartition est la même que celle du mouton Djallonké. Les diverses races ovines et caprines rencontrées au Cameroun sont exploitées suivant plusieurs modes d'élevage.

## II. Les modes d'élevage

L'élevage des petits ruminants au Cameroun est essentiellement sous la conduite d'un secteur traditionnel. Le secteur moderne à proprement parler est presque inexistant à l'exception de l'élevage fait dans les centres de recherches zootechniques. Dans le secteur traditionnel deux modes d'élevage peuvent être décrits.

### II<sub>1</sub> L'élevage sédentaire

L'élevage sédentaire se caractérise par la fixation du cheptel durant toute l'année sur une place restreinte. Cependant des mouvements journaliers d'une certaine amplitude peuvent être faits. Ces mouvements peuvent se faire sous la conduite d'un gardien, il s'agira dans ce cas d'un élevage sédentaire avec gardiennage. Les animaux peuvent parfois se déplacer seuls, ces mouvements caractérisent l'élevage sédentaire divagant.

## II<sub>2</sub> L'élevage transhumant

L'élevage transhumant est caractérisé par des déplacements saisonniers dont les périodes varient en fonction des buts visés (PAGOT, 31).

Les animaux partent en transhumance et ne reviennent qu'à la fin de la saison sèche pour la transhumance de saison sèche ou à la fin de la saison des pluies pour la transhumance de saison des pluies. Ces mouvements caractérisent la grande transhumance.

DINEUR et al (12) définissent une autre forme de transhumance, dite petite transhumance. Les petits ruminants guidés par un berger vont au pâturage le matin loin des villages et reviennent le soir.

Le cheptel petit ruminant est géré suivant ces différents modes d'élevage, mais ce cheptel présente une répartition disproportionnée entre les régions du pays.

### III. Répartition du cheptel petit-ruminant.

La répartition du cheptel est très hétérogène avec des zones à forte production comme la province de l'Extrême-Nord qui renferme 45 pour 100 du cheptel et des zones à faible production comme la province du littoral avec 0,1 pour 100 du cheptel (tableau 1). La répartition entre les espèces est aussi disproportionnée. Dans l'Adamaoua par exemple les 42 pour 100 du cheptel sont représentés par les caprins, alors qu'à l'Ouest, les caprins représentent les 76 pour 100 du cheptel petit ruminant de cette province.

La répartition du cheptel est liée au rôle que joue l'élevage dans la vie des populations concernées et aux facteurs climatiques. Mais dans l'ensemble les petits ruminants offrent diverses potentialités.

CHAPITRE 3 : L'EXPLOITATION ET LES POTENTIALITES  
DES PETITS RUMINANTS

L'exploitation des petits ruminants permet la satisfaction des besoins des familles. Ces besoins peuvent être des cérémonies familiales ou des échanges divers.

II,1.1.c/ Les produits dérivés des Petits Ruminants

Les productions de l'élevage sont : le fumier, le lait, les peaux et la viande.

I<sub>1</sub> Le fumier

Le fumier produit est utilisé sous plusieurs formes. DUAULT (15) comme fertilisant.

- Les crotins déposés par les animaux dans les champs lors de la recherche des sous-produits agricoles.

- les matières fécales déposées dans un enclos et ramassage de ce dépôt pour aller mettre dans les champs.

I<sub>2</sub> Le lait

Le lait des petits ruminants produit au Cameroun est entièrement autoconsommé. La plus grande partie de ce lait revient aux agneaux et aux cabris. Une infime partie est consommée par les enfants car sa consommation est très peu développée dans les habitudes alimentaires des populations Camerounaises.

I<sub>3</sub> Les peaux

La peau est considérée comme un sous-produit de l'élevage dont la production dépend uniquement de la demande en viande. La

production des peaux a été estimée en 1987 à 732 724 peaux (ovins et caprins) (MINEPIA, 26). Ces peaux sont achetées par une société de Tannerie. Cette société n'achète cependant pas toutes les peaux, car une partie est utilisée dans l'artisanat traditionnel.

#### I<sub>4</sub> La viande

En Afrique les petits ruminants sont presque exclusivement élevés pour la production de viande CARLK et al (9). La production de viande des petits ruminants en 1986 était de 1545 tonnes soit 14,7 pour 100 de la production nationale de viande avec 528 tonnes (7,4 pour 100) pour les ovins et 1017 tonnes (7,3 pour 100) pour les caprins. Ces animaux sans une amélioration quelconque fournissent un rendement carcasse moyen de 45 pour 100 soit 12 kg de viande pour un animal de 36 kg (poids vif moyen). Les multiples productions des petits ruminants constituent des ressources potentielles pour la population Camerounaise qui ne sont pas négligeables.

#### II. Les potentialités des petits ruminants.

Les potentialités des petits ruminants sont d'ordre zootechniques et économiques.

##### II<sub>1</sub> Les potentialités zootechniques

Les petits ruminants sont les meilleurs utilisateurs des pâturages médiocres et valorisent mieux que toute autre espèce les fourrages grossiers. Ces animaux supportent les dures conditions du milieu physique. Ce qui témoigne de leur grande adaptation et de leur rusticité. En plus, ces animaux sont très prolifiques et ont un cycle de reproduction court. Les petits ruminants sont aussi bons producteurs de fumier, de lait, de peaux et de la viande.

##### II<sub>2</sub> Les potentialités économiques

L'élevage des petits ruminants nécessite très peu d'investis-

sements. L'animal constitue une marchandise accessible à toutes les bourses. Ces espèces sont facilement mobilisables par l'éleveur au moment de la vente. La valeur inventaire du cheptel petit ruminant représentait en 1987 14 pour 100 de la valeur inventaire du cheptel Camerounais qui s'élevait à 425 milliards de F CFA.

Malgré les multiples productions et les énormes potentialités, le taux d'exploitation des petits ruminants est resté stationnaire durant près de deux décennies. Entre 1969 et 1986, le taux d'exploitation a été estimé à 30 pour 100 (MINEPIA, 26).

Le Cameroun possède d'énormes potentialités pour l'élevage. Diverses races ovines et caprines sont élevées dans les différentes régions écologiques du pays. Cependant les productions ne sont pas les mêmes dans toutes ces régions. La couverture des besoins des populations des régions déficitaires fait appel à plusieurs moyens parmi lesquels la commercialisation.

La commercialisation permet de destocker le surplus des petits ruminants des zones excédentaires, pour combler le déficit constaté dans certaines zones.

La deuxième partie sera consacrée à la commercialisation et à son rôle dans l'élevage des petits ruminants.

D E U X . I E M E      P A R T I E

LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS

§§§§§§§§§§



## CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE DE LA COMMERCIALISATION

L'intensification des productions animales est considérée au Cameroun comme une option essentielle pour le développement de l'élevage. Les efforts ont donc toujours été concentrés sur les activités de production. En effet, cette option découle de l'approche "productiviste" qui a longtemps dominé l'élaboration des politiques d'élevage. Dans l'élevage des petits ruminants, la création des Instituts de Recherche zootechnique (IRZ) et l'ONDAFER en est une illustration.

Se faisant, la commercialisation a toujours été prise comme une contrainte passive qui devrait s'ajuster avec les impératifs de l'intensification de la production. Mais force est de reconnaître aujourd'hui que la commercialisation et ses problèmes méritent une approche toute particulière HOLZMAN et al (20) afin de lever ces contraintes pour un meilleur développement de l'élevage au Cameroun.

### I. Le rôle de la commercialisation

Le terme de commercialisation désigne l'ensemble des activités que comportent les mouvements des marchandises et des services de la production jusqu'à la consommation' DOUTOUM (13). Ainsi la commercialisation joue d'importants rôles.

La commercialisation génère des revenus monétaires pour le producteur et pour l'économie nationale.

La commercialisation permet également de comprendre les étapes que franchit un produit entre le producteur et le consommateur (ABBOIT, 1).

Enfin la fonction de commercialisation est un processus fondamental ou un service nécessaire pour donner à un produit l'utilité que le consommateur désire. Les fonctions de commercialisation sont généralement subdivisées en fonctions physiques, facilitantes et d'échanges NDIONE (30). La matrice des fonctions et des

.../

participants (tableau 2) montre le rôle joué par des participants tels que les éleveurs qui assurent la production, les commerçants qui assurent le stockage et les bouchers qui assurent la transformation du produit considéré.

L'étude de la commercialisation d'un produit ne peut donc être faite uniquement en terme d'"achat-vente". Cette étude doit être faite à travers toute une filière. La présente étude se rapporte à la filière petits ruminants.

Concernant les études de filière, plusieurs approches ont été suivies.

## II. Les approches dans l'étude de filière.

La notion d'étude de filière n'est pas nouvelle dans le secteur agro-alimentaire. Elle connaît une triple ascendance LAURET<sup>C</sup> (22) se présentant comme suit :

L'ascendance classique qui considère l'étude d'une filière comme l'analyse de la valeur économique d'un produit d'amont en aval.

- L'ascendance marxiste qui donne par contre une place primordiale à la circulation du produit.

- L'ascendance systémique qui quant à elle considère l'étude de filière comme l'étude d'un système ; c'est-à-dire d'un ensemble d'éléments en inter-action et hiérarchisés.

Les deux premières approches présentent respectivement l'intérêt d'expliquer les flux monétaires liés à la vente du produit et de repérer les canaux de distribution où circule le produit. Mais leur grande simplicité cache des relations très importantes. Par exemple, chaque circuit débute en amont par un "producteur". Or au Cameroun, les éleveurs produisant spécialement des petits ruminants sont peu nombreux et l'élevage des petits ruminants est une activité secondaire par rapport à l'élevage des bovins. Placer à la base des circuits un "producteur" indifférencié serait créer une fiction dangereuse pour

Tableau 2 : Matrice des fonctions et des participants

Fonction / Participants	Physiques					Facilitantes					d'Echanges	
	Production	Transport	Transformation	Stockage	Distribution	Gestion du risque	Cadre juridique	Qualité du produit	Information	Règlementation	Inspection.	Achat / Vente
Eleveurs	+	+				+		+				+
Services publics			+		+		+				+	
Commerçants				+	+	+						+
Intermédiaires				+					+			+
Transporteurs		+										
Bouchers			+		+							+
Consommateurs			+									+

Source : Adapté de NDIONE (30)

l'analyse SOUFFLET (34). L'ascendance systémique apparaît donc comme une solution pour éviter ce danger. Ce n'est que par elle, que nous pouvons comprendre la complémentarité entre les différents éléments de la filière et les interactions entre les systèmes de production.

La démarche suivie consiste en un découpage de l'ensemble regroupant tous les agents ayant un rapport avec le produit considéré. L'étude à mener est ainsi donc basée sur les activités des producteurs, des transformateurs, des distributeurs et des consommateurs de petits ruminants.

## CHAPITRE 2 : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

L'étude a été menée grâce à une enquête de type rétrospectif ayant comme instruments de base des guides d'entretien et des questionnaires. Avant l'application de cette enquête le travail a consisté d'abord à choisir les sites de recherche, et les types de personnes à enquêter.

### I Les sites de Recherche

Les zones choisies pour l'étude sont prises parmi les zones de production et les zones de consommation des petits ruminants. Le choix des sites de recherche a permis de déterminer deux axes d'étude (carte 3) qui sont :

- L'axe, Extrême-Nord → littoral ; et
- L'axe, Nord-Ouest → littoral.

L'Extrême-Nord et le Nord-Ouest sont les zones de production. Les productions de ces provinces étaient estimées en 1987 à 2 369 900 têtes pour l'Extrême-Nord soit 45 pour 100 du cheptel et à 517 400 têtes soit 10 pour 100 pour le Nord-Ouest. Les deux axes choisis passent par la province du Nord et de l'Ouest qui sont aussi de grandes zones de production. En définitive, les sites choisis couvrent la presque totalité des grandes zones productrices de petits ruminants.

Le littoral, représenté par la ville de Douala constitue la zone de consommation. Douala est une ville portuaire d'où son importance dans le commerce en général au Cameroun. Sa population, estimée en 1987 à plus d'un million d'habitants consomme une quantité de viande équivalant à 26 000 tonnes par an (Cameroun, 8). Dans les sites de recherche, une analyse des infrastructures présentes et des institutions a été menée pour bien circonscrire le contexte de la commercialisation des petits ruminants dans les axes choisis.

