

UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR

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



ANNEE 1995

N°4

**COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS AU SENEGAL
LE CAS DE L'AXE NORD - DAKAR**

THESE

Présentée et soutenue publiquement le 22 Avril 1995
devant la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar
pour obtenir le grade de DOCTEUR VETERINAIRE

(DIPLOME D'ETAT)

par

Alioune DIAW

né le 1er Janvier 1965 à Dakar (SENEGAL)

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

PRESIDENT DU JURY :

Monsieur Doudou BA

Professeur à la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar.

RAPPORTEUR :

Monsieur Germain Jérôme SAWADOGO

Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar

MEMBRES :

Monsieur Malang SEYDI

Professeur à l'E.I.S.M.V. de Dakar

Monsieur Mamadou BDIANE

Maître de conférence agrégé à la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar

CODIRECTEURS :

Monsieur Cheikh LY

Maître-assistant à l'E.I.S.M.V. de Dakar.

Madame Hélène FOUCHER

Assistante à l'E.I.S.M.V. de Dakar

Monsieur Emmanuel TILLARD

Chercheur I.S.R.A. - L.N.E.R.V. / C.I.R.A.D - E.M.V.T. (P.P.R.)

**ECOLE INTER ETATS DES SCIENCES ET MEDECINE VETERINAIRES
DE DAKAR (SENEGAL)**

Année Universitaire 1994-1995

DIRECTEUR	Professeur François Adébayo ABIOLA
DIRECTEUR ADMINISTRATIF ET FINANCIER	Jean Paul LAPORTE
COORDONNATEURS :	
Professeur Justin Ayayi AKAKPO	Coordonnateur des Stages et Cours Post Universitaires.
Professeur Germain Jérôme SAWADOGO	Coordonnateur Recherche- Développement
Professeur Malang SEYDI	Coordonnateur des Etudes
RESPONSABLE DE LA SCOLARITE	Malick SY

I. PERSONNEL PERMANENT

A. DEPARTEMENT SCIENCES BIOLOGIQUES ET PRODUCTIONS ANIMALES

Chef de Département		Professeur Agrégé Moussa ASSANE
1. Anatomie Histologie Embryologie		
Kondi	AGBA	Professeur Agrégé
Pidemnéwé	PATO	Moniteur
2. Chirurgie-Reproduction		
Papa El Hassane	DIOP	Professeur
Thomas	BAZARYSANGA	Moniteur
Mamadou Abibou	DIAGNE	Moniteur
3. Economie-Gestion		
Cheikh	LY	Maître-Assistant
Hélène	FOUCHER	Assistante
4. Physiologie-Thérapeutique-Pharmacodynamie		
Alassane	SERE	Professeur
Moussa	ASSANE	Professeur Agrégé
Adèle (Melle)	KAM	Moniteur

5. Physique et Chimie Biologiques et Médicales

Germain Jérôme	SAWADOGO	Professeur
Jean N.	MANIRARORA	Moniteur

6. Zootechnie-Alimentation

Gbeukoh Pafou	GONGNET	Maître-Assistant
Ayao	MISSOHOU	Assistant
Georges A.	NDIENG	Moniteur

B. DEPARTEMENT SANTE PUBLIQUE ET ENVIRONNEMENT

Chef du Département	Professeur Louis Joseph PANGUI
---------------------	-----------------------------------

1. Hygiène et Industrie des Denrées Alimentaires d'origine animale (HIDAOA)

Malang	SEYDI	Professeur
Mamadou	DIAGNE	Moniteur

2. Microbiologie, Immunologie, Pathologie Infectieuse

Justin Ayayi	AKAKPO	Professeur
Jean	OUDAR	Professeur
Rianatou (Mme)	ALAMBEDJI	Assistante
Mamadou Lamine	GASSAMA	Moniteur

3. Parasitologie - Maladies parasitaires - Zoologie

Louis Joseph	PANGUI	Professeur
Komlam P.	DJIDOHOUN	Moniteur

4. Pathologie Médicale - Anatomie pathologique - Clinique ambulante

Yalacé Y.	KABORET	Maître-Assistant
Pierre	DECONINCK	Assistant
Félix C.	BIAOU	Moniteur

5. Pharmacie-Toxicologie

François A.	ABIOLA	Professeur
Mireille C.	KADJA	Moniteur

II - PERSONNEL VACATAIRE

Biophysique

René	NDOYE	Professeur Faculté de Médecine et de Pharmacie Université Cheikh Anta DIOP
------	-------	--

Botanique
Antoine NONGONIERMA
Professeur
IFAN-Institut Cheikh Anta DIOP
Université de Dakar

Pathologie du Bétail
Magatte NDIAYE
Docteur Vétérinaire -
Chercheur Laboratoire de
Recherches Vétérinaires de
HANN

Agro-Pédologie
Alioune DIAGNE
Docteur Ingénieur
Département «Sciences des Sols»
Ecole Nationale Supérieure
Agronomie THIES

Sociologie Rurale
Oussouby TOURE
Sociologue

III - PERSONNEL EN MISSION (Prévu)

Parasitologie
Ph. DORCHIES
Professeur
ENV - TOULOUSE
(France)
M. KILANI
Professeur
ENMV SIDI THABET
(Tunisie)

Anatomie Pathologique Générale
VANHA VERBEKE
Professeur
ENV - TOULOUSE
(France)

Anatomie
A.H. MATOUSSI
Professeur
ENMV SIDI THABET
(Tunisie)

Anatomie Pathologique Spéciale
A. CHABCHOUB
Professeur
ENMV SIDI THABET
(Tunisie)

Zootchnie-Alimentation

A.

BENYOUNES

Professeur
ENMV SIDI THABET
(Tunisie)

S.A.

GOURO

Professeur Université du Niger
(Niamey)**Chirurgie**

A.

CAZIEUX

Professeur
ENV - TOULOUSE
(France)

BEN-CHIDA

Professeur
ENMV SIDI THABET
(Tunisie)**Denréologie**

J.

ROZIER

Professeur
ENV - ALFORT
(France)

ETTRIQUI

Professeur
ENMV SIDI THABET
(Tunisie)**Physique et Chimie Biologiques et Médicales**

P.

BERNARD

Professeur
ENV -TOULOUSE
(France)**Pathologie infectieuse**

J.

CHANTAL

Professeur
ENV - TOULOUSE
(France)

BOUZGAIHIA

Professeur
ENMV SIDI THABET
(Tunisie)**Pharmacie-Toxicologie**

PUYT

Professeur
ENV - NANTES
(France)

EL BAHRI

Professeur
ENMV SIDI THABET
(Tunisie)

Je dédie ce modeste travail

- A **ALLAH** le Tout Puissant,
- A Son Prophète **MOUHAMED**, Paix et Salut sur Lui,
- A **CHEIKH AHMADOU BAMBA**, Fondateur du Mouridisme,
- A mon grand frère, **Ndiaga DIAW**,
- A mon père et à ma mère, pour le sacrifice consenti,
- A ma tante **Fatim MAR**,
- A ma tante **Mame Fati DIOP**,
- A **Mandiaye GUISSÉ**,
- A **Alain DEPLATS**, pour ses conseils,
- A **Moustapha FALL**,
- A toute la XXI^è promotion de L'EISMV,

A toute ma famille,

A NOS MAITRES ET JUGES

- A Monsieur Doudou BA

Professeur à la faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar.

Vous nous avez fait l'insigne honneur d'accepter de présider notre jury de soutenance de thèse.
Veuillez accepter notre profonde gratitude.

- A Monsieur Germain Jérôme SAWADOGO

Professeur à l'EISMV de Dakar.

Vous avez très tôt encouragé notre désir de promotion.
Vous nous avez aidé tout au long de notre cycle.
Veuillez recevoir nos remerciements les plus sincères.

- A Monsieur Malang SEYDI

Professeur à l'EISMV de Dakar

Vous nous avez appris à aimer la denréologie et à travailler dur lors du stage de fin de cycle.
Vos méthodes nous ont toujours séduit.
Recevez nos sincères remerciements

- A Monsieur Mamadou BADIANE

Professeur à la Faculté de Médecine et de Pharmacie de Dakar.

Vous nous avez fait l'honneur d'être membre de notre jury de thèse, avec votre disponibilité habituelle. Nous vous prions d'accepter notre profonde gratitude.

- A Nos codirecteurs de thèse,

Cheikh LY

Maître assistant à l'EISMV de DAKAR

Hélène FOUCHER

Assistante à l'EISMV de DAKAR

Emmanuel TILLARD

Chercheur à l'ISRA-LNERV

MERCI POUR TOUT DU FOND DU COEUR

SINCERES REMERCIEMENTS

- Au D^r Arona GUEYE

Directeur du Laboratoire National d'Elevage et de Recherches Vétérinaires (LNERV) de l'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA).

Tous nos remerciements pour nous avoir accueilli dans votre département de recherches.

- Au D^r Abou Mamadou TOURE

Directeur des Services de l'Elevage

Notre profonde reconnaissance pour l'aide que vous nous avez accordé et le grand intérêt que vous avez porté à notre travail.

- Aux D^{rs} LEYE et YADE

Respectivement, chefs des Services Régionaux d'Elevage de Dakar et Louga

Nos sincères remerciements pour votre contribution dans la réalisation des enquêtes de terrain.

- Aux D^{rs} Moussa MBAYE et Didier ROUILLE

et à l'ensemble de l'équipe de la Direction de l'Elevage

Nos remerciements pour l'aide que vous nous avez apportée en matière de documentation

- Aux D^{rs} Cheikh Mbacke NDIONE et Christian SANTOIR

respectivement, chercheur à l'ISRA, CTA de St Louis et à l'ORSTOM(Sénégal)

Nos remerciements pour vos conseils pertinents et l'aide inestimable que vous avez apporté à la confection de ce document.

- A l'ensemble des Agents Techniques de l'Elevage

des zones visitées (Région de Louga, Diourbel et St Louis), pour leur aide précieuse et spontanée, sans laquelle ce travail n'aurait pu aboutir.

- A toute l'équipe du P.P.R. de NDIAGNE

pour son accueil chaleureux, sa bonne humeur et son aide précieuse.

- A tous les éleveurs, commerçants, et bouchers

qui ont participé, directement ou indirectement, à la réalisation des enquêtes. Qu'ils reçoivent ici ma profonde reconnaissance.

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

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE.....	5

LES PETITS RUMINANTS AU SENEGAL ET LEUR COMMERCIALISATION

I.1- LA PRODUCTION DE VIANDE DANS LA MOITIE NORD DU SENEGAL

I.1.1- GENERALITES SUR LES ZONES DE PRODUCTION	6
I.1.2 - LES SYSTEMES DE PRODUCTION	10

I.2 - LA CONSOMMATION DE VIANDE AU SENEGAL

I.2.1 - ELEMENTS SUR LE FACTEUR POPULATION.....	17
I.2.2 - LA REGION DE DAKAR	17
I.2.3 - L'EVOLUTION DU MARCHÉ DE LA VIANDE.....	18
I.2.4 - L'EVOLUTION DES PRIX.....	20
I.2.5 - LES DISPARITES REGIONALES	20

I.3 - LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS.....

I.3.1 - MARCHES PHYSIQUES RURAUX.....	22
I.3.2 - LES MARCHES DE CONSOMMATION	28
I.3.3 - LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DU BETAIL	28

DEUXIEME PARTIE

METHODE D'ETUDE ET PRESENTATION DES RESULTATS SUR LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS

II.1 - METHODE D'ETUDE DES SYSTEMES DE COMMERCIALISATION.....

II.1.1 - CHOIX DE LA METHODE D'ETUDE.....	36
II.1.2 - METHODOLOGIE RETENUE	39

II.2 - PRESENTATION DES RESULTATS

II.2.1 - LES CIRCUITS PERMANENTS.....	47
II.2.2 - CIRCUITS TABASKI	76
II.2.3. - LES CIRCUITS COMMERCIAUX DES PETITS RUMINANTS.....	88

TROISIEME PARTIE	99
-------------------------------	-----------

INTERPRETATION DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

III.1 - LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS EN PERIODE NORMALE	99
---	-----------

III.1.1 - LES MARCHES DE PETITS RUMINANTS	100
III.1.2 - MODALITES DE COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS	101
III.1.3 - COUTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION	103
III.1.4 - CONTRAINTES	106

III.2 - LES SPECIFITES DES VENTES DE LA TABASKI.....	106
---	------------

III.2.1 - LES MARCHES	107
III.2.2 - MODALITES DE COMMERCIALISATION	107
III.2.3 - LES CONTRAINTES	110

III.3 - COMPARAISON DES FILIERES BOVINE ET PETIT RUMINANT.....	110
---	------------

III.4 - RECOMMANDATIONS	111
--------------------------------------	------------

III.4.1 - COMMERCIALISATION EN PERIODE NORMALE	112
III.4.2 - COMMERCIALISATION EN PERIODE TABASKI	115

CONCLUSION GENERALE.....	118
---------------------------------	------------

BIBLIOGRAPHIE.....	120
---------------------------	------------

LISTE DES TABLEAUX.....	125
--------------------------------	------------

LISTE DES FIGURES.....	126
-------------------------------	------------

ANNEXE 1.....	128
----------------------	------------

ANNEXE 2.....	129
----------------------	------------

INTRODUCTION

INTRODUCTION

Les recherches socio-économiques sur l'élevage traditionnel en Afrique de l'Ouest ont pendant longtemps d'avantage mis l'accent sur les bovins que sur les petits ruminants. Ce manque apparent d'intérêt pour les ovins et les caprins ne s'explique par leur manque d'importance économique.

Les périodes successives de sécheresse que l'Afrique sahélienne a connues ont, cependant, entraîné un regain d'intérêt pour les ovins et aux caprins de la part des organismes de recherche. Le cheptel joue de plus un rôle économique, social et religieux très important au Sénégal. L'approvisionnement des grands centres urbains du pays en moutons, à l'occasion de la fête de la Tabaski, est devenu une des préoccupations annuelles des autorités nationales.

En 1992, le gouvernement a demandé l'élaboration d'un plan d'actions concerté qui met l'accent sur les aspects de la commercialisation. Ce plan impliqua les parties suivantes : les services du Ministère du Développement Rural et de l'Hydraulique, et en particulier, la Direction de l'Elevage, les services du Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, et les professionnels du secteur privé. Il prévoyait, entre autres recommandations, une meilleure maîtrise des circuits de commercialisation des petits ruminants. Cette nécessité est la première justification pour un travail sur les circuits de commercialisation. Ainsi ce travail consacré à l'étude des filières de commercialisation des petits ruminants dans la moitié nord du pays, est une contribution à la réalisation de cet objectif.

L'étude a été réalisée dans le cadre du Programme « Pathologie et Productivité des Petits Ruminants en milieu traditionnel au Sénégal » (PPR). Ce dernier est mené conjointement par l'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA) et le Département Elevage et Médecine Vétérinaire dans les Pays Tropicaux (EMVT) du Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD). Les Services de la Direction de l'Elevage et l'Ecole Inter - Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires (E.I.S.M.V.) ont collaboré à ce travail.

La présente étude se limite à l'axe zone sylvo-pastorale - Dakar, pour deux raisons essentielles. L'analyse de l'évolution de la consommation des petits ruminants montre que Dakar est le principal débouché par l'importance de sa population. Par ailleurs, la zone sylvo-pastorale contribue à elle seule à satisfaire plus des deux tiers de la demande dakaroise et participe à combler les déficits des autres régions.

Cet travail est complémentaire des résultats issus des recherches conduites sur le milieu producteur traditionnel et des éléments déjà disponibles sur la commercialisation. Il vise à mieux comprendre le cheminement des petits ruminants des lieux de production aux lieux de consommation. Ses objectifs consistent à identifier et à caractériser les circuits de commercialisation des petits ruminants, en temps ordinaire comme à l'occasion de la Tabaski et à déterminer les principales contraintes de fonctionnement. L'objectif final est de formuler des recommandations susceptibles d'améliorer celles - ci à l'avenir.

Ce document est composé de trois parties. La première partie présente le contexte général de l'étude et dresse un bilan des connaissances acquises sur la production, la consommation et la commercialisation des petits ruminants au Sénégal. La deuxième partie est consacrée à la méthodologie utilisée et à la description des enquêtes effectuées sur le terrain. Enfin, la troisième partie présente et discute les résultats obtenus, pour aboutir à la formulation de recommandations pratiques pour améliorer le fonctionnement de la filière.

PREMIERE PARTIE

LES PETITS RUMINANTS AU SENEGAL ET LEUR COMMERCIALISATION

PREMIERE PARTIE

LES PETITS RUMINANTS AU SENEGAL ET LEUR COMMERCIALISATION

Les petits ruminants jouent un rôle social, religieux et économique essentiel au Sénégal. En conséquence, ils représentent pour les autorités administratives un enjeu politique fondamental. Cependant, leur commercialisation n'a toutefois fait l'objet que d'un nombre limité d'études spécifiques. En matière de commercialisation de bétail, la majeure partie des références bibliographiques disponibles concerne l'espèce bovine.

Cette première partie se propose de faire le point des connaissances sur la production, la consommation et la commercialisation des petits ruminants au Sénégal, selon une logique qui a très largement orienté la démarche de notre propre travail. Elle est consacrée aux aspects géographiques et socio-économiques des zones enquêtées, au rôle des petits ruminants et à leur importance. Il est présenté une étude succincte de l'offre et de la consommation nationale en ovins et caprins et la description des circuits de commercialisation du bétail.

I.1- LA PRODUCTION DE VIANDE DANS LA MOITIE NORD DU SENEGAL

Essayons, d'abord, de se faire une idée sur l'importance grandissante des petits ruminants en répondant à la question suivante : peut-on dire que le cheptel diminué est recentré sur le petit bétail?

Santoir (1994) montre que, en 1990, dans l'arrondissement de Thillé-Boubacar (Département de Podor) les Peul de la vallée possèdent 70 % des bovins et 84 % des petits ruminants ; dans le département de Matam, ils n'ont que le tiers de tout le cheptel et dans le Delta, la moitié des bovins et le tiers du petit cheptel (Tourrand, 1985).

A titre d'exemple, sur 40 ménages Peul de la vallée retrouvés en 1991 qui n'avaient plus de bovins en 1975, moins de la moitié (16) ont reconstitué leur cheptel bovin. Bien que la non-reconstitution puisse être mise en relation avec d'autres phénomènes que la sécheresse comme le vieillissement des ménages, allocation de bovins aux enfants mariés. Cependant, le déficit reste important. En 1991, ces mêmes unités familiales ont un petit cheptel légèrement moins important (autour de 35 têtes) que la moyenne.

Il est composé de 2/3 d'ovins, contre 1/3 seulement en 1975. Ceux qui ont pu reconstituer leur cheptel bovin détiennent un troupeau relativement important (27 têtes), et deux fois plus de petits ruminants (52 têtes) qu'en 1975 (Santoir, 1994). Les ménages Peul, devenus en 1990-1991 pasteurs de petits ruminants se spécialisent dans l'élevage des moutons. En définitive, il n'y a pas eu reconversion à proprement parler dans le petit cheptel. En vérité, l'importance des petits ruminants compense l'absence de bovins.

Nous aborderons dans cette partie les points essentiels à la mise en place de notre étude, présentée ultérieurement. Nous décrirons les zones et les systèmes de production, en mettant l'accent sur l'élevage des petits ruminants.

1.1.1- GENERALITES SUR LES ZONES DE PRODUCTION

On ne saurait séparer l'élevage des conditions géo-climatiques des zones dont il dépend.

1.1.1.1 - La vallée du Fleuve Sénégal

La vallée du fleuve Sénégal est une zone bien individualisée formant un ensemble très homogène. Elle comprend traditionnellement la moyenne vallée, ou Fouta, et le delta fossile ou Walo. Elle s'étend de Bakel à Saint Louis pour sa partie sénégalaise.

Le climat y est de type sahélien plus au nord, avec des précipitations annuelles variant de 300 à 400 mm d'eau par an pour la moyenne vallée. Elles restent inférieures à 400 mm d'eau par an pour la région du Delta. La végétation est formée d'une steppe dominée par les acacias. La région est traditionnellement habitée par les Toucouleur, les Peul (*dieri* et *waalo*), les Wolof, les Soninké et les Maures.

Les terres inondables et fertiles du walo sont réservées aux cultures de décrue (mil, sorgho), alors que le « dieri », zone non inondable, est exploité pour l'élevage. Dans le secteur compris entre Richard-Toll et Ross-Bethio, le Delta est en voie de devenir le grenier du Sénégal grâce à la mise en valeur des terres de la vallée alluviale par l'irrigation (Jeune Afrique, 1983). Les principales cultures qu'on y trouve sont le riz, la canne à sucre et les productions maraîchères. La construction des barrages de Diama à 30 km de Saint-Louis et de Manantali au Mali tend à donner aujourd'hui à la vallée une vocation agricole.

1.1.1.2 - La zone sylvo-pastorale

La zone sylvo-pastorale est une vaste aire de plateaux située dans la moitié nord du pays qui occupe près du tiers du territoire national. Elle est limitée au Nord et à l'Est par la vallée du fleuve Sénégal (16°15-15° latitude nord), au Sud par la voie ferrée Thiès - Kidira et à l'Ouest par le méridien de Dahra (15°30-13°30 longitude ouest).

Le climat est de type sahélien, chaud et sec, avec des précipitations oscillant entre 300 et 600 mm d'eau par an (Jeune Afrique, 1983). La végétation est également constituée d'une steppe dominée par les acacias.

La profondeur des nappes aquifères explique dans une large mesure la faible densité humaine observée dans la zone. Les Peul y forment l'ethnie majoritaire. Ils y pratiquent principalement un élevage pastoral transhumant de type extensif. L'activité culturelle se limite à quelques cultures vivrières pluviales en année favorable. On y rencontre outre les Peul, des Toucouleur, des Wolof et une minorité maure, autour des forages.

La région constitue la principale zone d'élevage du pays. Les régions de Saint Louis et de Louga totalisent à elles deux 27 p. cent du cheptel national bovin et 37 p. cent du cheptel national ovin et caprin (source Direction de l'Élevage) (figure 1). L'élevage des ovins et des caprins présente un caractère sahélien particulièrement marqué alors que l'élevage bovin est mieux partagé entre le Nord et le Sud du pays (figure 2). En effet, les petits ruminants, principalement les caprins, présentent un profil d'adaptation remarquable face à la baisse tendancielle de la pluviométrie annuelle. Par contre, les chocs climatiques ont une incidence perceptible surtout sur les bovins (Ly, 1989). Dans les départements de Podor et Linguère, on comptait respectivement 495 et 350 têtes de bovins pour 100 habitants (Atlas National du Sénégal, 1977).

La densité animale est donc inversement proportionnelle à la densité humaine, confirmant une nette séparation entre les espaces pastoraux et culturaux. On constate aussi une certaine spécialisation de l'élevage tant au niveau spatial qu'au niveau ethnique, traduisant un faible degré d'intégration entre les activités agricoles et pastorales.

I.1.1.3 - Le Centre-Ouest

La zone du Centre-Ouest est située au nord de la Gambie. Elle est limitée à l'Est par le méridien de Dahra et couvre, en partie, les régions administratives de thiès, Diourbel, Louga et Kaolack.