### II. Les infrastructures.

Les infrastructures sont représentées par les marchés et les abattoirs.



## II<sub>1</sub> Les marchés

Le marché correspond en théorie économique à une confrontation de l'offre et de la demande SOUFFLET (34). Mais l'enquête a eu lieu sur les marchés concrets : c'est-à-dire des places publiques destinées à la vente des animaux et où la rencontre entre les agents économiques de la filière petits ruminants peut être journalière ou hebdomadaire. Ces marchés constituent les bases de la filière bétail. Les marchés peuvent être différenciés en marchés de collecte et en marchés de redistribution (schéma 1). Les marchés de collecte sont rencontrés dans les zones de production. C'est dans ces marchés que débudent les opérations commerciales entre les divers agents économiques. Les marchés de redistribution peuvent se rencontrer dans les villes considérées comme Zone intermédiaire, et à la fin de la filière.

## II<sub>2</sub> Les abattoirs

Les abattoirs utilisés dans cette étude sont ceux de la ville de DQUALA. Les autres abattoirs rencontrés sur les deux axes n'ont pas fait partie de l'étude.

Dans les sites de recherche choisis des informations ont été recueillies suivant diverses sources.

## III Les sources d'informations

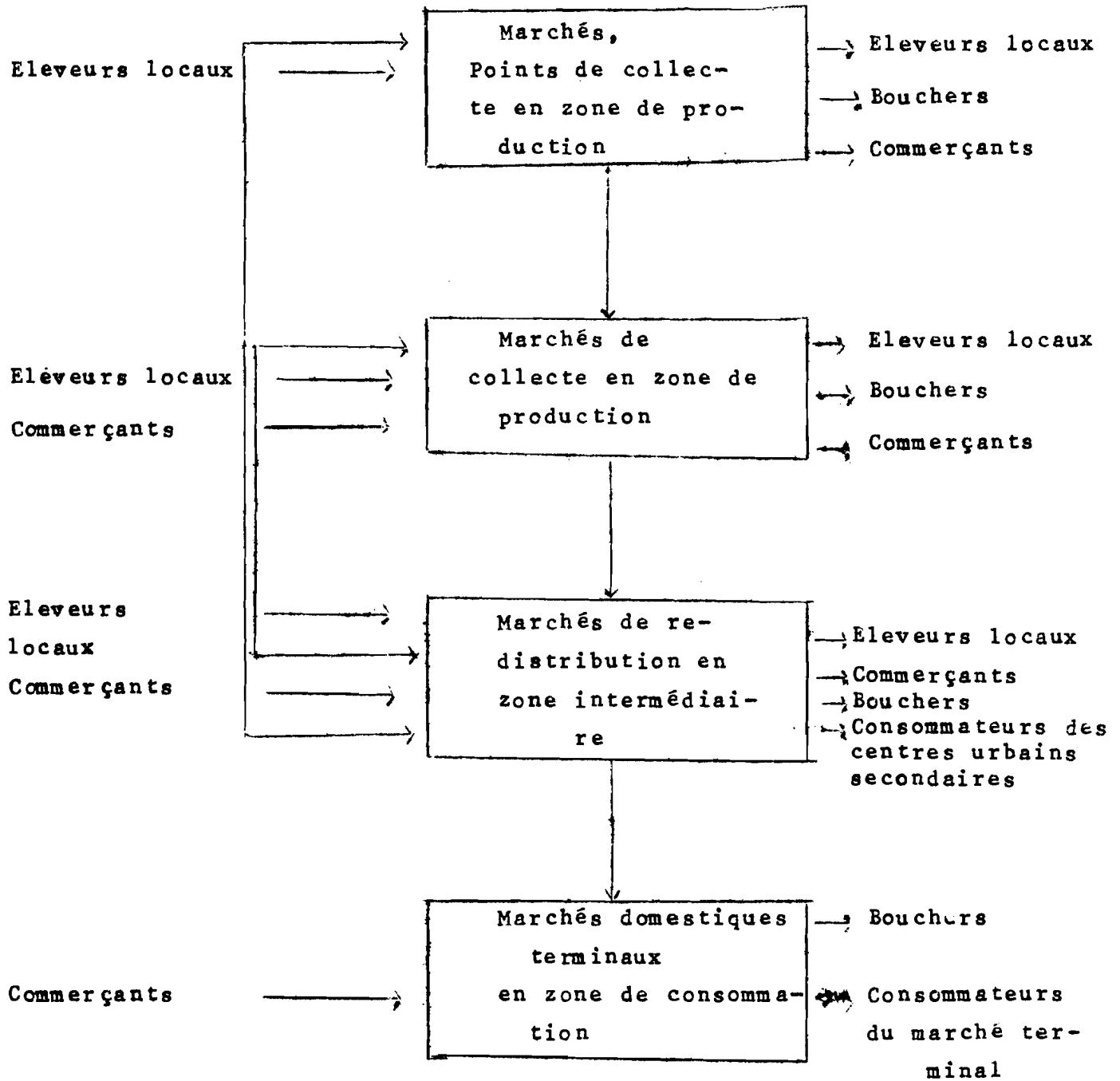
La nature des informations recherchées était fonction de la Zone enquêtée. La recherche d'informations était faite auprès des services officiels du MINEPIA, des abattoirs et des marchés, des éleveurs, des commerçants et des bouchers. Les modalités pratiques pour le choix des agents à enquêter était aussi variable en fonction des zones.

### III<sub>1</sub> Les sources en Zone de production

Dans la zone de production, les agents à enquêter étaient les éleveurs et les commerçants.

Les éleveurs auxquels ont été appliqués les questionnaires de l'enquête, étaient pour la plupart rencontrés sur les marchés. Certains étaient rencontrés dans leur ménage.

Schéma 1 : Filière Petits Ruminants



Source : Adapté de NDIONE (30)



Les commerçants étaient rencontrés uniquement sur les marchés. L'identification des commerçants n'était pas facile car beaucoup d'entre eux refusaient de se déclarer comme commerçants.

### III<sub>2</sub> Les sources en zone de consommation

Les agents enquêtés dans la zone de consommation sont les mêmes que ceux de la zone de production (commerçants, éleveurs). S'y ajoutent en plus les bouchers. Au cours de l'enquête plusieurs thèmes ont été abordés.

### IV Les thèmes abordés.

Les thèmes abordés sont présentés en détail en annexe.

L'enquête auprès des éleveurs avait pour but de prendre connaissance des objectifs visés dans l'élevage et de déterminer les facteurs qui sont à la base de la vente des petits ruminants.

Concernant les commerçants il s'agissait de voir comment sont organisées les transactions commerciales, d'identifier les difficultés rencontrées au cours de ces opérations afin d'apprécier les coûts de commercialisation.

Les informations recherchées au niveau des abattoirs visaient à connaître leur place dans l'approvisionnement des villes en viande des petits ruminants.

Au niveau des intermédiaires, le but de l'enquête était d'identifier la place qu'ils occupent à l'intérieur de la filière et d'apprécier leur influence sur les opérations commerciales.

Enfin au niveau des services officiels l'objectif de l'enquête était de prendre connaissance de la politique définissant la commercialisation des petits ruminants au Cameroun.

Ces thèmes ont été abordés sur la base des guides d'entretien et des questionnaires que nous avons utilisés durant le déroulement de l'enquête.

## V. Le déroulement de l'enquête

L'enquête visait à obtenir, sur la base des guides d'entretien et des questionnaires, des informations sur la commercialisation des petits ruminants.

Cette enquête a débuté au niveau de la direction des productions animales du MINEPIA. A ce niveau des guides d'entretien ont été utilisés.

L'enquête a été poursuivie sur le terrain où il y a eu des rencontres entre des responsables du C.Z.V et des abattoirs.

Au niveau des responsables des C.Z.V les guides d'entretien ont été utilisés et il a été procédé au choix des marchés sur lesquels l'enquête devrait se poursuivre.

Sur les différents marchés choisis les questionnaires ont été appliqués aux divers agents économiques. Nous avons procédé à une évaluation du nombre d'animaux rencontrés sur chaque marché, et à une estimation des variations des prix des animaux.

Au niveau des abattoirs, les guides d'entretien ont été utilisés au cours de l'entretien avec les responsables. Les questionnaires aussi ont été appliqués aux bouchers rencontrés dans les abattoirs et hors des abattoirs.

Le déroulement de l'enquête a couvert la période allant de Septembre à Décembre 1989 (quatre mois). Elle n'a eu lieu que dans 6 provinces (Extrême-Nord, Nord, Adamaoua, Nord-Ouest, Ouest et littoral).

L'enquête est de type rétrospectif ; elle devait nous permettre d'analyser les données statistiques sur l'évolution des prix, de la demande et de l'offre. Mais les données sur l'offre, la demande et les prix des petits ruminants n'existent pas au Cameroun. Ce qui limite nos résultats à une analyse qualitative tirée de l'examen des guides d'entretien et des questionnaires.

## CHAPITRE 3 : LES RESULTATS

Les guides d'entretien, les questionnaires et la lecture des documents officiels nous ont permis de mieux circonscrire l'organisation de la commercialisation des petits ruminants au Cameroun. La politique en matière de commercialisation et les pratiques sur le terrain sont présentées comme suit :

### I. La politique en matière de commercialisation

La politique de l'exploitation du bétail au Cameroun est régie par le Décret n° 76/420 du 14 Juillet 1976 (Cameroun, 7). Dans son article 19 sont définies les modalités de commercialisation du bétail. Cependant, il est précisé, dans ce même article, qu'il s'agit particulièrement du commerce des bovins de boucherie. Une réglementation précise pour l'exploitation des petits ruminants fait donc défaut au Cameroun. Mais la commercialisation de ces espèces existe bien comme le montrent les résultats obtenus sur les différents marchés visités (tableau 3).

### II. Les résultats sur le terrain

Le tableau 3 présente les résultats de l'enquête. Seize marchés ont été choisis pour mener l'enquête. Sur 16 marchés, un seul se trouve dans la zone de consommation (DOUALA). Sur les différents marchés rencontrés en zone de production, le nombre d'animaux mis en vente tourne autour de la cinquantaine à l'exception des marchés de GAROUA et de BAFOUSSAM où l'on peut trouver un nombre élevé d'animaux. Les questionnaires de l'enquête ont été appliqués à 92 agents économiques rencontrés au niveau du circuit vif et du circuit mort.

#### I<sub>1</sub> Le circuit vif.

Le circuit vif présente deux composantes : le circuit vif intérieur, et le circuit vif extérieur.

#### I<sub>1.1</sub> Le circuit vif intérieur

Le circuit vif intérieur concerne tous les facteurs humains et les infrastructures qui sont en contact avec l'animal sur pied.

Tableau 3 : Récapitulatif de l'enquête (nombre de personnes enquêtées sur les marchés)

Marchés	Eleveurs	Commerçants			Intermédiaires			Bouchers	Total personnes enquêtées par marché	Provinces
		PC	CO	GC	IL	IS	IV			
KOUSSERI	5	2		2			1	10	EXTREME NORD	
MALTAM	2	3						5		
LOGONE BIRNI	2	2						4		
GAROUA	0	3	1	1	1		1	7	NORD	
Ndu	3	2	1	2	1			9	NORD	
KUMBO	3	1	3	1	2			10		
Ndop	2	1		1				4		
Tuba	1			1				2	OUEST	
Bamenda		3						3		
Bafoussam	2	1	1	1		2		7		
B ANDJOUN	3							3	OUEST	
Foumbot	2	1						3		
BANGANGTE		5						5		
Foumban	1	1						2		
BAFANG	1	3		1			1	6		
DOUALA			1	2		1	2	6	LITTORAL	
Total	27	28	7	12	4	3	5	6	92	
%	29,4	30,4	7,6	13,0	4,4	3,2	5,4	6,5		

PC = Petit commerçant ; CO = Commerçant occasionnel ; GC = Grand commerçant ; IL : Intermédiaires logeurs  
 IS = Intermédiaires simples ; IV = Intermédiaires vendeurs.