Le climat est de type soudanien au Sud et franchement sahélien au Nord, avec des précipitations annuelles variant de 600 à 800 mm d'eau. La région est très peuplée avec une densité de population supérieure à 40 habitants par km² et dominée par les Serer et les Wolof.

La culture de l'arachide constitue la principale activité de la région. L'essor de cette culture, associée à une pression démographique croissante, a été à l'origine d'une très forte extension des surfaces cultivées allant souvent jusqu'à l'exploitation intégrale de l'espace disponible. Néanmoins, le cheptel de ruminants reste très important dans toute cette zone agricole (figure 2), où les paysans Wolof possèdent tous quelques bovins confiés à des bergers peul. Cette situation s'explique par une meilleure intégration agriculture-élevage. Les troupeaux sont conduits durant la saison sèche sur les parcours post-culturels et subissent une complémentation à l'aide de résidus agricoles durant l'hivernage.

Cette présentation succincte des différentes zones de production couvertes par l'étude vise une meilleure compréhension des spécificités de chaque système de production tout en prenant en compte les contraintes environnementales.

Figure 1 : Répartition des petits ruminants au Sénégal (1993).

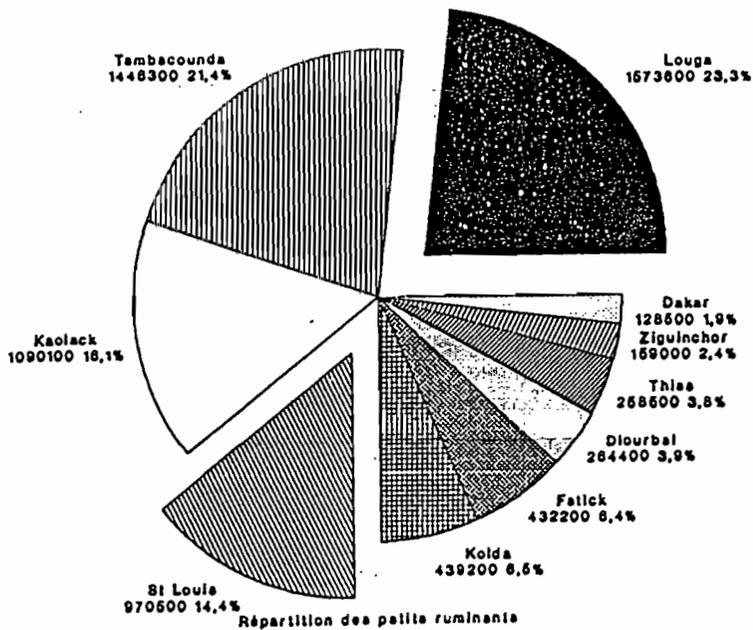
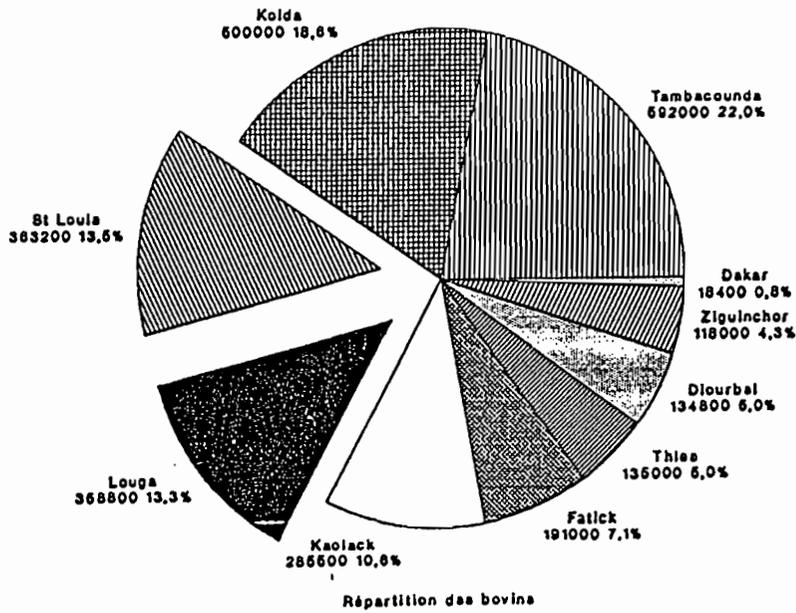


Figure 2 : Répartition régionale du cheptel des bovins et des petits ruminants



I.1.2 - LES SYSTEMES DE PRODUCTION

Les systèmes de production dans la moitié nord du pays se caractérisent traditionnellement par une nette disparité géographique du peuplement humain, associée à une certaine spécificité ethnique dans les activités agricoles (Jamin, 1986 - Wilson, 1986). Les récents aménagements hydro-agricoles effectués durant la dernière décennie dans la vallée du Fleuve et la volonté de remise en eau des vallées fossiles, ne manqueront pas d'influer grandement sur les systèmes de production et l'ensemble des activités économiques de la zone.

L'analyse et la compréhension des filières de commercialisation nécessitent, au préalable, une bonne connaissance des caractéristiques des systèmes de production agricole dans la zone d'étude (Lhoste, 1986), notamment l'élevage qui constitue la première étape de toute filière animale. Ils conditionnent les stratégies développées dans la commercialisation du bétail et motivent dans ce sens leur présentation. Les données bibliographiques sont issues d'études circonscrites couvrant la moitié nord du pays (région du Delta du fleuve Sénégal et la zone sylvopastorale).

I.1.2.1 - Le Delta de la vallée

La mise en place des installations hydro-agricoles dans le delta de la vallée du fleuve Sénégal, a entraîné de profonds changements dans les systèmes de production agricole. Il convient donc d'étudier l'évolution de ces derniers avant d'envisager l'élevage dans la zone.

I.1.2.1.1 - Les aménagements hydro-agricoles et les cultures

Avant les aménagements hydro-agricoles du delta, 3 ethnies majeures étaient représentées, les Maures, les Peul et les Wolof. Les Maures élevaient bovins et petits ruminants, et leurs troupeaux exploitaient les pâturages du dieri en hivernage. Les *Beidan* (Maures blancs) pratiquaient également un commerce très actif de céréales, de sel, de bétail et de bijoux, alors que les *Harattin* (Maures noirs) se limitaient à l'élevage et à quelques cultures de dieri. Les Peul pratiquaient, dans le haut et moyen-delta, presque exclusivement un pastoralisme transhumant, en migrant dans le Ferlo en hivernage, où ils pouvaient cultiver également un peu de mil, niébe, et sorgho, et remontant avec leurs troupeaux vers les plaines basses fluvio-deltaïques en saison sèche. Ils élevaient essentiellement des bovins, des ovins et des caprins. Dans le Bas-delta, les Peul ne transhumaient pas et disposaient de « jardins », ils élevaient bovins, ovins, et caprins.

Les Wolof pratiquaient dans le moyen et haut-delta les cultures de décrue (sorgho, maïs, niébe, patate, tomate et manioc) et un peu de pêche dans le fleuve et les marigots. Dans le Bas-delta, les activités agricoles se limitaient aux cultures sous pluies dans le dieri (mil, niébé, et arachide) et au maraîchage après les décrues (Tourrand, 1993).

A partir de 1985, les réformes de la Nouvelle Politique Agricole (NPA) ont profondément modifié le contexte socio-économique de l'agriculture dans la région. Ces dernières sont principalement, les aménagements hydro-agricoles dans la région du Delta, la création des Groupements d'Intérêt Economique (G.I.E) et de la Caisse Nationale de Crédit Agricole, du Sénégal (C.N.C.A.S) (Engelhard-ENDA, 1986 - Bélières et al., 1991 - Dia, 1989 et Gueye, 1990).

Les systèmes de production Peul et Wolof dans le Delta ont profondément évolué entre 1985 et 1990 et s'articulent, aujourd'hui, autour de trois grandes composantes qui sont l'élevage, la riziculture et le salariat agricole. Ils montrent, cependant, une grande disparité en fonction des zones agro-écologiques (systèmes irrigués de polycultures intensifs et complexe agro-industriel dans le haut-delta, riziculture intensive dans le moyen-delta, maraîchage, céréaliculture, petit élevage et salariat dans le bas Delta).

I.1.2.1.2 - L'élevage dans le delta

L'étude de l'élevage dans les systèmes de production de la région du delta nécessite de différencier les systèmes d'élevage Peul et Wolof.

L'élevage Peul de bovins, ovins et caprins constitue toujours la composante principale des systèmes de production agricole. Les Peul du bas-delta sont avant tout des éleveurs de petits ruminants, secondairement de bovins (80 caprins et 20 ovins par exploitation), alors que les Peul du moyen et du haut-delta privilégient l'élevage des bovins, les cultures irriguées et le salariat (80 têtes de bovins par exploitation). Les mâles ovins et caprins sont généralement exploités très précocement, essentiellement à l'occasion des fêtes religieuses, et d'une manière générale, peu d'animaux sont achetés, à l'exception des génisses et des jeunes femelles bovines suitées. Au total, chaque exploitation Peul assure la gestion de son propre cheptel ou dispose d'un droit de regard important sur la gestion si une partie des animaux est en confiage. Chaque concession ou « gallé », dispose d'un berger pour les petits ruminants et d'un berger pour les bovins. L'alimentation du cheptel repose essentiellement sur le pâturage du *diéri* en hivernage, les parcours de décrue et les résidus culturaux en saison sèche. La complémentation du cheptel à base de sous-produits agro-industriels (résidus d'usinage du riz-paddy) est devenue une pratique courante en saison sèche et certains pratiquent l'embouche intensive d'ovins et de bovins en atelier. Une partie des revenus issus de la riziculture est ainsi réinvestie dans l'élevage (Tourrand, 1993).

Chez les Wolof du Delta, par contre, les systèmes de production agricole ont considérablement changé au cours du temps. Les cultures irriguées et le salariat dans l'agro-industrie sont devenus des composantes essentielles des nouveaux systèmes de production agricole. La plupart des exploitations possèdent des ovins, mais toujours en nombre restreint. On compte en moyenne quatre têtes par exploitation (1 bélier et 2 à 3 femelles suitées). Peu d'exploitations possèdent des bovins (cinq têtes par concession en moyenne), et ce cheptel est généralement confié à des bergers peul ou maures, qui emmènent les animaux sur les parcours de décrue et les champs récoltés (Tourrand, 1993). La Tabaski constitue une période privilégiée pour l'embouche ovine intensive et l'exploitation des béliers (François, 1989 - Faugère et al., 1989).

Les sous-produits agro-industriels (issus de la riziculture) sont peu utilisés en raison de leur coût et sont réservés en priorité aux béliers et aux taurillons à l'engraissement, même si quelques paysans en distribuent à l'ensemble du cheptel (Sauley, 1993). Le confiage reste une pratique courante dans le Walo. Une grande partie des béliers est également destinée à l'abattage pour la célébration des cérémonies religieuses dans le cadre familial.

Au total, les systèmes de production agricole Wolof et Peul se distinguent par les stratégies développées vis-à-vis de l'élevage. L'élevage ne constitue pas une priorité chez les Wolof, même s'il reste très présent dans les petites exploitations du Bas Delta, alors que les Peul continuent d'investir une partie de leurs revenus dans le cheptel, tout en développant des systèmes de production pastoraux plus intensifs (parcours post culturaux, complémentation) (Tourrand, 1993). Les résultats de travaux effectués dans cette zone montrent que les systèmes restent centrés sur l'agriculture et l'élevage.

I.1.2.2 - La zone sylvopastorale

L'étude des systèmes de production agricole en zone sylvopastorale permet de produire une image de la diversité des pratiques et des techniques d'élevage.

I.1.2.2.1 - Les aménagements hydrauliques et les cultures

Dans la zone sylvopastorale, bien avant les missions de construction de puits et de forages, la densité encore faible des points d'eau permanents écartait toute possibilité d'abandon de la transhumance. Cependant, la période qui précède la grave sécheresse de 1972 peut apparaître, avec le recul, comme une période particulièrement favorable au pastoralisme dans cette zone avec des pluies régulières, l'accroissement rapide du cheptel et le recul des grandes épizooties et enzooties (Santoir, 1994). La multiplication des forages vers les années 1950 et la monétarisation accrue de l'économie ont entraîné une évolution lente des activités agricoles chez les Peul, les amenant à commercialiser davantage leurs animaux et à adopter la culture de l'arachide. Cette dernière a progressé d'une manière fulgurante au début de ce siècle, sous l'influence des pionniers mourides. Elle occupait dès 1930 toute la région du Djolof, du Cayor et du Baol et constituait l'activité économique principale des Wolof (Santoir, 1983).

Dans la zone sylvopastorale, 3 groupes Peul étaient principalement représentés, les Peul *dieri*, les Peul *waalo* et les Peul *sare*. Leurs systèmes de production sont décrits ici pour mieux saisir leur incidence dans la création des marchés ruraux et dans l'exploitation du bétail. Les Peul *dieri*, pasteurs au sens propre du terme, cultivent aussi en hivernage. Leur mobilité est faible, ils vont dans la vallée en saison sèche, lorsque les pâturages du *dieri* sont épuisés. L'essentiel des vivres est acheté avec les dividendes tirées de la vente du lait, du beurre et du bétail. Leur économie est assez dépendante de celle d'autres groupes sédentaires (Wolof, *Haalpulaar*). Les Peul *waalo* ont des activités pastorales et agricoles équilibrées.

Ils pratiquent deux saisons agricoles par an, en hivernage dans le Dieri, et en saison sèche dans les terres inondables de la vallée. Leur mobilité est également plus grande que celle des Peul *dieri*. Enfin, les Peul *sare*, sédentaires au bord de la vallée, représentent le dernier stade du pastoralisme. Ils se situent à la marge du monde Peul dont ils se réclament encore. Ils se distinguent de leurs voisins Toucouleur par le fait qu'ils possèdent un bétail plus important. L'élevage est confié à des parents habitants le Dieri, le petit cheptel restant au village avec quelques vaches laitières (Santoir, 1994).

La construction des forages dans la zone sylvopastorale, surtout après la seconde guerre mondiale, si elle a entraîné la disparition de la transhumance habituelle pour l'eau, n'a pas permis pour autant la sédentarisation complète des troupeaux. La faiblesse des pâturages situés à proximité des forages, aggravée par les très fortes charges animales, explique qu'aujourd'hui encore la région soit caractérisée par une extrême mobilité des troupeaux (Santoir, 1983 - Barral, 1982).

Le troupeau continue à fournir aux Peul l'essentiel de leurs revenus monétaires (lait et viande). L'abandon de la mobilité saisonnière a permis aux Peul d'intensifier la cueillette de la gomme arabique et, pour certains d'entre eux, d'émigrer vers les centres urbains. Mais cet embryon de sédentarisation n'a pas pour autant suscité de vocation agricole chez les Peul, même si ces derniers arrivent à produire quelques denrées vivrières sur les terres situées autour des forages, pour leurs propres besoins (Santoir, 1983). Le rôle joué par les forages dans la mise en place du système de commercialisation traditionnel du bétail sera envisagé en étudiant l'histoire des marchés ruraux.

✧ I.1.2.2.2 - L'élevage dans la zone sylvopastorale

Le système agro-pastoral Peul est de loin le plus représenté dans la région, par le temps de travail qui y est consacré, les revenus qu'il procure, la couverture des besoins alimentaires et l'insertion dans le tissu social. Il est caractérisé par une grande mobilité des troupeaux. Les bovins (Zébu Gobra), les ovins et les caprins sont les espèces dominantes en 1975, on comptait en moyenne 14 bovins et 37 têtes de petits ruminants par famille (Santoir, 1977). Les bovins sont surtout exploités pour leur production laitière et les troupeaux comportent généralement plus de 50 % de femelles. Le petit cheptel est destiné à la vente pour répondre aux besoins monétaires ponctuels ou à la consommation familiale (Santoir, 1983).

L'entretien du cheptel dans un milieu sahélien rigoureux est assuré tout au long de l'année par une transhumance de faible rayon de déplacement. Les mouvements des troupeaux sont simples et se réduisent souvent à une oscillation entre deux points : le campement d'hivernage dont l'emplacement est assez stable et le campement de saison sèche susceptible d'être déplacé selon les années.

Les troupeaux exploitent les pâturages graminées et arbustifs du diéri, en hivernage, et les pâturages des cuvettes inondables de la Vallée et des bords du lac de Guiers, en saison sèche (Barral, 1982). Les familles se regroupent pour les départs en transhumance et les déplacements des troupeaux apparaissent totalement dépendants de la pluviométrie.

Bovins et petits ruminants sont gardés en permanence par des bergers membres de la famille. Les femmes ne s'occupent du bétail que lorsqu'il revient en concession et elles se chargent de la collecte du lait, de sa transformation (lait caillé et beurre) et de sa vente au marché. Les principales ressources monétaires proviennent de la vente ou du troc de bétail. Cependant, les pasteurs Peul ne vivent pas uniquement de leur élevage et pratiquent un peu de culture de mil autour des campements (Santoir, 1983).

Plus à l'ouest du Ferlo (marges du bassin arachidier), on trouve des agro-pasteurs Peul et des Wolof sédentarisés. Les familles Peul allient un élevage de ruminants à orientation laitière (bovins et petits ruminants) et quelques cultures (mil, arachide et niébé). Le déficit vivrier est comblé par la commercialisation du lait et d'animaux sur pied et par des revenus issus d'activités extra-agricoles (commerce et artisanat) et de l'émigration. Chez les familles Wolof, les activités agricoles sont principalement axées sur les cultures d'arachide et de mil. Les surfaces emblavées sont plus importantes que chez les Peul et la culture est partiellement mécanisée (traction animale). L'élevage est limité. La famille possède quelques ovins dont un ou deux mâles à l'embouche artisanale (Moulin, 1993). La couverture des besoins est permise comme chez les Peul par un recours quasi systématique aux activités extra-agricoles et par l'argent envoyé par les expatriés, tandis que toutes les autres activités traditionnelles stagnent ou déclinent.

Pour conclure, l'élevage, dans les systèmes de production de la zone sylvopastorale, est dominé par la transhumance après de longues périodes de nomadisme. Ce mode d'exploitation utilise un matériel animal domestique très adapté à l'environnement.

I.1.2.3 - Les animaux domestiques

Dans la moitié nord du pays, toutes les espèces domestiques sont représentées : bovins (Zébu/bos indicus), ovins, caprins, ânes, chevaux et dromadaire. Seuls les bovins et les petits ruminants seront abordés ici.

I.1.2.3.1 - Les bovins

On rencontre dans la région nord le zébu peul Sénégalais ou zébu Gobra et le zébu maure, élevés respectivement par les pasteurs Peul et Maures. Le zébu Gobra est un animal de grand format atteignant un poids de 400 à 500 kg chez les mâles adultes et de 250 à 350 kg chez les femelles (Leclercq, 1976).

Il montre d'excellentes potentialités bouchères. Le gain moyen quotidien à l'embouche peut dépasser 1 kg et les rendements en viande peuvent atteindre 50 à 53 %. La production laitière même limitée est une des principales spéculations, notamment chez les Peul (Denis, 1981 - Diao, 1989 - Faye, 1993).

✱ 1.1.2.3.2- Les petits ruminants

Les types génétiques rencontrés dans la région Nord du Sénégal sont des types de grande taille, alors que ceux du Sud sont des types nains (Djallonké). Les ovins montrent une aptitude bouchère marquée, alors que les caprins présentent à la fois des qualités bouchères et laitières (Faugère et al, 1988 - Faugère et al, 1989 - Faugère et Dousset, 1990 - Gueye, 1972 - Gueye, 1976 - Pagot, 1985).

Pour les ovins, trois types génétiques sont généralement reconnus dans la zone (Doutressoule, 1947) :

- Le Peul-peul est un ovin de type sahélien, de robe généralement bicolore noire et blanche ;
- le Touabire est un ovin de grand format, de robe blanche (mouton maure à poils ras) originaire de la Mauritanie ;
- le *Warale* est le type issu des croisements entre les deux types génétiques précédents (Faugère et al, 1989).

En fait, ces types ne sont définis que sur un plan purement morphologique à cause des croisements multiples et anarchiques entre races. Le poids moyen des brebis à la mise bas est de 32,5 kg en moyenne, tous types confondus. Les béliers sont exploités très jeunes avant l'âge de 2 ans, et peuvent atteindre 36,2 kg à 18 mois (Moulin, 1993).

Pour les caprins, le type génétique sahélien est le seul identifié, dans la moitié nord du Sénégal (Faugère et al, 1989). Le poids à la mise bas des femelles s'élève en moyenne à 26,7 kg et les mâles peuvent atteindre 18 kg à 12 mois (Moulin, 1993).

La présentation du peuplement animal permet de considérer, dans la suite les principales fonctions des petits ruminants afin de jeter les bases d'une étude économique conséquente.

1.1.2.3.3 - Les fonctions des petits ruminants

Les petits ruminants sont exploités à la fois pour le lait et la viande et sont habituellement recherchés pour les sacrifices et les dons. Source de revenu non négligeable, ils font, de plus en plus, l'objet d'une attitude spéculative par les producteurs, notamment à l'approche de la Tabaski (Moulin, 1993).

1.1.2.3.3.1 - Un rôle socio-religieux

Pour les musulmans, les petits ruminants, en général et les moutons, en particulier, sont des animaux habituellement destinés aux célébrations religieuses et autres manifestations sociales (baptême, mariages). Ils jouent un rôle important dans les dons qui sont fréquents et renforcent les liens sociaux entre les individus.

La Tabaski ou Aïd-El-Kébir est ainsi l'occasion pour chaque chef de famille de sacrifier un bélier mâle. Cette fête est une cérémonie solennelle d'après Samb (1975), qui a lieu tous les ans, le 10 du douzième mois lunaire et commémore le geste du prophète « Ibrahim » qui devait sacrifier son fils pour prouver sa foi. Au Sénégal, le nom local de la fête viendrait de l'Hébreux « Peske » (Pâques) d'où l'agneau pascal. Le « P » devenant « b », avec un « ta » préfixé, a donné le mot Wolof Tabaski. Une forte colonie juive habitant le Bafour, les berbères de Mauritanie en avaient pris ce mot sous forme de « Tafiska ». Le terme franchit le fleuve Sénégal par la suite et se prononça « Taské » chez les Toucouleur qui l'ont fait précéder de « Juulde » (prière). Finalement, les Wolof parlent de « Juuli Tabaski ».

Ce bref rappel historique sur le sens et le terme Tabaski soulignent toute son importance économique-religieuse dans la consommation des petits ruminants.

† 1.1.2.3.3.2 - Une source de revenus

Une part importante des petits ruminants est commercialisée (70 p. cent). Les animaux ne sont pas vendus à un âge ou à un format donné, répondant à un type de produit particulier, mais lorsqu'un besoin de trésorerie se fait sentir, généralement durant la période de soudure (achat de céréales, achat de semences). Cependant, chez les Wolof en particulier, la Tabaski fait exception, dans la mesure où les éleveurs gardent les plus beaux mâles pour l'embouche afin de tirer le maximum de profit à la vente. Les femelles sont généralement traitées, et leur lait autoconsommé et vendu en partie. Les femmes détiennent près de 80 p. cent des petits ruminants, ce qui leur procure une relative autonomie financière, vis à vis du chef de la famille (Moulin, 1993).