N.B. Les chiffres expriment le nombre de têtes

## II 1.1.1 Les facteurs humains

Les facteurs humains sont représentés par les éleveurs, les commerçants et les intermédiaires.

### II 1.1.1 a. Les éleveurs

Les questionnaires ont été appliqués à 27 éleveurs, soit 29,4 pour 100 de l'ensemble des personnes qui ont subi l'enquête. Le nombre d'animaux mis en vente sur les marchés par les éleveurs est très faible. Cette situation s'explique par le fait que les éleveurs destockent très peu les produits de leur élevage. Cela est la conséquence même du type d'élevage des petits ruminants qui prédomine au Cameroun. En effet les éleveurs pratiquent un élevage de subsistance. Dans ce type d'élevage, l'emploi de l'argent est réduit à son strict minimum, qu'il s'agisse de son usage dans l'achat ou la vente des animaux. Le but de cet élevage comme son nom l'indique est de satisfaire les besoins vitaux, tels que manger, faire des sacrifices, payer les impôts et la scolarité etc... BOUTRAIS (3). Le souci d'épargne n'est pas absente dans l'élevage de subsistance, mais il n'en est pas une finalité PAGOT (31). Les éleveurs vendent les animaux pour satisfaire les besoins principaux précités.

### II 1.1.1 b. Les commerçants.

Les commerçants rencontrés durant l'enquête sont au nombre de 47 (tableau 3) soit 50,6 pour 100 des personnes enquêtées. Trois catégories de commerçants peuvent être distinguées. Les petits commerçants appelés communément les "by am sell am", les commerçants occasionnels et les grands commerçants.

Les petits commerçants sont ceux qui vont acheter des animaux au niveau des producteurs. Les animaux achetés seront revendus à d'autres agents économiques sur un marché de la zone de production mais différent de celui où ils ont été achetés. Ces commerçants sont très nombreux et représentent 30,4 pour 100 des personnes enquêtées.

Les commerçants occasionnels sont des agents économiques qui recherchent un bénéfice immédiat. Sur les 92 personnes enquêtées ils représentent 7,6 pour 100. Leur activité consiste à acheter des animaux dans un marché et de les revendre sur place.

Les petits commerçants et les commerçants occasionnels sont pour la plupart des cultivateurs. Leur nombre diminue dès que commencent les travaux champêtres.

Les grands commerçants assurent la liaison entre la zone de production et la zone de consommation. Ils achètent les animaux dans certains marchés de la zone de production pour les revendre dans la zone de consommation. Leur nombre est très faible et représente 13 pour 100 des personnes enquêtées, mais 25,5 pour 100 des commerçants rencontrés sur les marchés.

## II 1.1.1.c. Les intermédiaires ou courtiers.

Les intermédiaires jouent aussi un rôle important dans les transactions commerciales. Les différentes catégories d'intermédiaires rencontrés sont : les intermédiaires logeurs, les intermédiaires simples et les intermédiaires vendeurs. Douze intermédiaires ont été enquêtés.

Les intermédiaires logeurs, hébergent les commerçants. Ils les aident aussi dans les opérations de vente ou d'achat d'animaux.

Les intermédiaires simples aident les commerçants à acheter ou à vendre. Cependant, ils ne les hébergent pas.

Les intermédiaires vendeurs sont chargés de vendre les animaux que les commerçants leur cèdent. Ils revendent les animaux à des prix supérieurs ou égaux aux prix que les commerçants fixent.

Les éleveurs, les commerçants et les intermédiaires sont rencontrés sur les différents marchés. Cependant leur nombre sur le marché est fonction des types de marché qui sont décrits parmi les infrastructures.

## II 1.1.2 Les infrastructures

Les infrastructures sont représentées par les marchés et les moyens de transport.

## II<sub>1.1.2.a</sub> Les marchés

Les marchés sont distingués en plusieurs catégories. L'enquête a permis de distinguer quatre catégories de marché qui sont :

- les marchés de collecte primaire. Dans ces marchés la vente des animaux est assurée en grande partie par les éleveurs. Les commerçants qui interviennent ici sont surtout les petits commerçants. Parmi ces marchés se retrouvent le marché de Ndu et celui de Maltam.

- les marchés de collecte secondaire. Ce type de marché est à peu près le même que le précédent. Mais ici les petits commerçant assurent aussi la vente. Les marché de Kousseri et de Kumbo font partie de ce type de marché (schéma 2).

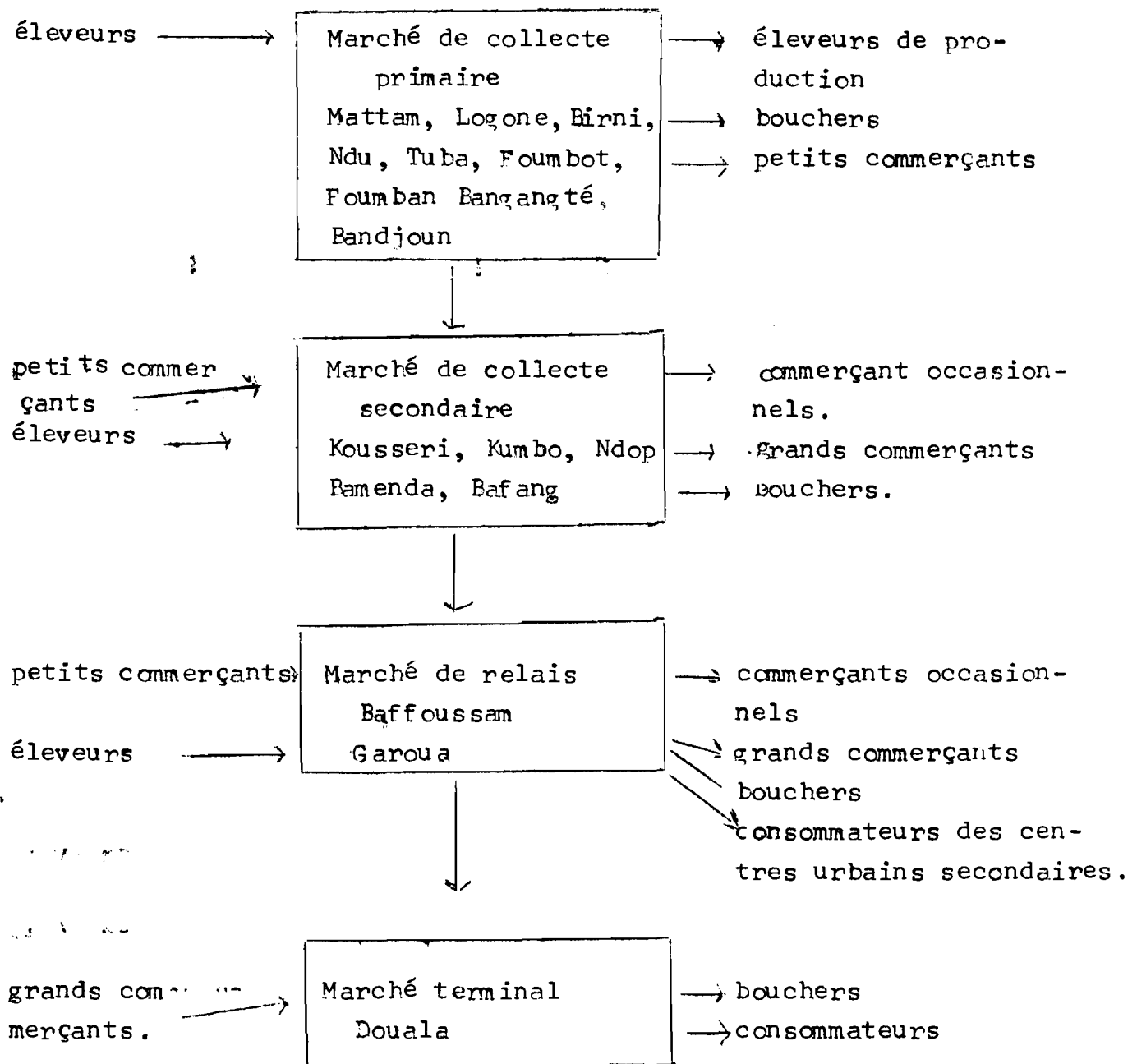
- les marchés de relais. Ces marchés constituent le lieu de rencontre de tous les agents économiques intervenant dans le circuit vif. Ils servent de zone de transition entre la zone de production et la zone de consommation. Ces marchés sont représentés ici par le marché de Garoua et celui de Bafoussam (schéma 2)

- le marché terminal. Ce type de marché rencontré uniquement en zone de consommation, constitue le point terminal du circuit vif. Sur ces différents marchés, se rencontrent les agents économiques précités (éleveurs, commerçants, etc..) (schéma 2)

La classification des marchés nous amène à parler de leur nombre et de leur répartition.

Les documents officiels ne présentent aucune donnée sur le nombre des marchés de petits ruminants au Cameroun. Sur les 16 marchés visités, 69 pour 100 servent à la collecte des animaux alors que 31 pour 100 seulement servent à la redistribution. Cette répartition peut poser des problèmes au niveau des grands centres de consommation où la demande est souvent forte. La liaison entre ces marchés est assurée par divers modes de transport.

Schéma 2 : Filière petits ruminants au Cameroun





## II 1.1.2.b Le transport

Trois types de convoyage sont utilisés pour le transport des animaux. Ces types de convoyage sont :

- le convoyage à pied qui est utilisé par les éleveurs et les petits commerçants entre les marchés de collecte primaire et les marchés de collecte secondaire.

- le convoyage par camion est utilisé pour le transport des animaux depuis les marchés de collecte jusqu'au marché terminal. Ce type de convoyage est surtout utilisé sur l'axe-Nord-Ouest → littoral, alors que sur l'axe Extrême-Nord → Littoral, son utilisation ne s'arrête qu'à NGAoundéré.

Le convoyage par train est uniquement utilisé pour le transport des animaux entre NGAoundéré et Douala (Axe - Extrême-Nord- littoral).

L'impact du transport sur les prix des animaux est fonction du type de convoyage utilisé. Le transport connaît des problèmes qui sont relatifs à l'état des routes et à la lenteur de l'embarquement au niveau de la gare. Ces moyens de transport sont aussi utilisés pour le convoyage des animaux entre le Cameroun et d'autres pays.

### I 1.1 Le circuit-vif extérieur.

Le nombre des animaux exportés et importés au Cameroun est très faible. Entre 1980 à 1985, 172 ovins et 5 caprins ont été exportés à destination du Nigéria et du Gabon. Durant la même période 511 ovins et 525 caprins ont été importés du Zaïre et du Tchad (MINEPIA, 27). Ces chiffres sont loin de refléter les réalités, car entre le Cameroun et ses voisins; il existe un intense mouvement du bétail qui échappe au contrôle des services vétérinaires.

Au cours des diverses transactions commerciales l'animal change de main à plusieurs niveaux. Mais l'animal ne subit la première transformation qu'au niveau des abattoirs qui est le point de départ du circuit mort.

## II<sub>2</sub> Le circuit mort

Le circuit mort commence aux abattoirs et se termine dans la marmite du consommateur. Ce circuit présente deux composantes qui sont : le circuit mort intérieur et le circuit mort extérieur.

### II<sub>2.1</sub> Le circuit mort intérieur

Dans le circuit mort, les bouchers jouent un double rôle. Ces rôles sont : approvisionner les abattoirs en animaux et assurer la distribution de la viande.

#### II<sub>2.1.1</sub> Les abattoirs.

Les abattages des petits ruminants dans la ville de Douala se font dans deux abattoirs : un abattoir moderne géré par la SODEPA. Une tuerie ou abattoir traditionnel géré par la municipalité.

##### II<sub>2.1.1.a</sub> L'abattoir de la SODEPA

L'abattoir de la SODEPA a une capacité nominale de 200 boeufs, 200 ovins et de 100 porcs par jour, soit une production totale mensuelle de 953 tonnes de viande (SODEPA, 33). Le fonctionnement de l'abattoir est assuré par un personnel formé par la SODEPA à l'exception des agents chargés de l'inspection sanitaire.

Concernant le fonctionnement de l'abattoir, nous allons parler essentiellement des abattages.