En résumé, la description des systèmes de production dans la moitié nord du pays montre une grande diversité des activités en fonction des ethnies. L'élevage chez les Wolof du Delta, principalement riziculteurs privés, reste une activité secondaire, alors que chez les Peul en général, il demeure une des composantes principales du système de production. L'importance des effectifs de ruminants et la grande mobilité des troupeaux dans cette zone sont des éléments à prendre en compte dans la compréhension des circuits de commercialisation, au même titre que l'offre et la demande nationale. Il faut, cependant, remarquer que face aux aléas de toutes sortes, les producteurs diversifient de plus en plus leurs activités pour minimiser les risques. Cette diversification influe sur la consommation de viande au Sénégal.

I.2 - LA CONSOMMATION DE VIANDE AU SENEGAL

Dans cette partie sont considérés les facteurs qui influencent principalement la consommation de viande au Sénégal : la population nationale qui influe sur la demande, l'évolution des marchés de viandes, les importations, les prix et enfin, les disparités régionales dans la consommation de cette denrée.

I.2.1 - ELEMENTS SUR LE FACTEUR POPULATION

Le Sénégal avait, en 1991, une population évaluée à 7 700 000 habitants (Bureau National de Recensement, 1993). Les projections démographiques de la Direction de la Prévision et de la Statistique estiment la population à 8 100 000 en 1994. Elle atteindra 9 500 000 habitants en l'an 2000. Les populations urbaines et rurales représentent respectivement 38 % et 62 % de la population nationale.

Le Sénégal est un pays majoritairement musulman avec 93 % de la population nationale appartenant à cette confession. Les statistiques issues du dernier recensement de 1988 donnent une répartition des ménages et des habitants qui figurent dans le tableau I :

Tableau I : répartition des ménages et des habitants au Sénégal

Régions	Ménages Sénégal	Ménages Zone Urbaine	Habitants Sénégal	habitants Zone Urbaine
Dakar	201 091	194 417	1 579 614	1 517 707
Diourbel	70 072	15 549	620 197	132 369
Fatick	55 111	6 572	507 651	52 498
Kaolack	83 804	22 131	805 859	179 759
Kolda	60 121	7 760	593 199	61 617
Louga	54 200	7 754	507 572	70 001
Saint-Louis	78 182	21 351	656 941	177 357
Tambacouda	42 998	8 415	382 572	61 060
Thies	97 962	35 678	937 412	319 882
Ziguinchor	53 489	19 983	398 067	150 369
TOTAL	797 030	339 610	6 989 084	2 722 619
Musulmans	749 208	319 233	6 597 739	2 559 262

(Bureau National de Recensement, 1993)

La disponibilité de données démographiques précises sur la population du Sénégal permet de situer le niveau de la demande nationale en petits ruminants et d'effectuer des projections. En 1991, ces données ont permis au programme P.P.R. d'estimer le besoin maximal des zones urbaines en béliers de Tabaski à 320 000 têtes par an (Programme P.P.R., 1991). Si la dynamique de la population est importante à envisager à tout point de vue, il est bon de souligner que la demande n'est pas seulement fonction du nombre d'habitants. Elle dépend également des revenus des clients potentiels et du prix des denrées mises en consommation. Ainsi, une description succincte de la Région de Dakar, principale zone de consommation, apparaît indispensable pour mieux comprendre la dynamique de la commercialisation des petits ruminants.

I.2.2 - LA REGION DE DAKAR

Bien qu'étant la région la moins étendue du pays, Dakar est, cependant la région la plus densément peuplée du pays et la première zone économique, tant sur le plan industriel que commercial. La plupart des entreprises y sont situées dans cette région.

La région de Dakar comptait, en 1988, 1 488 941 habitants soit 21,6 % de la population nationale (Bureau National du Recensement, 1993). Les projections estiment sa population à 1 869 323 habitants en 1994 (Tableau II). L'importance de la population dakaroise s'explique par les flux massifs d'immigration. L'agglomération de Dakar absorbe près des deux tiers du volume total de l'exode rural. Encore faut-il ajouter l'immigration provenant des pays voisins (Atlas National du Sénégal, 1977).

Tableau II : Données démographiques sur Dakar

Département	Population estimée	Nombre de ménages
Dakar	680 932	92 559
Pikine	619 759	86 735
Rufisque	188 250	21 797
TOTAL	1 488 941	201 091

Source : Bureau National du Recensement (1993)

Toutes les voies de communication et les activités de commercialisation convergent vers Dakar, au niveau national comme au niveau de la sous-région. Les flux de descente de produits et marchandises ont à 80 % Dakar pour destination terminale, comme l'exportation d'arachide et de phosphates via le port de la capitale et l'approvisionnement en matières premières des usines dakaroises (huilerie par exemple).

Les flux de montée drainent vers l'intérieur du pays, à partir de Dakar et d'une façon quasi exclusive, les biens de grande consommation, alimentaires et autres qui proviennent de l'importation et des manufactures de la presqu'île du Cap-Vert. Une grande partie des importations destinées au Mali transite également par le port de Dakar. Le déséquilibre entre la région de Dakar et les autres régions administratives du Sénégal est très marqué. En effet, neuf salariés sur dix travaillent dans la région de Dakar (88 % et 92 % des salariés masculins et féminins, respectivement). L'intérieur du pays est un quasi désert industriel. Cette réalité économique impose de passer en revue la situation des marchés et des importations de viande au Sénégal.

I.2.3 - L'EVOLUTION DU MARCHE DE LA VIANDE

Selon les travaux de la Société Nouvelle des Etudes pour le Développement (SONED, 1988), l'évolution du marché de la viande au Sénégal a été marquée par un certain nombre de facteurs qui peuvent se résumer par :

- Une forte dégradation des conditions climatiques. Depuis 1960, on assiste à une diminution progressive de la pluviométrie, avec une baisse de près de 40 p. cent. Quatre grandes périodes de sécheresse (1971 à 1973, 1977, 1980, 1983) ont décimé une bonne partie du cheptel.
- Des importations de bétail sur pied en provenance des pays voisins en nette régression (chute de 50 p. cent).

- Des restrictions aux importations de viande foraine jusqu'en 1987 (diminution des taxes).
- Une population nationale en pleine expansion, avec une augmentation de près de 70 p. cent en vingt ans.

Ces différents éléments ont conduit à une réduction de l'offre de viande par rapport à la demande. Cette réduction a entraîné une augmentation substantielle des prix et une contraction de la consommation individuelle, qui ont contribué toutes deux à modifier sensiblement les conditions de commercialisation du bétail et des viandes (SONED, 1988). Le tableau III montre l'évolution de la consommation individuelle entre 1968 et 1988 (SONED, 1988 - Sow, 1994).

Tableau III : Consommation en kg/habitant/an

Années	viandes et abats			
	Bovin	Petit Ruminant	Volaille	Poisson
1968	8,5	2,8	1,0	nd
1970	8,3	2,9	1,0	nd
1975	6,4	2,2	1,2	nd
1980	7,6	2,4	1,5	47,7
1985	5,1	2,3	1,5	28,6
1988	5,4	2,3	1,5	32,6

NB : nd = non déterminé

SONED, 1988

Le disponible national brut en viande de boucherie et abats aurait enregistré un croit de 10 % en vingt ans, pour la viande bovine et de 44 % pour la viande de petits ruminants. Pendant cette même période, la population serait passée de 4 200 000 à 7 300 000 habitants, soit une augmentation de 74 %, expliquant le fait que le disponible de la production intérieure par habitant ait subi une diminution de près de 23 %. La consommation de viande de boucherie est ainsi passée d'une moyenne annuelle de 16 à 11 kg par habitant en 20 ans et l'apport de la production nationale de 85 à 90 %. La demande en viande de boucherie excède donc l'offre intérieure. Cette situation, déjà connue avant les grandes années de sécheresse, tend par conséquent à s'aggraver et à accroître la dépendance du Sénégal vis à vis du marché extérieur.

Ce constat avait conduit les pouvoirs publics à formuler en 1987 l'objectif de doubler la production totale de viande carcasse toutes espèces confondues, de 62.000 tonnes à 121.000 tonnes avant l'an 2000. La situation actuelle de la production nationale et la distribution de viande laissent à penser que cet objectif est encore lointain. L'évolution des importations contrôlées de bétail sur pied (bovins et petits ruminants) entre 1968 et 1987 figure dans le tableau IV :

Tableau IV : Evolution des importations de bétail sur pied entre 1968 et 1987.

Année	Bovins			Petits Ruminants		
	Effectif	Tonnage	kg/hb	Effectif	Tonnage	kg/hb
1968	27 400	4 630	1,0	261 000	5 220	1,2
1970	21 800	3680	0,8	199 000	3 980	0,9
1975	15 000	2 530	0,5	100 000	2 000	0,4
1987	10 000	1 700	0,3	100 000	2 000	0,3

SONED, 1988

On enregistre une baisse significative des importations de petits ruminants dans les mêmes proportions que celles des bovins. Cependant, une bonne partie des importations se fait à l'occasion des transhumances, et ne sont donc pas contrôlées, en dehors des périodes où elles sont « programmées » comme lors de la Tabaski. En 1987, les importations de viandes mortes extra-africaines sont redevenues libres et elles ont provoquant une hausse conséquente des quantités importées qui sont passées de 1500 tonnes en 1970 à 5500 tonnes en 1987. La région de Dakar consomme les trois quarts des viandes importées (SONED, 1988). La révision à la baisse des importations de produits carnés, peut être perçue comme une volonté de l'Etat du Sénégal de soutenir l'élevage local. Il en est de même pour les différentes politiques de prix appliquées.

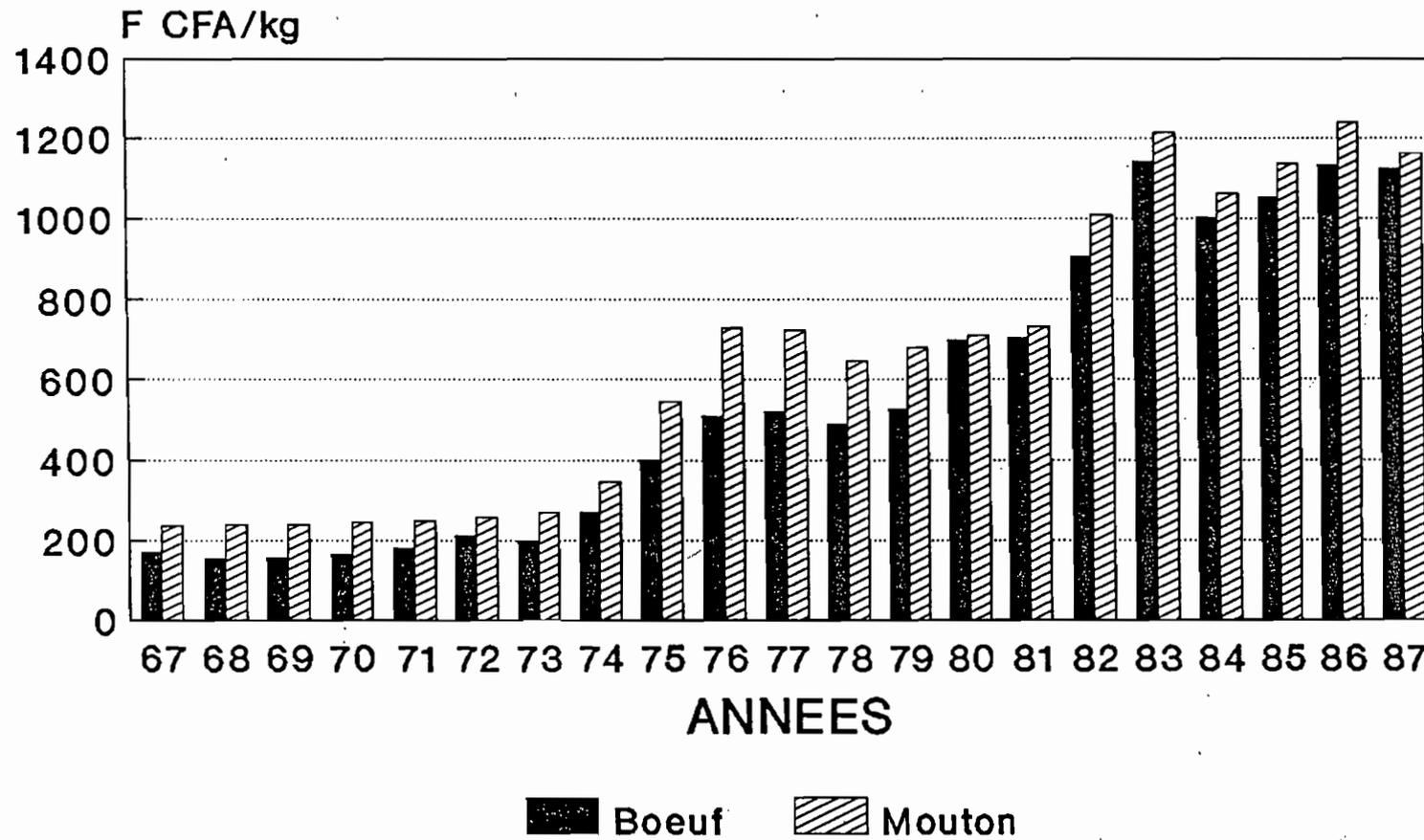
I.2.4 - L'EVOLUTION DES PRIX

Jusqu'en 1986, le marché de la viande était un marché contrôlé par l'Etat, qui fixait, chaque année, les plafonds pour chaque catégorie de viande. En fait, seul le jeu de l'offre et de la demande a toujours été déterminant. Entre 1970 et 1987, 4 paliers de hausse ont été observés, simultanément à des périodes de sécheresse qui ont entraîné un déstockage accru. Entre 1970 et 1987, les prix de la viande bovine au consommateur, ont été multiplié par 6,7 et par 3, sur les marchés de gros, alors que les prix de la viande ovine ont été multipliés par 4,8 au consommateur et par 1,8 sur les marchés de gros. L'écart entre les prix aux producteurs et les prix au détail s'est réduit et au détriment des professionnels des circuits commerciaux. Ainsi, le prix entraîne des disparités dans les habitudes de consommation entre villes et milieux ruraux (figure 3).

I.2.5 - LES DISPARITES REGIONALES

La consommation n'a pas subi la même évolution en milieu urbain et en milieu rural. De manière générale, les citadins ont une préférence pour la viande bovine et les ruraux pour la viande de petits ruminants. Cette tendance s'est renforcée entre 1976 et 1987, la part de la production bovine nationale consommée en milieu urbain passant de 48 à 70 %, et de 19 à 26%, pour la part de la production des petits ruminants. Le rapport de la consommation de viande entre urbains et ruraux passait dans le même temps de 1,3 à 1,9 (16 kg par habitant en moyenne au niveau national). La répartition nationale de la consommation de viande est la suivante (Tableau V) (SONED, 1988) :

Figure 3 : **EVOLUTION DU PRIX
DES RUMINANTS A DAKAR**



Source : SONED, 1988

Tableau V : Répartition nationale de la consommation de viande.

	Viande et abats (Tonne)	Pourcentage
Zones Rurales	35 200	44
Région de Dakar	25 600	30
Autres Centre Urbains	20 800	26
TOTAL	80 000	100

SONED, 1988

La quantité annuelle consommée, la densité de population et son pouvoir d'achat font de la région de Dakar, le marché cible de la plupart des circuits commerciaux du bétail et des viandes. La SONED rapporte qu'en 1988, 60 % des acheteurs de viande étaient des citadins dont 2/3 habiteraient la Région de Dakar. Il n'est donc pas surprenant que Dakar soit le pôle d'attraction principale de la filière de commercialisation des petits ruminants.

Pour conclure, il faut souligner que le déséquilibre chronique entre l'offre et la demande en viande a entraîné une contraction de la consommation individuelle et une augmentation régulière des prix. Malgré des interventions répétées de l'Etat pour contrôler les prix, les lois de l'offre et de la demande ont continué de jouer un rôle déterminant dans la fixation des prix de la viande. De ce fait, la prépondérance du secteur privé dans les activités de commercialisation de la viande est toujours marquante. La disparité de la consommation de viande entre les villes et le milieu rural montre aussi l'intérêt que représentent les marchés urbains terminaux pour les professionnels de la filière.

I.3 - LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS

Le chapitre suivant est consacré aux études disponibles sur l'organisation et le fonctionnement des marchés de bétail au Sénégal. Cependant, les références données s'appuient essentiellement sur des études effectuées dans la filière bovine, très souvent « superposée » à la filière petits ruminants, qui ne fait l'objet que de très peu d'études spécifiques. Les circuits de commercialisation des ruminants au Sénégal connectent les zones de production des marchés de consommation situés dans les grands centres urbains (Fadiga, 1990). Il s'opère ainsi une sélection progressive des animaux dans différents types de marchés ruraux qui forment la structure de la filière (figure 4) (Ndione, 1988).

I.3.1 - MARCHES PHYSIQUES RURAUX

Selon Lauret et al. (1985), les marchés physiques peuvent être définis comme des lieux de rencontre de divers types d'opérateurs (producteurs, expéditeurs, grossistes, détaillants et consommateurs) en présence de la marchandise en vue de l'échanger. La notion de marché physique recouvre à la fois les marchés de production, les marchés de gros et les marchés de détail qui sont liés, les uns aux autres, dans le cadre des circuits commerciaux, généralement animés par les professionnels spécialisés.

1.3.1.1 - Historique des marchés ruraux au Sénégal

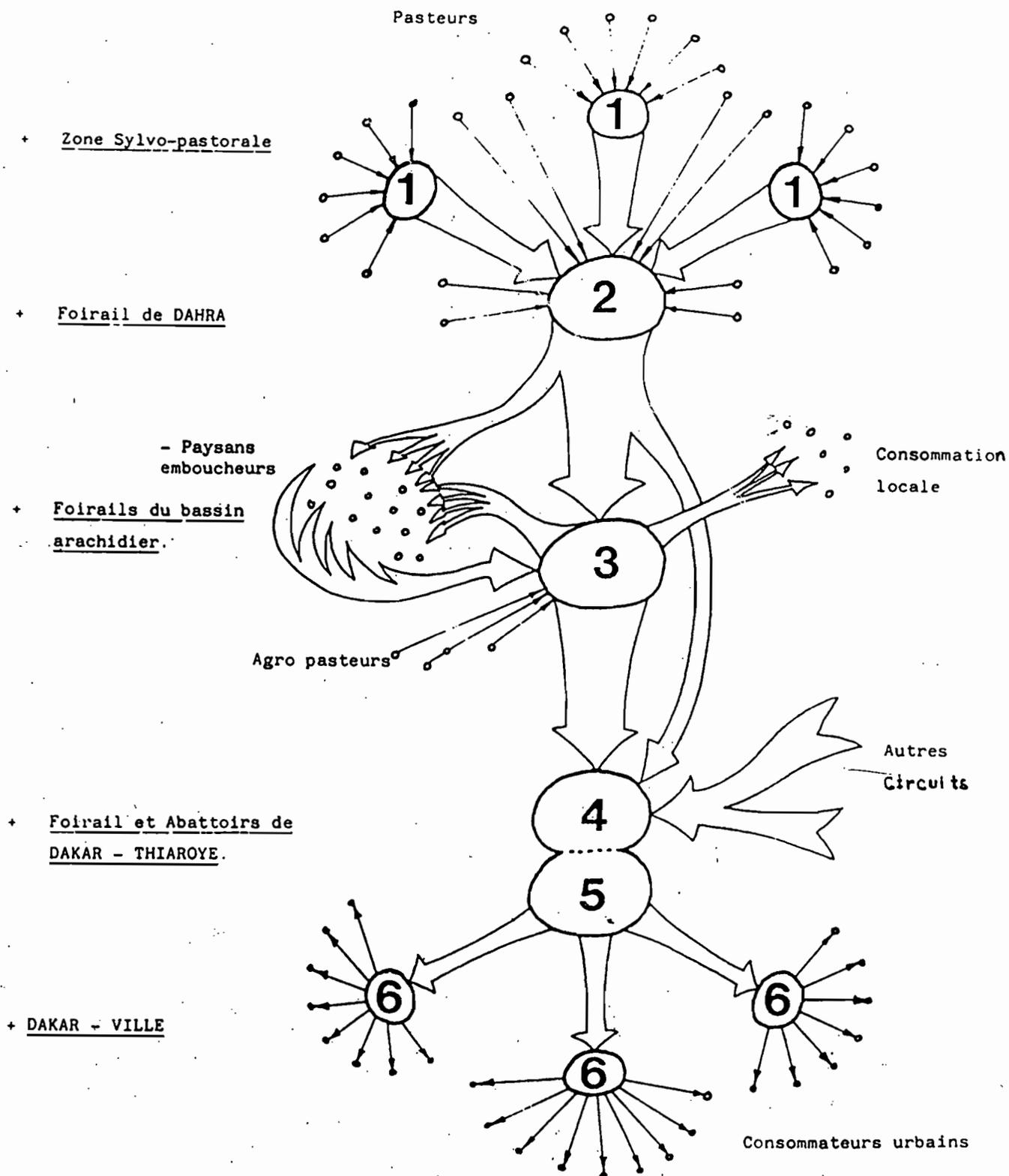
En 1960, l'étatisation du commerce arachidier a bouleversé profondément l'organisation commerciale spécifique centré sur la graine. Elle consacra la disparition des traitants, remplacés dans la collecte des graines par les coopératives. Ces structures n'étaient pas multifonctionnelles. Elles n'assuraient pas à leurs adhérents la distribution de produits de consommation courante, à part les vivres de soudure et en dehors de l'arachide et du mil, il n'y avait pas d'écoulement pur des productions locales. Elles ignoraient par ailleurs les charges sociales du paysan ; satisfait naguère par le recours à l'emprunt auprès des traitants, moyennant le gage de la récolte arachidière à venir.

Ces lacunes ont incité la paysannerie sénégalaise à créer, par elle-même, des marchés ruraux hebdomadaires dans l'ensemble du bassin arachidier et, parfois, dans les régions extérieures à la culture de l'arachide en l'occurrence autour des forages dans la zone sylvopastorale. Ces marchés permettent aux paysans de vendre leurs surplus de récoltes, les produits de l'élevage, de l'artisanat rural et les produits de cueillette. Ils pouvaient y acquérir ainsi des produits manufacturés de consommation courante. Ces marchés ruraux constituent un élément moteur dans le développement d'une économie monétaire caractérisée. Tous sont situés, en général, à des carrefours de pistes et, dans le bassin arachidier, leur distribution est calquée sur celle du réseau routier secondaire. Beaucoup sont nés grâce aux contacts de populations à vocations différentes et complémentaires, en particulier, à la limite des régions d'élevage et des régions agricoles.

Aucun marché, n'est cependant étroitement spécialisé. Mais, quelle que soit la région, pour tous les marchés, les transactions sur le bétail tiennent une grande place. Ils forment des réseaux organisés à la fois dans l'espace et dans le temps : chacun se tient, en effet, un jour déterminé de la semaine, de sorte que les commerçants puissent se déplacer d'un lieu à un autre, tous les deux ou trois jours, successivement. Il existe ainsi, plusieurs circuits possibles de marchés ruraux qui s'établissent en fonction des marchés les plus importants, sont ceux dont le rayonnement régional est le plus vaste et assuré par l'afflux de nombreux commerçants et clients. Si quelques marchés périodiques sont anciens et datant parfois dans la période pré-coloniale (Keur Samba Kane, Lambaye...), la plupart sont apparus après 1960, et même 1965 (Atlas National, 1977).