Entre 1986 et 1989, 2043 petits ruminants ont été abattus, soit une moyenne annuelle de 510 têtes. Ces abattages représentent 1,1 pour 100 de tous les abattages faits dans l'abattoir (SODEPA 33). Cette situation est la conséquence de l'attitude de certains bouchers qui refusent d'abattre dans l'abattoir. Ces bouchers trouvent cher le coût de préparation d'un petit ruminant estimé à 2 200 F CFA. Dans l'abattoir de la SODEPA, la préparation de l'animal se fait selon le principe classique qui consiste à égorger, dépouiller et éviscérer l'animal.

## II 2.1.1.b La tuerie

La préparation des animaux dans la tuerie ne présente pas d'opération de dépouille. L'animal est égorgé, brûlé et éviscéré. Ce sont uniquement les caprins qui sont abattus dans la tuerie. Les données sur les abattages effectués dans cette tuerie sont inexistantes.

La viande obtenue des animaux passe dans le circuit de distribution. Ce circuit de distribution de la viande est géré par les bouchers.

## II 2.1.2 Les bouchers

Dans l'abattoir de la SODEPA, il n'existe pas de boucher de petits ruminants. Les abattages effectués dans cet abattoir sont les résultats des actions policières organisées par les services de l'élevage pour diminuer le nombre d'abattage hors abattoir ou clandestins.

Dans la tuerie par contre, il existe des bouchers de petits ruminants. Mais ces bouchers abattent très peu d'animaux et ils ne sont pas nombreux.

En conclusion très peu de petits ruminants sont abattus dans les abattoirs de Douala. Mais la population consomme une quantité de viande de petits ruminants estimée à 3 408 tonnes équivalant à 284 000 têtes par an (Cameroun, 8). Cette viande proviendrait en grande partie des abattages clandestins.

Les abattages hors abattoir sont faits soit au domicile des bouchers ou, aux lieux où est vendue la viande.

Concernant la vente de la viande, elle se fait soit sous sa forme crue, ou sous forme grillée, communément appelée "SOYA" au Cameroun. Depuis la préparation des animaux jusqu'à la distribution de la viande, la pratique de l'inspection sanitaire occupe une place non négligeable.

### II<sub>2.1.3</sub> L'inspection sanitaire

Le rôle de l'inspection sanitaire se situe dans la protection de la santé de l'homme par le dépistage des zoonoses et dans l'économie par la perception des taxes et redevances. (ROZIER (32)). Or les animaux abattus dans la tuerie et hors des abattoirs ne sont pas inspectés car les carcasses ne montrent aucune trace d'estampillage.

Le circuit mort intérieur constitue normalement la fin de la filière. Mais, il peut cependant exister un circuit mort extérieur.

### II<sub>2.2</sub> Le circuit mort extérieur

La production de viande de petits ruminants au Cameroun est insuffisante pour couvrir les besoins de la population. Malgré cette situation aucune importation de viande de petits ruminants n'a été faite durant cette dernière décennie.

La commercialisation des petits ruminants entraîne des coûts. L'analyse de ses coûts sera faite dans l'examen des aspects économiques.

### III. Les aspects économiques de la commercialisation

Les aspects économiques permettent d'apprécier les coûts des opérations commerciales. Ces coûts ont une influence sur la variation de l'offre et de la demande.

#### III<sub>1</sub> La demande et l'offre

La demande pourrait représenter ici le nombre des petits ruminants effectivement consommés à une période donnée. En 1987, la demande en petits ruminants pour le littoral était estimée à 3 415 tonnes soit 287 583 têtes de petits ruminants. Or le littoral ne produit que 1 551 tonnes de viande (MINEPIA, 26) d'où un déficit de 1 863 tonnes, soit 155 308 têtes.

L'offre quant à elle est déterminée par les facteurs qui entraînent la mise des animaux sur les marchés. Ces facteurs sont:

les périodes de soudure, la scolarité des enfants, les fêtes religieuses etc... Mais les quantités des petits ruminants offertes au niveau national sont encore très faibles avec une moyenne annuelle de 173 198 têtes soit 5 pour 100 du cheptel (tableau 4).

Tableau 4 : Animaux mis en vente sur les marchés

A N N E E S	Effectif total	Ovins mis en vente	Caprins mis en vente	Total animaux mis en vente	% d'animaux mis en vente
1981 - 1982	3.312.000	396.120	504 440	900 565	3,65
1982 - 1983	3 531 650	330 725	438 150	768 876	4,60
1983 - 1984	3 700 000	345 130	467 600	815 130	4,50
1984 - 1985	4 567 600	255 700	437 085	692 790	6,50
Moyenne annuelle	3 777 813	331 919	416 819	173 198	5.

Sources : Rapports Annuels MINEPIA (1981-1985).

Quant à la province du Littoral, très peu d'animaux sont mis en vente sur les marchés. En 1984, 1843 ovins étaient mis sur les marchés du littoral, soit 0,5 pour 100 des ovins mis en vente sur l'ensemble des marchés Camerounais, plus 5 223 caprins, soit 1,1 pour 100 des caprins mis en vente sur les marchés au Cameroun (MINEPIA, 27).

La demande et l'offre dépendent aussi des prix pratiqués sur les différents marchés.

III<sub>2</sub> Les prix

Les documents officiels ne présentent pas des données statistiques qui puissent faire l'objet d'une analyse sur les prix des petits ruminants au Cameroun. Les prix que nous analysons ici sont des estimations qui résultent de l'enquête que nous avons menée. Ces prix doivent être considérés comme une approche de la réalité. Ces prix seront présentés par province.

Tableau 5 : Prix moyens des animaux dans quelques provinces (F/C.F.A)

Provinces	Prix minimum		Prix minimum		Prix moyen	
	Ovins	Caprins	Ovins	Caprins	Ovins	Caprins
Extrême-Nord	8 000	6 000	15 000	12 000	11 500	9 000
Nord	9 000	7 000	20 000	15 000	14 500	11 000
Nord-Ouest	4 000	6 000	11 000	18 000	7 500	12 000
Ouest	5 000	8 000	15 000	17 000	10 000	12 500
Littoral	10 000	9 000	30 000	25 000	20 000	17 000

Les prix contenus dans le tableau 5 ne concernent pas un animal standard donné. Ce sont des prix définissant des marges de variation. Ces prix ne doivent pas être considérés comme des valeurs exactes. Dans la province de l'Extrême-Nord les ovins coûtent plus chers par rapport aux caprins. Alors que dans le Nord-Ouest les caprins sont plus chers. En effet dans l'Extrême-Nord, les ovins sont utilisés dans plusieurs cérémonies, d'où une demande élevée entraînant ainsi une hausse des prix. Dans le Nord-Ouest les caprins

sont plus utilisés dans les cérémonies. Les prix des animaux sont fixés en fonction de certains critères.

### III<sub>2.1</sub> Les modalités de fixation des prix

La vente des petits ruminants se fait au gré à gré. Mais la fixation des prix est déterminée en fonction de certains critères propres aux éleveurs et aux professionnels (NDIONE, 30).

Au niveau de l'éleveur, le prix recherché est fonction de ses besoins monétaires et des informations qu'il détient sur les prix pratiqués sur les marchés. Les prix fixés par les professionnels sont formés par le prix d'achat auquel sont additionnés la marge bénéficiaire recherchée et les frais de commercialisation.

Les prix des animaux subissent cependant des variations. Ces variations sont liées aux facteurs extrinsèques (les saisons, les fêtes, etc...) et aux facteurs intrinsèques (âge, poids, sexe, etc..) à l'animal. Les variations des prix ont aussi une influence sur les coûts de commercialisation.

### III<sub>2.2</sub> Les coûts de commercialisation

#### III<sub>2.2.1</sub> Le coût de commercialisation de l'animal sur pied.

Les coûts donnés ici sont estimés à partir des marchés de Ndu (Nord-Ouest) et de Maltam (Extrême-Nord) jusqu'à Douala.

**Tableau 6 : Estimation de la marge bénéficiaire de la vente d'un petit ruminant F(C.F.A) à Douala**

Facteurs	Extrême - Nord		Nord - Ouest	
	Ovins	Caprins	Ovins	Caprins
Prix d'achat	11 500	9 000	7 500	12 000
Transports	3 500	3 500	1 500	1 500
Formalités (taxes)	240	240	240	240
Autres frais	2 000	2 000	2 000	2 000
Total investi.	17 240	14 740	11 240	13 940
Prix de vente	20 000	17 000	20 000	17 000
Marge bénéficiaire	2 760	2 260	8 760	3 060

Les coûts de commercialisation sont représentés par le coût des transports, les formalités (diverses taxes) et les autres frais (alimentation abreuvement, etc...).

Les marges bénéficiaires dans les deux zones sont à peu près les mêmes. Elles sont estimées en moyenne à 2 500 F CFA par animal.

Dans l'axe Nord-Ouest - littoral la marge bénéficiaire obtenue dans la vente d'un ovin s'élève à 8 760 F CFA (tableau 6). Cette forte marge bénéficiaire est due au fait que dans le Nord-Ouest les ovins coûtent moins chers que dans l'Extrême-Nord, mais les animaux venant de deux provinces sont vendus au même prix à Douala.



III<sub>2.2.2</sub> Le coût de commercialisation de la viande

Le prix de la viande des petits ruminants est fixé à 1 500 F CFA le kilogramme pour la ville de Douala. Cependant beaucoup des bouchers vendent la viande au tas. Les tas peuvent être constitué par un mélange de viande et des éléments du cinquième quartier ou encore la viande et le cinquième quartier sont vendus séparément. Le coût de commercialisation de la viande varie en fonction du lieu de préparation de la viande.

Tableau 7 : Estimation de la marge bénéficiaire issue de la vente de la viande d'un petit ruminant à Douala.  
(en F/CFA).

Facteurs	Tuerie		Abattoir SODEPA	
	Ovins	Caprins	Ovins	Caprins
Prix d'achat	-	17 000	20 000	17 000
Main-d'oeuvre	-	1 500	3 000	3 000
Transport	-	50	200	200
Taxes diverses	-	150	150	150
Total investi	-	18 700	23 350	20 350
Prix vente	-	21 600*	21 600	21 600
Marge bénéficiaire	-	2 900	- 250	1 250

NB : \* Cette valeur correspond à la vente d'un animal ayant un rendement de 12 kg au prix de 1 500 F le kg de viande, plus le 1/5 du prix de la carcasse qui représente la valeur du cinquième quartier.

- la préparation des ovins dans l'abattoir de la SODEPA génère une marge bénéficiaire négative (- 250 F CFA). Ce qui justifie bien le refus des bouchers d'abattre dans cet abattoir.
  
- le prix de la viande grillée est fixée à 2 000 Fcfa le kilogramme, mais la viande grillée est rarement vendue au kilogramme.
  
- les ovins ne sont pas préparés dans la tuerie.

L'étude des aspects techniques et des aspects économiques montre que la commercialisation connaît effectivement des problèmes. La commercialisation des petits ruminants souffre d'un oubli injustifié de la part des autorités administratives et des techniciens de l'élevage eux-mêmes. Cet oubli constitue un goulot d'étranglement pour elle.

Les différents facteurs qui entravent cette commercialisation et les améliorations souhaitables seront évoqués dans la troisième partie.

TROISIEME PARTIE

PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS

SSSSSS

## CHAPITRE 1 : LES CONTRAINTES DE LA COMMERCIALISATION

Le processus de réorganisation du commerce des petits ruminants ne saurait réussir si on ne prenait en compte l'essentiel des contraintes de la production et de la commercialisation. Partant de la réglementation définissant l'organisation de la commercialisation des petits ruminants, jusqu'à la distribution de leur viande plusieurs contraintes peuvent être énumérées.

### I. La réglementation

Une opération commerciale n'est efficace que si elle repose sur une réglementation bien établie car celle-ci éviterait toute tendance au désordre dans l'exercice des fonctions des commerçants et dans la fixation des prix. Cependant au Cameroun, il n'existe pas de réglementation définissant explicitement l'organisation de la commercialisation des petits ruminants.

Par conséquent, la maîtrise de cette commercialisation est un peu difficile, car beaucoup d'agents économiques officient dans les circuits commerciaux sans suivre de règles précises pouvant déterminer les conditions de l'exercice de leurs fonctions.