Les marchés hebdomadaires ruraux ont rétabli le double flux des échanges que la suppression de la traite avait tari. Mais au lieu que le nerf en soit l'arachide, ce sont désormais les autres productions des exploitations rurales qui en constituent le fondement (Atlas national, 1977). Santoir(1983) montre que contrairement aux bovins, les petits ruminants étaient vendus en dehors des marchés de forages, et assez souvent lors de la transhumance. Cette hypothèse a été pris en compte au cours de ce travail.

Figure 4 : Organigramme de la filière bétail - viande bovine.
Axe DAHRA - DAKAR



1. Points de collecte primaires
2. Point de collecte secondaire
3. Marchés intermédiaires mixtes
4. Marchés de consommation
5. Marchés de gros de la viande
6. Marchés de détail.

Source : Ndione (1986).

I.3.1.2 - L'organisation et le fonctionnement des marchés ruraux

I.3.1.2.1 - Les marchés de collecte

On distingue les marchés de collecte primaire ou *duggere* et les marchés de collecte secondaire.

Les marchés de collecte primaire sont de simples foirails aux bestiaux sans infrastructure de commercialisation particulière. Ils sont disséminés dans les zones de production, et se tiennent au niveau des forages en zone pastorale, sur un rythme hebdomadaire (Ndione, 1986). De petits convois venant des exploitations convergent vers ces marchés dans les communautés rurales (SONED, 1988).

Les marchés secondaires constituent les points de convergence des flux partant des marchés de collecte primaire. Ceux ci jouent un rôle important dans la minimisation des frais de collecte (Ndione, 1986).

I.3.1.2.2 - Les marchés de regroupement (ou intermédiaires mixtes)

Ces marchés sont situés dans la zone pastorale ou agro-pastorale, et jouent un double rôle : l'approvisionnement des zones d'embouche paysanne en animaux « tout venant » provenant de la zone sylvo-pastorale et l'approvisionnement des marchés de consommation en animaux embouchés. Ils servent donc de lieux de transit des animaux maigres destinés aux zones de consommation (Ndione, 1986 - SONED, 1988). C'est également au niveau de ces marchés que s'opère le tri des animaux destinés aux centres urbains de l'intérieur du pays et de ceux destinés au marché de Dakar (SONED, 1988).

Les foirails de Mbacké, Bambey, Touba-Toul constituent des exemples célèbres de regroupement (Faye et al, 1982 - Ndione, 1986). Ces marchés sont, pour la plupart, permanents et présentent une infrastructure de commercialisation (mangeoires, abreuvoirs, étables en tiges). Ils jouent un rôle dans la stabilisation des prix (Ndione, 1986) car il s'y observe une augmentation de la demande de « maigre » sur les marchés de collecte secondaires au moment où les prix sont bas, suivie quelques mois plus tard d'une augmentation de l'offre d'animaux embouchés, lorsque les prix montent.

I.3.1.3 - Les participants et leurs fonctions

La commercialisation du bétail et de la viande se subdivise en circuit vif et circuit mort où différents participants interviennent.

I.3.1.3.1 - Le circuit vif

Fadiga (1990) montre que, traditionnellement, plusieurs participants interviennent dans le circuit vif, parmi lesquels on trouve les producteurs, les commerçants, les prestataires de services et les consommateurs.

1.3.1.3.1.1 - Les producteurs

Les producteurs sont soit des pasteurs, soit des agropasteurs suivant les zones. En zone pastorale, les Peul produisent des animaux « tout venant » qu'ils emmènent sur les marchés par lots de taille importante (*coggal*). Une partie de ces animaux est achetée directement par les agro-pasteurs. Ces derniers pratiquent l'embouche paysanne et fournissent un type d'animaux de meilleure qualité aux boucheries des marchés de consommation. Ils sont souvent organisés en Groupements d'Intérêt Economique (GIE) et ont mis en place au fil du temps un véritable élevage de petits ruminants de type « naisseur » (Fadiga, 1990).

Aujourd'hui, les producteurs participent directement au processus de commercialisation en planifiant la production et la vente.

1.3.1.3.1.2 - Les intermédiaires

Les marchands de bétail ou *dioula* : les *dioula* sont les véritables commerçants de bétail. Ils achètent les animaux dans les marchés de collecte et les revendent dans les marchés de niveau supérieur (Mahamat, 1979). Avec l'aide d'employés, ils parcourent régulièrement plusieurs marchés dans lesquels ils achètent de petits lots d'animaux, pour constituer progressivement leurs troupeaux.

En général, les *dioula* confient leurs animaux à des *tefanke* résidents qui se chargent de la vente, contre rémunération. Deux étapes peuvent être distinguées dans le circuit vif, la collecte des animaux en brousse et leur transfert aux marchés de consommation. Le marché de regroupement est approvisionné par des petits commerçants (petits *Dioula*) qui sont le plus souvent des éleveurs ou fils d'éleveurs. Ils opèrent à temps partiel pour leur propre compte lorsqu'ils disposent de numéraire ou pour le compte de gros commerçants contre une commission. Le circuit est relativement long et demande une vingtaine de jours pour la constitution du troupeau et son acheminement (SONED, 1988). Le marché de consommation est desservi par les professionnels titulaires de patentes. Le volume moyen d'activité est supérieur à celui observé dans les marchés de regroupement (20 bovins contre 5 à 10).

Le courtier ou *tefanke* désigne l'intermédiaire quasi-obligatoire entre l'acheteur et le propriétaire d'animaux dans les transactions des bestiaux (courtier). Le terme « courtier » désigne ici une personne qui procède ou participe, contre rémunération, à l'achat ou à la vente du bétail pour le compte d'autrui (F.A.O., 1979). Selon Mahamat (1979), le *tefanke* négocie les transactions par tranche de petits lots de deux à cinq têtes de bétail. Il règle rarement au comptant contrairement à l'achat effectué directement par les *dioula* auprès des producteurs. Il assure également la collecte des dettes lorsqu'un *dioula* vend à crédit et prend à sa charge les risques de commercialisation liés aux défauts ou aux retards de paiement (Ndione, 1986). Aussi, les *tefanke* sont considérés par les acheteurs et les vendeurs d'une manière générale comme des partenaires sûrs, garants de la moralité des opérations pour d'éventuelles transactions de bétail volé et du crédit. Une transaction particulière dénommée « Ell » est décrite par Ndione (1988) chez le *tefanke*. Celui-ci achète un produit sans le payer. L'acte de vente est scellé par une simple tape sur la paume de la main du vendeur. Le *tefanke* cherche ensuite à vendre son produit et paie sa dette s'il y parvient. Dans le cas contraire, il rend l'animal à son propriétaire. Le « Ell » est considéré comme une forme de solidarité entre *tefanke*, producteurs et *dioula*.

1.3.1.3.1.3 - Les prestataires de services

Le transport est une étape obligatoire dans la commercialisation des petits ruminants, au regard de la dispersion géographique des zones de production et leur éloignement par rapport aux centres de consommation. La collecte et le transfert des bovins sont habituellement effectués à pied alors que le recours aux transports routiers est plus fréquent pour les petits ruminants (SONED, 1988). Les camions, camionnettes *mbaar* et les trains sont les moyens les plus souvent utilisés pour les longues distances. Il existe également un convoiement à pied depuis le Ferlo jusqu'à Thies (*coggal*).

Les Services de l'élevage sont présents à différents niveaux (Service Régional de l'Élevage, Service Départemental et Postes Vétérinaires). Leurs rôles consistent à contrôler les déplacements et la qualité sanitaire des troupeaux (*laissez-passer*) (Ndione, 1986 - Fadiga, 1990).

Les agents des municipalités assurent la collecte des taxes et le recensement des problèmes d'infrastructures. Les forces de l'ordre assurent quant à elles la prévention et le règlement des conflits (Fadiga, 1990).

1.3.1.3.2 - Le circuit mort

La commercialisation des viandes mortes est organisée en deux étapes qui sont l'abattage suivi de la transformation et la distribution.

1.3.1.3.2.1 - Les abattoirs

La chaîne d'abattage industrielle compte 8 abattoirs à file, équipés de chambres froides. Celui de Dakar - le plus important - traite 300 bovins et 600 petits ruminants par jour, alors que les abattoirs régionaux traitent 30 bovins et 60 petits ruminants quotidiennement.

1.3.1.3.2.2 - Les bouchers

En pratique, les bouchers sont classés en fonction du volume de leurs affaires et l'étape de la filière au niveau duquel se situent leurs activités (Diallo et al. 1973).

Le chevillard achète du bétail, le fait abattre et pratique uniquement un commerce de gros et demi-gros (carcasses, demi-carcasses, ou quartiers), même si beaucoup d'entre eux possèdent un étal de vente au détail. Il fournit de la viande aux détaillants, aux bouchers du secteur moderne, aux supermarchés et aux collectivités administratives (écoles, hôpitaux, prisons, armées). Les tripiers sont des grossistes spécialisés dans le traitement des abats, qu'ils revendent aux bouchers.

La découpe et la distribution des carcasses se fait à travers deux circuits qui sont ceux des boucheries traditionnelles et des boucheries modernes. Les premières sont de simples étals où la viande est vendue fraîche, non réfrigérée, dans la journée qui suit l'abattage. Les boucheries modernes sont installées dans des locaux fermés, et sont équipées d'une chaîne de froid.

I.3.1.3.2.3 - Les consommateurs

Ndione (1988) montre que le niveau « consommateur » de la filière implique des notions de choix et de pouvoir d'achat qui déterminent la structure de la demande. Au Sénégal, si le mouton est rarement consommé à l'intérieur du cercle familial en dehors des cérémonies sociales ou religieuses, il est au contraire couramment consommé dans les restaurants traditionnels (dibiterie), d'une façon « individualiste » (gens de passage, hors cercle familial) (Ndione, communication personnelle).

I.3.2 LES MARCHES DE CONSOMMATION

Les marchés de consommation constituent les marchés terminaux du circuit vif et se situent dans les centres urbains comme Dakar, Thiès, Richard-Toll. Les ruminants présentés sont soit des animaux « tout venant », soit des animaux provenant des marchés intermédiaires ou des petits ateliers d'embouche urbains. Ces marchés sont permanents, équipés d'un poste vétérinaire et bénéficient de l'eau courante et de l'électricité (Ndione, 1986 - Fadiga, 1990).

Il faut noter que la classification des lieux de vente en marchés de collecte, regroupement et de consommation, n'exclut pas des particularités. Certains marchés de la zone de production peuvent avoir un caractère de regroupement comme Dahra. Des marchés terminaux de consommation comme Louga peuvent être également des centres de tri qui alimentent les marchés de consommation des grands centres urbains.