En plus de l'inexistence de la réglementation, d'autres facteurs comme la perception des taxes, le recueil d'information peuvent eux aussi constituer un écueil important pour les commerçants des petits ruminants.

La perception des taxes (140 F CFA/animal sur pied, 150 F CFA/animal, taxe d'abattage) et les patentes des bouchers. (40 000 F/an) ne sont pas proportionnelles aux dépenses publiques dévolues à l'organisation du commerce, moins encore à la production.

Pour un fonctionnement efficace du système de commercialisation, les producteurs et les commerçants doivent disposer d'informations relatives aux marchés, or il n'existe aucune structure susceptible de fournir ces informations.

L'absence de la réglementation, les taxes élevées, et l'inaccessibilité des informations constituent des éléments influençant la commercialisation. D'autres facteurs non moins importants, tels que les facteurs humains, s'ajoutent aussi aux contraintes de la commercialisation.

## II. Les facteurs humains.

Les rôles que jouent les facteurs humains dans les opérations commerciales sont d'importance capitale. Ces rôles sont joués par les éleveurs, les intermédiaires, les commerçants et les bouchers.

### II

#### 1 Les éleveurs

Les éleveurs ne produisent fondamentalement pas pour un but commercial. Leur souci premier dans l'élevage des petits ruminants est de satisfaire des besoins de subsistance FRECHOU (18), FENN et al (17), plutôt que d'accroître leurs revenus monétaires. La vente des animaux ne se fait que dans le but de satisfaire des besoins essentiels (se vêtir, scolarité, impôts etc..). Cette situation ne permet pas d'assurer une offre régulière et de quantité suffisante de petits ruminants.

#### II<sub>2</sub> Les intermédiaires

Le rôle des intermédiaires dans les opérations commerciales est plus ou moins critiquable GAULIER (19). En effet, les intermédiaires possèdent le monopole de l'information économique sur les marchés. Chacun d'entre eux est animé par le souci de fournir une plus-value à chaque animal vendu, il s'en suit donc une variation anormale des prix des animaux. En effet, les intermédiaires officient souvent comme des spéculateurs par des achats et des ventes fictives (LY, 24).

### II<sub>3</sub> Les commerçants.

L'irrégularité des petits commerçants et des commerçants occasionnels sur les marchés constitue un goulot d'étranglement pour l'ensemble des opérations commerciales. Le faible nombre de grands commerçants en bout de filière permet à ces derniers de monopoliser le marché dans la zone de consommation. Devant une telle situation, les prix imposés sur le marché sont à laisser ou à prendre, ce qui défavorise le consommateur.

### II<sub>4</sub> Les bouchers

Le rôle du boucher est déterminant dans la commercialisation car l'inorganisation du circuit final pourrait compromettre tout essai d'amélioration en amont de la production NANDA (28). Les bouchers de petits ruminants sont en très faible nombre en bout de filière. Ces bouchers travaillent suivant un mode qui manque souvent d'efficacité, d'où la difficulté d'assurer une distribution régulière et économique de la viande.

Les facteurs humains sont déterminants pour la commercialisation. Les infrastructures constituent elles aussi des facteurs dont le rôle ne doit pas être négligé.

## III. Les infrastructures

L'importance de l'organisation de la commercialisation peut être appréciée à partir des différentes infrastructures qui sont utilisées dans les transactions commerciales. Ces différentes infrastructures sont : les marchés, les moyens de transport et les abattoirs.

### III<sub>1</sub> Les marchés

Les marchés rendent difficile les opérations commerciales par leur nombre, leur lieu d'implantation et leur aménagement.

Le nombre de marchés de la zone de production est très élevé et ces marchés sont très dispersés. Conséquemment à cette situation, les informations relatives à l'évolution de l'offre et des prix sont aussi dispersées ; il se pose d'énormes difficultés pour les commerçants de disposer des informations réelles sur ces marchés.

Beaucoup de marchés de la zone de production sont implantés dans des localités très enclavées. L'accès dans ces marchés entraîne l'augmentation du coût de commercialisation, imputable surtout au transport.

Les marchés des petits ruminants ne disposent ni de clôtures ni d'abreuvoirs. Le contrôle des entrées et des sorties des animaux est très difficile, et, des difficultés d'abreuvement se posent aussi bien pour les animaux que pour les agents économiques. Il en résulte donc des perturbations dans le fonctionnement de ces marchés.

### III<sub>2</sub> Les moyens de transport.

Des moyens de communication défectueux limitent l'efficacité de la commercialisation et restreignent les ventes aux consommateurs avoisinants ABEOTT (1). Les problèmes que connaît la commercialisation peuvent être imputés pour une large part aux moyens de transport.

Toutes les difficultés rencontrées pendant le transport (impraticabilité des routes, retard de chargement etc...) concourent largement à augmenter les coûts de commercialisation.

### III<sub>3</sub> L'abattoir

L'abattoir est au centre de tout le système de commercialisation du bétail et de la viande FENN et al (17). Outre son rôle

sanitaire, son installation et sa rentabilité sont des problèmes importants pour l'économie et le commerce. Cependant au Cameroun et précisément à DOUALA, les abattoirs jouent un faible rôle dans le traitement de la viande des petits ruminants. Cette situation entraîne des pertes énormes pour l'économie Camerounaise.

Plusieurs facteurs perturbent la commercialisation des petits ruminants. Des améliorations urgentes doivent être apportées afin que cette commercialisation participe à la croissance de l'économie Camerounaise.



## CHAPITRE 2 : PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS

Les perspectives et les recommandations pour améliorer la commercialisation prennent en compte la commercialisation et la production. En effet, le développement de la commercialisation ne peut se concevoir que si la production atteint un niveau satisfaisant.

### I. Les perspectives de développement.

Les statistiques de production des petits ruminants sont peu précises. La consommation de ces espèces est très sensible au pouvoir d'achat de la clientèle. Ces deux éléments font que, les prévisions en matière de production et de commercialisation des petits ruminants sont assez délicates. Néanmoins, ces prévisions permettent de circonscrire les enjeux de la révolution que l'élevage des petits ruminants doit connaître pour que les besoins à long terme soient satisfaits. Pour ces prévisions, des projections seront faites suivant des hypothèses présentées sous forme de scénarios. Ces projections ne sont cependant que des indicateurs des tendances.

Les tableaux 8, 9, 10 présentent les hypothèses de travail. Les estimations de la population Camerounaise en l'an 1986 et l'an 2 000, et les quantités de viande consommées par ces populations sont contenues dans le tableau 8. Le tableau 9 présente le rendement carcasse (sans amélioration et avec amélioration) et les taux d'exploitation du cheptel. Dans le tableau 10 sont présentées les hypothèses qui sont élaborées à partir de la variation de la consommation, de la productivité et du taux d'exploitation.

Les résultats obtenus sont dans les tableaux (11, 12) et la figure 1. Ces résultats ne sont pas une image exacte de la réalité, mais plutôt une approximation des tendances en fonction des hypothèses émises.

Suivant les niveaux de consommation et le degré d'intensification de l'élevage des petits ruminants, quatre scénarios ont été différenciés (tableau 10).

Si la consommation, l'exploitation et la productivité restent au niveau actuel (scénario 1), l'effectif des petits ruminants devrait fortement s'élever avec un taux de croissance de 3,4 pour 100 par an.

Tableau 8 : Consommation de viande des petits ruminants.  
Projection 1986-2000.

	Unité	Total
Consommation par habitant <sup>*</sup> 1986	kg	2,25
Population - 1986 <sup>**</sup>	millions	11
- 2000	d'habitants	17
Consommation totale 1986	1000 tonnes	24,75
2000 <sup>***</sup>		38,25
Consommation de l'an 2000 augmentée de 20 %	1000 tonnes	45,9
Production nationale <sup>*</sup> de viande 1986	1000 tonnes	15,5
Cheptel 1986	millier	5 000
Exploitation <sup>****</sup>	%	40

Source : \* MINEPIA (26)

\*\* BANQUE MONDIALE (2).

\*\*\* La consommation par habitant en l'an 2000 est supposée restée au niveau de celle de l'année 1986.

\*\*\*\* Rapport production sur cheptel disponible converti en viande. Ce taux est faible par rapport au taux donné par le MINEPIA (30 %), mais nous l'avons augmenté de 15 pour 100 car beaucoup de petits ruminants consommés dans les familles ne sont pas calculés dans la production.

Tableau 9: Productivité et exploitation du cheptel

	Niveau 1986	Niveau amélioré	Amélioration
Rendement carcasse	12 kg <sup>*</sup>	18 kg <sup>**</sup>	50 %
Exploitation	40 %	45 %	13 %

\* Rendement carcasse de 45 p. 100 pour un poids vif moyen de 36 kg

\*\* Rendement carcasse pour des animaux améliorés.

Tableau 10 : Scénarios sur la consommation, la productivité et l'exploitation. Changements exprimés en pourcentage.

Scénarios	Consommation	Productivité	Exploitation
1	0	0	0
2	0	50	13
3	20	0	0
4	20	50	13

Tableau 11 : Cheptel nécessaire en fonction des scénarios  
1986 - 2000

Scénarios pour 2 000				
1986	S <sub>1</sub>	S <sub>2</sub>	S <sub>3</sub>	S <sub>4</sub>
5 000 000	8 000 000	4 700 000	9 500 000	55 000 000

NB :- Toutes les décimales sont arrondies aux chiffres supérieurs

- La consommation nationale est entièrement assurée par le cheptel national.

- le cheptel = Au rapport de la consommation en l'an 2000 exprimée en têtes d'animaux sur le taux d'exploitation, puis multiplié par 100.

Tableau 1 : Taux de croissance du cheptel en fonction des scénarios

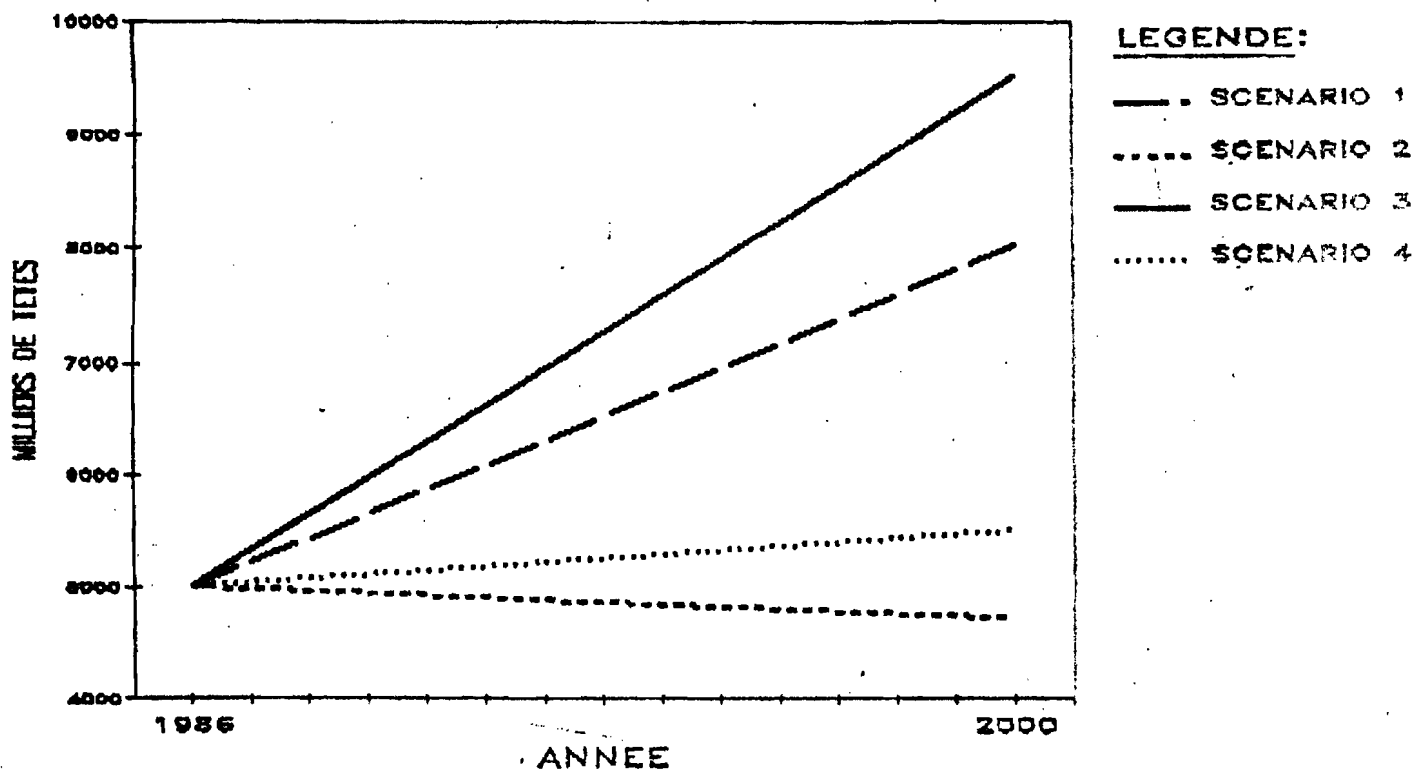
Tableau n° 1 : Taux de croissance du cheptel en fonction des scénarios

S <sub>1</sub>	3,4 %
S <sub>2</sub>	- 0,4 %
S <sub>3</sub>	4,6 %
S <sub>4</sub>	0,7 %

Taux de croissance égale à la racine 14<sup>e</sup> du rapport entre le cheptel de l'hypothèse considérée et celui de 1986 moins 1, puis multiplié par 100

$$V_P = V_A (1 + i)^n$$

FIG 1 : EFFECTIFS PAR SCENARIOS  
1986 - 2000



Un tel niveau requiert une réelle intensification dans l'utilisation des pâturages et des sous-produits. L'augmentation du cheptel pourrait avoir comme autre conséquence, l'augmentation de l'offre et parallèlement la diminution des prix des animaux.

Mais ces prévisions seront certainement dépassées par les besoins d'ici l'an 2000, du fait de l'hypothèse très basse qui a été utilisée.

Pour approcher de façon tangentielle la réalité, une analyse peut être menée sur la base d'une progression relative des revenus du consommateur. Par conséquent, la demande effective en petits ruminants peut être réévaluée à la hausse. Cette augmentation doit être envisagée plus que proportionnelle au croît de la population. Cette relation est très probable car l'élasticité - revenu de la viande est très élevée ; plus, les revenus augmentent plus la demande effective doit augmenter.

Des projections complémentaires ont été faites en estimant la consommation des petits ruminants pour l'an 2000 à 45 900 tonnes. Cette estimation correspond à une augmentation de 20p.100 de la consommation prévue pour l'an 2 000 en fonction du niveau par habitant en 1986.

Sans une amélioration de la productivité (Scénario 3) le taux de croissance requis devient insoutenable et est de l'ordre de 4,6pour 100.

La production ne peut aussi être assurée en l'an 2000, qu'en jouant sur la productivité et le taux d'exploitation (Scénario 4). L'option : d'intensification se justifie alors comme la meilleure voie vers la satisfaction des besoins en viande de petits ruminants de la population Camerounaise.

La comparaison des taux de croissance annuelle - Tableau 12 requis pour satisfaire les besoins en viande de petits ruminants en l'an 2 000 montre l'impérieuse nécessité d'une intensification

soutenue des systèmes de production mais aussi d'une fréquence accrue du destockage. La maintenance du cheptel, à son niveau actuel, tout en assurant son renouvellement peut permettre une satisfaction des besoins à condition que la productivité soit améliorée avec un rendement carcasse optimal de 50 p.100.

Cette satisfaction des besoins ne saurait cependant être complète tant que les opérations commerciales présenteront des distorsions.

En effet, la commercialisation est la voie privilégiée par laquelle toute la population Camerounaise peut prétendre disposer des produits de l'élevage des petits ruminants, car, cet élevage est essentiellement fait dans les zones rurales de quelques régions (Extrême-Nord, Nord-Ouest, Nord Ouest). Pour satisfaire les besoins en matière de petits ruminants le souci d'améliorer le système de commercialisation doit être primordial.

## II. Les recommandations

Les recommandations auront pour finalité l'amélioration du circuit existant.

Ces recommandations porteront sur les producteurs, les infrastructures et les professionnels de la commercialisation.

### II.1 Les producteurs.

Les producteurs sont représentés entre autres par les éleveurs. Les rôles qui incombent aux éleveurs dans l'amélioration de la commercialisation sont : le développement d'un type d'élevage orienté vers le marché et la production des animaux de bonne qualité.

Pour permettre à une économie de marché de fonctionner, l'éleveur doit chercher à assurer une offre significative afin de satisfaire la demande en petits ruminants. En effet, le bétail,

de façon générale, ne prend une valeur marchande qu'en des circonstances bien définies qui n'entrent pas en compétition avec d'autres formes de son utilisation CIPEA (10). L'élevage des petits ruminants doit donc, pour assurer l'efficacité de la commercialisation, être orienté vers l'élevage de rente.

Pour assurer l'efficacité de ce type d'élevage, les éleveurs doivent créer des associations. Ces associations doivent être moins dépendantes des finances publiques et des Institutions Etatiques. Elles auront pour objectif principal d'assurer la production. Le capital cheptel de ces associations doit être constitué à partir d'animaux apportés par chaque membre. Les services publics pourraient intervenir dans ces associations soit pour augmenter le nombre d'animaux du troupeau, par l'octroi des crédits, soit pour assurer la santé des animaux par l'octroi des médicaments. Il serait aussi indispensable que des cours relatifs à la gestion des troupeaux soient dispensés aux membres des associations. Dans ces conditions les services d'élevage ne joueront que le rôle d'encadreur auprès de ces associations.

L'éleveur doit aussi fournir pour le marché des animaux de bonne qualité car l'amélioration de la productivité des animaux est aussi une voie par laquelle la satisfaction des besoins en petits ruminants peut être atteinte. Pour cela l'éleveur doit songer à améliorer l'aspect alimentaire et l'aspect sanitaire de son élevage. La monte des animaux doit aussi être contrôlée. Ces précautions visent à permettre à l'animal d'exprimer normalement toutes ses potentialités génétiques.

L'élevage de rente et l'amélioration de la productivité sont indispensables pour assurer une offre de bonne qualité sur les marchés. Mais des améliorations doivent aussi être apportées aux infrastructures utilisées dans les opérations commerciales.

## II<sub>2</sub> Les infrastructures

Les infrastructures jouent aussi un rôle important dans la dynamique des opérations commerciales. Ces infrastructures sont : les marchés, les moyens de transport et les abattoirs.

### II<sub>2.1</sub> Les marchés

L'économie pastorale s'inscrit progressivement dans les circuits économiques nationaux à travers les marchés. Ce qui témoigne de la place qu'occupe le marché dans la valorisation des produits de l'élevage. Or les marchés des petits ruminants au Cameroun n'ont jusque là d'importance que dans la perception des taxes. Pour faire jouer à ces marchés pleinement leur rôle, la nécessité de les réorganiser s'impose.

Le nombre de marchés de la zone de production très élevé, doit être réduit afin d'éviter la dispersion des informations relatives à l'offre et aux prix. Ces marchés doivent être groupés et implantés dans des localités où l'accès est possible en toute saison et où l'élevage des petits ruminants est assez important.

Les marchés pourront avoir lieu deux fois par semaine, pour permettre aux commerçants de s'approvisionner normalement et d'éviter la perturbation causée par la diminution du nombre des petits commerçants. Ces recommandations concernent surtout les marchés de collecte.



Les marchés de relais et les marchés terminaux quant à eux doivent être journaliers, et l'emplacement des marchés terminaux doit se faire près des abattoirs pour éviter les coûts imputables au transport de l'animal entre le marché et l'abattoir.

Pour toutes les catégories de marchés, il est nécessaire de les clôturer, de disposer des abreuvoirs et des hangars. Ces dispositions permettront respectivement d'assurer le contrôle des entrées et des sorties des animaux qui est important dans l'inspection sanitaire, et la perception des taxes, d'assurer l'abreuvement des animaux et des agents économiques, et enfin d'assurer un abri aux agents économiques. Toutes ces améliorations visent à redynamiser les opérations commerciales sur les marchés, mais le relais entre les différents marchés doit aussi être redynamisé.

### II.2 Les moyens de transport

Dans la province du Nord-Ouest, grande productrice des petits ruminants, les routes posent d'énormes problèmes. Depuis le marché de Ndu jusqu'à Bamenda, les routes sont peu praticables en saison des pluies. Pendant cette période, le coût du transport double et les risques d'accidents sont élevés. Si l'Etat tient à rentabiliser le capital cheptel de cette zone, la nécessité de bitumer ces routes doit être une de ces préoccupations dans le court terme. Le même problème de praticabilité des routes se rencontre aussi entre les marchés de Logone-Birni et de Kousséri.

En général, pour faciliter le transport des animaux, l'Etat doit créer des routes là où il n'en existe pas et où elles seraient utiles.

Quant au convoyage des animaux, la lenteur d'embarquement constatée au niveau de la gare de Ngaoundéré, doit être réglée

par la fixation des jours et des heures de transport des animaux. Outre les moyens de transport, les infrastructures permettant la transformation de la viande doivent aussi être améliorées.

### II.2.3 Les abattoirs

L'abattoir de la SODEPA présente une capacité nominale en petits ruminants estimée à 200 têtes/jour, soit 864 tonnes de viande pour un rendement carcasse de 12 kg. Or la quantité de viande nécessaire pour la ville de DDUALA est estimée à 2 250 tonnes pour une population d'un million d'habitants et une consommation de 2,25 kg/habitant d'où un déficit de 1836 tonnes.

La préparation de la viande dans l'abattoir de la SODEPA entraîne des pertes financières pour le boucher, car l'estimation de la marge bénéficiaire pour la vente d'une carcasse ovine résulte en une perte de 250 F CFA (Tableau 8).

Le circuit final représenté par les abattoirs doit servir de stimulateur pour les autres éléments de la filière. Or ce circuit est caractérisé par son incapacité d'assurer la satisfaction des besoins de la population en viande de petits ruminants, et par un coût trop élevé des services qu'il rend aux bouchers.

Pour que l'abattoir puisse jouer pleinement son rôle dans la commercialisation des petits ruminants, sa capacité nominale en ces espèces doit être augmentée à 300 têtes par jour. Le coût des prestations de services doit aussi être de 1000 F CFA par animal abattu. En effet, les seuls services que l'abattoir rend aux bouchers de petits ruminants sont : égorger, dépouiller et éviscérer. Les autres opérations dans la préparation de la viande ne sont pas effectuées et l'inspection sanitaire est payée à part d'où la nécessité de diminuer le coût des services rendus par l'abattoir.

L'augmentation de la capacité nominale de l'abattoir, la diminution des coûts des services rendus par l'abattoir sont certes importants pour améliorer le circuit final. Mais les

méthodes de préparation de la viande doivent aussi répondre aux exigences des consommateurs.

Les matériels nécessaires pour la préparation de la viande par la méthode de brûlage n'existent pas dans l'abattoir de la SODEPA. Or dans toute la zone méridionale au Cameroun dont DOUALA fait partie, cette méthode est très répandue. Pour concentrer tous les abattages dans l'abattoir, il est nécessaire d'y aménager des aires avec des matériels susceptibles d'assurer cette préparation par brûlage.

Cette concentration des abattages dans l'abattoir de la SODEPA présente un triple intérêt : elle permet d'assurer le contrôle sanitaire, la diminution des abattages clandestins et la perception des taxes et redevances. L'organisation de l'abattoir de la manière décrite lui permettrait de jouer pleinement son rôle dans l'économie nationale ; mais faudrait-il encore que les professionnels de la commercialisation assurent correctement l'approvisionnement de cet abattoir.

### III. Les professionnels de la commercialisation

Les professionnels de la commercialisation sont les agents économiques qui investissent dans les achats et les ventes des petits ruminants.

Ces professionnels sont : les commerçants, les intermédiaires et les bouchers.

#### III.1 Les commerçants

Beaucoup d'améliorations apportées à la commercialisation sont dues à l'action d'un certain nombre d'individus associés à des firmes qui s'intéressent à la commercialisation ABBOTT (1). Or, au Cameroun, il n'existe jusqu'à ce jour, aucune association de commerçants de petits ruminants.

Une association de commerçants permettrait de redynamiser les opérations commerciales. Cette association aurait deux pôles, un

en zone de production pour assurer la collecte des animaux et un autre en zone de consommation pour assurer l'approvisionnement des marchés terminaux. Le point de rencontre entre les deux pôles se ferait dans les marchés de relais. A partir de cette organisation les services fournis par certains intermédiaires ne seront plus utiles.

### III<sub>2</sub> Les intermédiaires

La présence des intermédiaires sur les marchés entraîne un alourdissement du circuit, car ils ont le monopole des informations sur les transactions commerciales. Mais dans le système actuel de commercialisation de petits ruminants, il est difficile voire impossible de se débarrasser de cette catégorie d'agents économiques. La solution probable pour éviter le rôle négatif joué par les intermédiaires serait la rationalisation des circuits en intervenant au niveau des producteurs et des commerçants par la création des associations.

L'organisation des producteurs et des commerçants permet d'assurer un bon approvisionnement des marchés, mais elle permet aussi aux bouchers de trouver des animaux nécessaires pour l'approvisionnement des abattoirs.

### III<sub>3</sub> Les bouchers

Le rôle des bouchers est d'assurer l'approvisionnement des abattoirs en animaux (par les bouchers grossistes) et d'assurer la distribution de la viande à la population (par les bouchers détaillants). Cependant le nombre de bouchers de petits ruminants est très faible, et la distinction entre bouchers détaillants et bouchers grossistes est impossible. L'approvisionnement des abattoirs et la distribution de la viande nécessitent d'abord, pour être performants, l'organisation des bouchers déjà présents.

Pour ce faire, une formation professionnelle en direction des bouchers peut être organisée.

. Les abattages hors abattoir doivent aussi être supprimés. La municipalité doit pour cela mettre sur pied une "police" de contrôle dotée des moyens logistiques suffisants afin d'éliminer ces pratiques frauduleuses. L'organisation des bouchers doit aussi aller dans le sens de l'amélioration du circuit de distribution.

La distribution de la viande de petits ruminants est entièrement assurée par les boucheries traditionnelles. Pour rendre plus efficace ce circuit, afin de satisfaire toutes les couches sociales, les boucheries modernes doivent s'y investir. L'amélioration des boucheries traditionnelles peut, dans une certaine mesure, rendre efficace ce circuit. Mais la création d'un circuit direct de distribution ou complexe intégré de viande, assurant la production d'animaux sur pied, la transformation, le stockage permanent, le transport et la commercialisation par des boutiques pilotes équipées serait plus rentable.

Les abattoirs constituent un maillon déterminant dans l'approvisionnement des populations en viande. Mais l'approvisionnement régulier des abattoirs en animaux sur pied n'est possible que par une action coordonnée des éleveurs des professionnels de la commercialisation, commerçants et bouchers et des décideurs, c'est-à-dire des services publics. Les services publics ont donc aussi un rôle important à jouer quant à la redynamisation de la commercialisation.

#### IV Les services publics et les instituts de recherche.

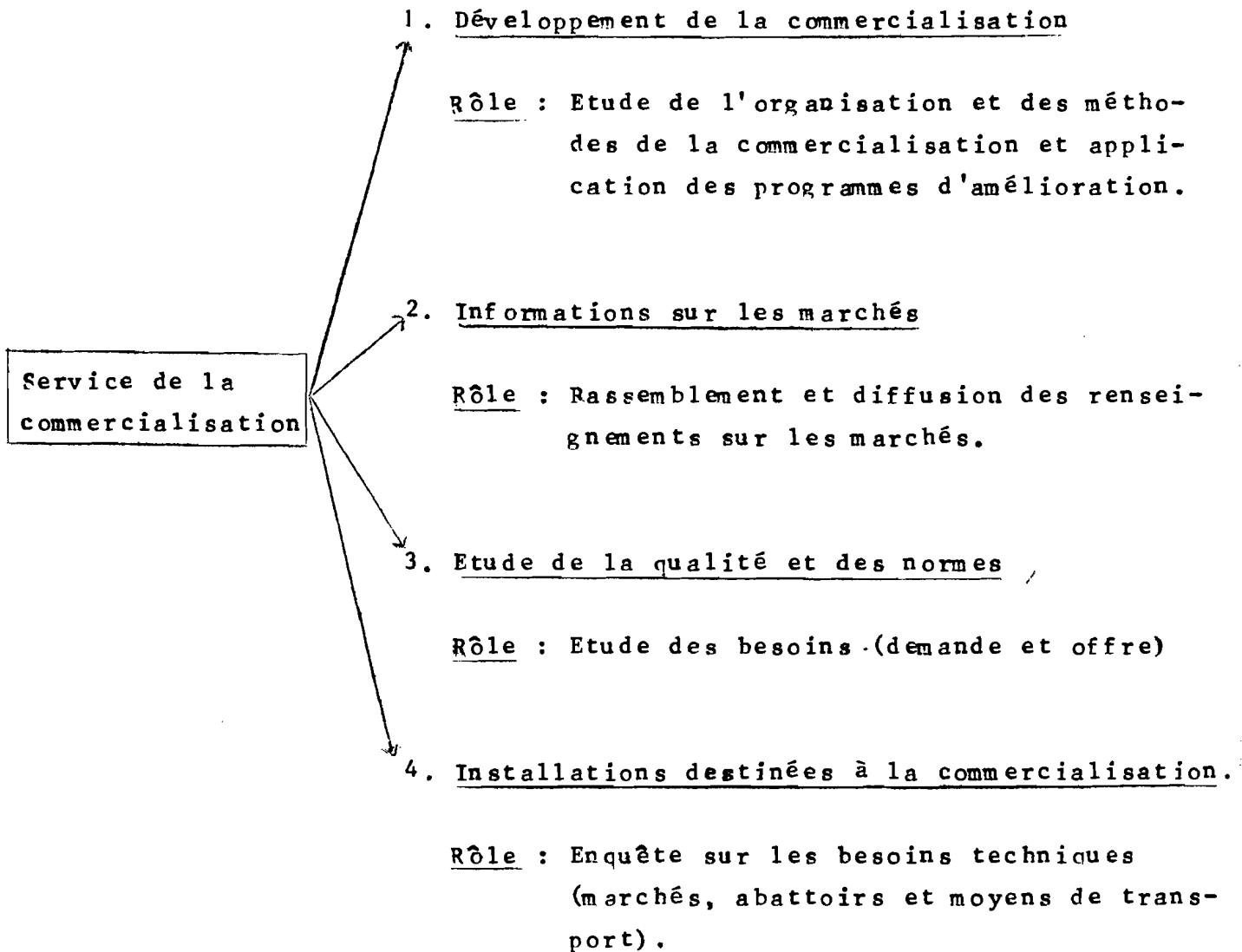
L'amélioration du système de commercialisation dépend de l'action concertée de plusieurs structures. Les services publics et les instituts de recherche ont eux aussi un rôle à jouer.

##### IV<sub>1</sub> Les services publics.

Une législation claire ne changeant pas d'une année à l'autre et largement diffusée sur les droits et les obligations du commerçant, réduirait la prime d'incertitude que ce dernier incorpore à sa marge bénéficiaire pour se prémunir en cas des problèmes avec

les autorités publiques FENN et al (17). Or, au Cameroun, la législation sur le commerce des petits ruminants est inexistante. Les services publics doivent donc élaborer une législation relative à la commercialisation des petits ruminants et définissant les droits et les obligations des commerçants. Cette législation devra être complétée par la création d'un service de commercialisation des produits de l'élevage en général, mais particulièrement des petits ruminants. Ce service serait sous la tutelle du MINEPIA et comporterait quatre sections (schéma 3).

Schéma 3 : Organisation du service de la commercialisation



Chaque section pourrait être dirigée par un spécialiste afin de mieux coordonner les programmes qui seront établis. En plus de cette législation dont le rôle est certes capital, les services publics ont aussi d'autres rôles à jouer au niveau des différentes associations d'agents économiques qui devraient être créés d'amont en aval de la filière.

Le rôle important des services publics au niveau des asso-

ciations en temps que décideurs est double. Les services publics doivent incorporer dans les politiques d'élevage des systèmes de vulgarisation qui n'existent pas jusqu'à ce jour au Cameroun. Le deuxième rôle consiste en l'octroi des crédits. L'octroi des crédits aux éleveurs, aux commerçants et aux bouchers organisés dans des associations permettrait de favoriser les activités de ces agents économiques, mais aussi d'augmenter leur nombre, car le faible nombre de grands commerçants et des bouchers peut être lié pour une grande partie au manque de moyens financiers :

A partir de l'organisation qui part de l'éleveur jusqu'au boucher, les services publics pourraient définir de façon précise une politique de prix car la fixation des prix de la viande et la non fixation des prix de l'animal sur pied sont de nature à causer des distorsions dans les opérations commerciales.

L'analyse du système de commercialisation se fait sur la base d'une banque de données relatives à la production et aux opérations commerciales. Les instituts de recherches pourraient jouer un rôle moteur dans la constitution de cette banque de données.

#### IV 2 Les Instituts de recherche

L'approche décrite et l'ensemble des questions qu'elle inspire donnent une importance toute particulière à un approfondissement des études sur la commercialisation et le développement de l'élevage des petits ruminants au Cameroun. La commercialisation des petits ruminants est entièrement faite selon le système traditionnel. Ce système a pu créer un cadre de règlement non écrit qui lui permet dans une certaine mesure de minimiser les risques de la commercialisation NDIONE (30). mais l'information relative à la demande des petits ruminants n'est pas du tout assurée par ce système. Aujourd'hui,



la question fondamentale est de savoir si le système traditionnel, dans son organisation et son fonctionnement, peut améliorer ses performances et s'adapter à une évolution différenciée des offres et des demandes en petits ruminants. La réponse à cette question pour l'heure serait très relative car beaucoup des données font défaut. Néanmoins pour tenter d'apporter une solution à cette question, il serait plus louable que les chercheurs fassent des investigations. Ces investigations peuvent être faites dans le cadre de la recherche sur les données relatives à la commercialisation et à la production. A ce titre quelques thèmes de recherches peuvent être proposés.

1. L'étude de la typologie des marchés, dont l'intérêt est de déterminer le rôle que joue chaque type de marchés et de déterminer les statistiques des courants commerciaux des petits ruminants.

2. L'étude de la structure et de l'évolution de la demande des petits ruminants et de leur viande dans les principaux marchés afin de connaître les besoins exacts des populations pour mieux orienter les politiques de production et d'intensification.

3. L'étude du suivi des prix des petits ruminants et de leur viande. Cette étude permettrait de mettre en exergue les facteurs entraînant les variations des prix et de déterminer la relation entre offre et prix.

4. L'étude des budgets des familles d'éleveurs et la part des petits ruminants dans ces budgets pour connaître les types d'éleveurs à la base de la filière.

5. L'étude de l'organisation et des performances de la filière des petits ruminants et la distribution des coûts de commercialisation, afin de mieux situer les distorsions dans la filière.

6. L'étude de l'inventaire des effectifs de petits ruminants pour connaître leur répartition, leurs taux de croissance et calculer leur valeurs inventaires.

7. L'étude de l'état sanitaire du cheptel de petits ruminants afin de mieux cerner les incidences hygiéniques et économiques de chaque maladie.

La presque totalité des plans de développement socio-économique est élaborée par les services publics. Cependant, la planification d'un développement socio-économique en l'absence d'une prise en charge explicite des réalités à transformer est difficile voire même impossible. La recherche trouve donc sa place dans la détermination des problématiques et la collecte d'informations sur les enjeux et contraintes au développement des systèmes de production, les systèmes d'élevage des petits ruminants en l'occurrence

-- CONCLUSION --

Le cheptel petits ruminants au Cameroun est estimé aujourd'hui à plus de 6 millions de têtes. Ces petits ruminants occupent une place importante dans l'économie agricole Camerounaise.

Mais, pendant longtemps négligé et exploité de façon irrationnelle, l'élevage des petits ruminants connaît quelques difficultés pour son développement. Parmi ces difficultés se singularisent les problèmes de la commercialisation de ces espèces.

Les enquêtes que nous avons effectuées sur les axes, Extrême-Nord == littoral et Nord-Ouest == Littoral et qui avaient pour instruments de base des guides d'entretien et des questionnaires, montrent que les contraintes de la commercialisation des petits ruminants sont assez nombreuses. Ces contraintes sont observées aux différents niveaux de la filière de commercialisation des petits ruminants.

La production des petits ruminants au Cameroun n'est pas généralement destinée à la commercialisation, mais est plutôt utilisée pour l'autoconsommation.

Les commerçants et les bouchers n'ont pas encore constitué une organisation susceptible d'assurer, un approvisionnement régulier et efficace des marchés et des abattoirs et de satisfaire la demande en petits ruminants et de leur viande.

Les moyens de transport défectueux contribuent à restreindre la vente des animaux aux environs des zones de production.

Par ailleurs, l'intervention des pouvoirs publics dans l'organisation de la commercialisation des petits ruminants n'apparaît pas encore de façon évidente.

Pour améliorer le fonctionnement de la filière il faut considérer à la fois le système de production et celui de la commercialisation car le système de commercialisation est un prolongement naturel du système de production. Face à cette situation, les participants de la filière des petits ruminants

comme les éleveurs, les commerçants, les bouchers et les pouvoirs publics doivent entreprendre des actions visant à améliorer la commercialisation.

Les éleveurs devraient orienter l'élevage en direction des marchés afin d'assurer une offre régulière et suffisante.

Les commerçants et les bouchers devraient pour leur part s'organiser en groupements propres pour satisfaire la demande en petits ruminants et celle de leur viande.

Le rôle des pouvoirs publics devrait être complémentaire aux rôles joués par les autres participants, bien que leur rôle soit capital.

Il est indispensable que le Cameroun dispose d'une législation précise sur la commercialisation des petits ruminants afin d'éviter les abus caractéristiques chez les commerçants.

La sensibilisation des éleveurs, des commerçants et des bouchers sur l'importance de la production et de la commercialisation passe nécessairement par des programmes de vulgarisation. Ainsi donc, la vulgarisation en matière d'élevage devrait être une préoccupation des pouvoirs publics afin de permettre aux différents participants de la filière de mieux cerner l'importance de la relation production-commercialisation. La redynamisation de la commercialisation n'est donc possible que par l'action concertée des efforts fournis par chaque participant de la filière des petits ruminants.

Les informations recueillies nous ont permis certes de donner des résultats, mais ces derniers sont partiels. Pour mieux appréhender les problèmes de la commercialisation dans leur globalité, il faut disposer des données qualitatives et quantitatives sur la production et la commercialisation. De ce besoin, découle la nécessité de développer des banques de données dont la constitution et la gestion seraient assurées par les instituts de recherche.

Les premières solutions préconisées, face aux problèmes de la commercialisation peuvent contribuer à sa redynamisation. Ces solutions vont dans le sens de la rationalisation des circuits commerciaux, de l'instauration des prix plus incitatifs pour les producteurs et du développement d'un encadrement dont la mission serait l'accroissement de la productivité.

Ainsi donc la commercialisation pourrait jouer un rôle important dans la satisfaction des besoins en petits ruminants et de leur viande. Elle pourrait également permettre aux différents participants d'obtenir des bénéfices proportionnels aux efforts fournis pour assurer le fonctionnement de la filière.

--- B I B L I O G R A P H I E ---

\*\*\*\*\*

1. ABBOIT J.C.  
Les problèmes de la commercialisation et leurs solutions.  
Rome FAO Cahier n° 1 1958 229 p.
2. BANQUE MONDIALE  
Rapport sur le développement dans le monde 1988.
3. BOURAIS J.  
Elevage Soudanien (Cameroun-Nigéria) des pâturages, des savanes  
aux ranches.  
Travaux et documents ORSTOM.  
N° 160 1987 143p.
4. BOUTRAIS J.  
Problèmes d'organisation d'éleveurs au Cameroun.  
Série Sc. humaines ORSTOM 1 (2).  
Fév. 1983 78 - 91.
5. BRANKAERT R.  
Etude sommaire sur l'élevage en République du Cameroun. Situation  
actuelle - perspectives d'avenir - YAOUNDE ENSA 1968 61p.
6. CAMEROUN (République du)  
Décret portant réglementation des établissements d'exploitation  
en matière d'élevage et des industries animales.  
YAOUNDE 1975.
7. CAMEROUN (République du)  
Décret portant réglementation de l'élevage, de la circulation  
et de l'exploitation du bétail. YAOUNDE 1976.
8. CAMEROUN (République du)  
VIe plan quinquennal de développement économique et  
culturel 1986 - 1991.  
YAOUNDE 1986 325p.
9. CARL K.E. et DOYLE E.B.  
Etude critique de la recherche sur le développement agricole  
en Afrique subsaharienne.  
M S U international development paper  
N° 1 F 1985 44p
10. CIPEA.  
Politique et Programme de développement de l'élevage en Afrique.  
Problèmes, contraintes et actions futures nécessaires. ADDIS ABEBA  
N° 5 1985 40p.

11. CRIAUD J.  
Géographie du Cameroun  
Nouvelles éditions. Les classiques Africaines S(St-Paul.  
France 1985 110p.
12. DINEUR B. THYS E., OUMATE O.  
Equête préliminaire sur l'élevage des ovins, caprins dans  
l'Extrême-Nord Cameroun.  
Rapport final FONADER - YAOUNDE 1985.
13. DOUTOUM B.F.  
Contribution à l'étude de la commercialisation des bovins  
et de leur viande au Tchad. Thèse Méd. Vet DAKAR 2, 1976.
14. DOUTRESOULLE G.  
L'élevage au Soudan Français. Son économie. Alger Ed. IMBERT  
1952 374p.
15. DUAULT Y.  
Etude socio-économique de l'élevage traditionnel en République  
du Cameroun. N° Ed Janvier 1987 137p.
16. DUMAS R.  
Contribution à l'étude des petits ruminants au Tchad.  
Rev. élev. Méd. Vét. Pays tropicaux.  
33 (2) 1980 215-233.
17. FENN M.G. OZORAI I.  
La commercialisation du bétail et de la viande.  
Rome FAO N° 3 1979 219p.
18. FRECHOU H.  
L'élevage et le commerce du bétail dans le Nord Cameroun  
Série Sc. humaines 3 (2) 1986 113-132.
19. GAULIER D.  
Le commerce des oiseaux de consommation en France. Les circuits  
commerciaux. Imp Coste Th. Méd. Vet. 8 1972.
20. HOLTZMAN J, LY C., NDIONE C. M.  
La commercialisation et l'organisation de la production du bétail  
et de la viande au Sénégal.  
Problèmes et perspectives de recherche.  
ISRA M S U DAKAR Juillet 1988.
21. I E M V T  
Les petits ruminants d'Afrique Centrale et de l'Ouest. Synthèse  
des connaissances actuelles. Ouvrages collectifs I.E.M.V.T  
Maisons Alfort 1980.
22. LAURET F.  
Sur les études des filières agro-alimentaires.  
Revue, Economies et sociétés. Cahier de l'I S M E A  
Série AG N° 17 Mai 1983.
23. LOUNG J.F.  
Géographie. Le Cameroun  
Programme officiel 1967  
Collection André Journaux 1976 96p.

24. LY C.  
La politique de développement de l'élevage au Sénégal.  
Repères sur l'évolution, les réalités et les perspectives  
de l'élevage des bovins et petits ruminants 1960-1986.  
Dakar ISRA Vol 1 (1) 1989 59p.
25. MADJET ABDEL M.S  
Contribution à l'étude des coccidiooses des petits ruminants  
en élevage traditionnel Tchadien. Th. Méd. Vét DAKAR 1978 7 117p.
26. MINEPIA  
3e Projet élevage  
Rapport de préparation PNUD Tome I Mai 1987.
27. MINEPIA  
Rapports Annuels : 1984, 1985.
28. NANDA P.  
Production et commercialisation de la viande bovine au Cameroun.  
Imp CIDPA Th. méd. Vét TOULOUSE 16, 1975 93p.
29. NDAMUKONG K.J.N.  
Effects of management system on mortality of small ruminant in  
Bamenda Cameroun in wilson R J and BOURZART  
Small ruminant in african agriculture  
ILCA Addis-Ahaba 1985 108-116.
30. NDIONE C.M.  
Méthodes de recherche économique sur les filières de commercialisa-  
tion des produits de l'élevage.  
L'exemple de la filière Bétail/viande et de l'Axe DAHRA-Dakar.  
in Methodes pour la recherche sur les systèmes d'élevage en Afrique  
Intertropicale.  
Paris I E N V T, DAKAR ISRA 1986 223-243.
31. PAGOT J.  
L'élevage en pays tropicaux  
ed GP Maisonneuve et LAROSE  
Paris Ve Tome 1 1985 526p.
32. ROZIER J.  
Rôles de l'abattoir dans la production de viande -  
Revue trimestrielle d'information technique et économique  
de la C E B V 1973 (3) 30-36.
33. SODEPA  
Un précieux outil au service de l'élevage Camerounais Yaoundé juin; 1987.
34. SOUFFLET J.F.  
Adaptation et Ajustement sur les filières INRA - ENSSAA -  
DIJON, document de recherche N° 29 Mars 1984.
35. TOBBIT.  
La production des petits ruminants en République Unie du Cameroun.  
The Méd. Vet. DAKAR 1980 14 - 147p.



**A N N E X E S**

## GUIDE D'ENTRETIEN N° 1 ; Services officiels du MINEPIA

1. Quelles sont les conditions à remplir pour créer un marché de petits ruminants.
2. Le nombre de marchés et leur répartition géographique.
3. Comment fonctionnent les marchés ?
5. Quelles sont les conditions pour l'exportation et l'importation.
6. Comment est organisé le circuit de transit intérieur des petits ruminants ?  
Les principaux flux ; leur périodicité ; leur direction.

## GUIDE D'ENTRETIEN N° 2 ; Personnel administratif des abattoirs.

1. Date de création et type de l'abattoir
2. Par qui est-il géré ?
3. Quelles sont les capacités d'abattage, de stockage et de conservation ?
4. Le nombre et la formation du personnel.
5. Le fonctionnement de l'abattoir (abattages, taxes, les principaux motifs de saisies)
6. Les problèmes rencontrés dans l'abattoir.

## GUIDE D'ENTRETIEN N° 3 ; Bouchers clandestins

1. Pourquoi choisissez-vous d'abattre hors des abattoirs
2. Avez-vous une autorisation ?
3. Payez-vous des taxes sur l'abattage et combien ?

4. Cui fait l'inspection sanitaire ?
5. Comment vendez-vous la viande ? Le prix de l'unité
6. Quels sont vos clients les plus privilégiés ?
7. Où achetez-vous vos animaux ?







## **SERMENT DES VETERINAIRES DIPLOMES DE DAKAR**

**"Fidèlement attaché aux directives de Claude BOURGELAT, fondateur de l'Enseignement Vétérinaire dans le monde, je promets et je jure devant mes maîtres et mes aînés :**

- D'avoir en tous moments et en tous lieux le souci de la dignité et de l'honneur de la profession vétérinaire.
  
- D'observer en toutes circonstances les principes de correction et de droiture fixés par le code déontologique de mon pays.
  
- De prouver par ma conduite, ma conviction, que la fortune consiste moins dans le bien que l'on a, que dans celui que l'on peut faire.
  
- De ne point mettre à trop haut prix le savoir que je dois à la générosité de ma patrie et à la sollicitude de tous ceux qui m'ont permis de réaliser ma vocation.

**QUE TOUTE CONFIANCE ME SOIT RETIREE S'IL ADVIENNE QUE JE ME PARJURE"**

Le Candidat

VU

**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 DU JURY**

VU et permis d'imprimer \_\_\_\_\_

DAKAR, le \_\_\_\_\_

**LE RECTEUR, PRESIDENT DE L'ASSEMBLEE DE L'UNIVERSITE DE DAKAR**