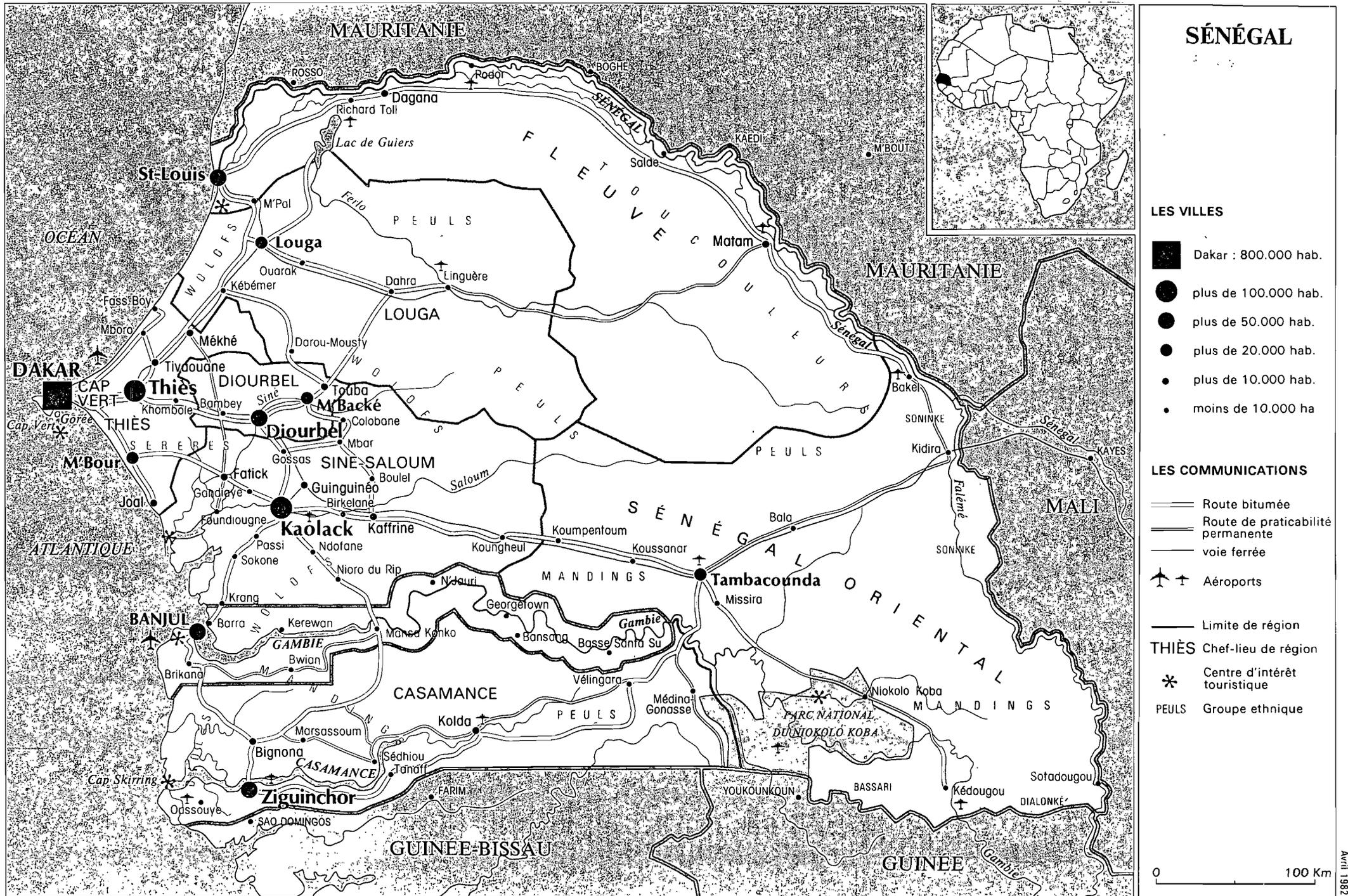
I.3.3 - LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DU BÉTAIL

Les circuits de commercialisation du bétail sur pied et de la viande assurent l'approvisionnement des marchés de consommation. Il se dessine de multiples interconnexions entre les différents étages de la filière, qui sont permis par les voies de communication.

I.3.3.1 - Les voies de communication

Les communications intérieures du Sénégal sont essentiellement routières. En 1989, sur 13850 km de routes, 28 p. cent étaient bitumés. Le parc automobile sénégalais était estimé en 1985 à 113000 véhicules dont 37000 camions et autobus (Jeune Afrique, 1992). La densité du réseau varie bien entendu en fonction de celle de la population et des activités économiques du pays (figure 5). Les grandes villes du Nord du pays sont reliées à Dakar par des axes lourds qui forment l'ossature du réseau routier (Atlas National du Sénégal, 1977). En dehors de la capitale, les principaux foyers de convergence sont Thiès et Kaolack et, dans une moindre mesure, Diourbel.

Figure 5 : Aspects socio - économiques du Sénégal.



SÉNÉGAL

LES VILLES

- Dakar : 800.000 hab.
- plus de 100.000 hab.
- plus de 50.000 hab.
- plus de 20.000 hab.
- plus de 10.000 hab.
- moins de 10.000 hab.

LES COMMUNICATIONS

- Route bitumée
- Route de praticabilité permanente
- voie ferrée
- ✈ ✈ Aéroports
- Limite de région
- THIÈS Chef-lieu de région
- * Centre d'intérêt touristique
- PEULS Groupe ethnique

0 100 Km

Les capitales des régions périphériques comme Saint-Louis, excentrée par rapport à l'espace administratif qu'elles commandent, sont mieux reliées à Dakar qu'à leur propre région, malgré la construction après 1960 de quelques grandes voies de désenclavement comme la route du Diéri, de Saint Louis à Matam. L'essentiel du réseau routier est orienté de l'est vers l'ouest et converge vers Dakar. Il n'existe dans le sens nord-sud aucune grande liaison routière. Il en résulte que, si les régions intérieures tant centrales que périphériques sont assurées de liaisons rapides avec Dakar, elles communiquent mal entre elles dans le sens méridien (Atlas National du Sénégal, 1977). La construction de routes modernes a été et reste l'un des objectifs prioritaires des autorités nationales, à la fois sur un plan économique, politique et social (rassemblement et organisation de l'espace national ; intégration de l'ensemble du territoire à l'économie d'échange ; suppression des cloisonnements ethniques). Extension et modernisation du réseau routier, et accroissement rapide du parc automobile, sont en partie à l'origine et le moyen tout à la fois, des changements profonds qui s'accomplissent au Sénégal comme la croissance urbaine, l'accentuation de la polarisation dakaroise, le brassage ethnique et la formation d'une Nation moderne.

Ces éléments nous permettront ultérieurement de mieux comprendre l'organisation du transport des animaux et l'attrait que constitue l'agglomération dakaroise dans la commercialisation du bétail.

Malgré le rôle historique de la ligne ferroviaire Dakar - Saint Louis, le rail ne joue aujourd'hui une fonction spécifiquement commerciale que dans les échanges avec le Mali et le transport des produits miniers (phosphates). Son rôle dans les circuits commerciaux du bétail reste secondaire (Atlas National du Sénégal, 1977).

Le réseau téléphonique est l'un des plus modernes en Afrique avec un poste pour 250 habitants (Jeune Afrique, 1992). En quelques années, le téléphone a fait une percée significative jusque dans les villages les plus enclavés (Barkedji, NDiagne, Thilogne...), permettant de relier les marchés entre eux et d'assurer une meilleure circulation de l'information.

I.3.3.2 - Les flux

Les axes de convoyage à pied, étaient, en 1915, bien organisés et très fréquentés. Le convoyage à pied intéressait de grands troupeaux ou *coggal* de 15 à 50 têtes de bovins, 150 têtes de petits ruminants. Adam (1915) montre qu'il existait deux types d'axes commerciaux au Sénégal ; les axes du nord, les plus importants, prenant leurs origines en Mauritanie, au Soudan, et convergeant vers Dakar. Ces routes traversent les principaux marchés situés à proximité des zones pastorales : Louga, Dahra, Mbacké qui étaient, à la fois, des points de collecte et de transactions. Les routes que suivent les marchands de bétail pour aller vers les lieux de consommation, variaient suivant les époques de l'année (figure 6).

Pendant l'hivernage, les plus fréquentées sont les suivantes :

- « La ligne Aéré, mare de Labgar et le Djolof, qui draine le bétail de la Mauritanie, du Fouta-Toro et du Dimar ;

- La route qui, quittant à Galoya, dans le cercle de Saldé, la route du Dieri, dont il est question plus loin, conduit dans le Djolof, en passant par Loro, Ouga, Révane, N'Diaïen, Nelbéré, Cossasse, Volle, Khorkhol ou Linguère. Suivent cette voie, les animaux en provenance du cercle de Saldé ou de la partie nord de celui de Matam. Du Djolof, ils se rendent à Dakar en suivant la route Dahra, Sagata, Rhatali, Kaddou, MBaké-Baol, Doulo, Diourbel, Bambey, Khombole, Thiès, Rufisque et Dakar. De Diourbel, les animaux prennent parfois les diverses routes qui traversent les provinces sérères, au sud de la ligne Thiès-Kayes ; et la route qui suit une partie du Ferlo et que l'on désigne sous le nom de route des mares. Les troupeaux qui prennent cette route viennent de Matam. Cette route, qui passe près des villages pourvus de puits échelonnés dans la vallée du Ferlo au sud-est et à l'ouest de Nelby, est, après NGala-NDaw à l'ouest, jalonnée par une série de mares, dont les principales sont celles de Yonoféré, de Yoli, de Djibaname-Tiasky, de Loumbel-Lana, de Cangaleghi, etc... Elle traverse ensuite les villages de Niakha, de Maugré, et entre ainsi dans le Djolof, d'où il est facile, par les voies indiquées au paragraphe précédent, de se rendre dans les centres de vente ».

Pendant la saison sèche, les routes précitées ne sont plus praticables pour le bétail sur tout leur parcours. Les troupeaux venant des régions de production du bétail du moyen-Sénégal et du Soudan ne peuvent gagner la côte pendant la saison sèche qu'en prenant la route du Dieri, qui suit le bourrelet des terres limitant au sud la zone d'inondation du fleuve Sénégal (Bakel, Ourosogui, Tchilogne, Galaya, le marigot de Doué, Boumba, Aram, Aéré, et St-Louis). Cet axe présente l'avantage de traverser des centres d'achat, mais, offre peu de ressources en fourrages. Aussi, beaucoup de troupeaux préfèrent-ils se rendre à Dakar par les Niayes, ligne de bas-fonds où l'eau reste en permanence et les pâturages ne font pas défaut.

Par contre, les axes du sud sont issus de Sénégal-Oriental et aboutissent à Ziguinchor. Les pistes de transhumance sont étudiées parce qu'elles jouent un rôle de toute première importance dans la création de marchés et les volumes des transactions (Adam, 1915).

L'analyse de la dynamique de la production et de la consommation, en 1988 par la SONED, a mis en évidence l'attrait du marché de la région de Dakar. Tous les flux de bétail convergent vers ses terminaux implantés à Thiaroye (bovins) et Pikine (petits ruminants). Les flux de petits ruminants sont différents des flux de bovins.

Les bovins empruntent deux grands circuits de commercialisation de part et d'autre d'un axe imaginaire traversant le Sénégal d'est en ouest à la hauteur de Dakar. Celui du Nord draine le bétail des régions de Saint Louis et de Louga (51 p. cent de la production nationale) et dessert Thiès et Dakar (60 p. cent des animaux proposés). Celui du Sud draine le bétail des régions de Kolda, Ziguinchor, Tambacounda, Kaolack et Fatick, et est orienté sur 3 axes, un axe sud-sud Kolda - Ziguinchor, un axe sud-nord Gambie-Dakar, et un axe est-ouest Tambacounda-Dakar.

Les régions du Nord contribuent à elles seules à satisfaire 77 p. cent de la demande dakaroise et comblent le déficit des régions de Thiès - Saint-Louis et Louga, en petits ruminants. Au sud, on observe 2 axes de commercialisation. Un axe sud-sud dessert les villes de Vélingara, Kolda et Ziguinchor, et un axe sud-centre part de Kolda et Tambacounda et arrive à Kaolack, où près des deux tiers des petits ruminants sont vendus. Le dernier tiers est conduit ensuite sur Dakar, principalement à Pikine et Thiaroye-Gare (SONED, 1988).

Figure 6 : Sénégal / Elevage et commerce des bovidés (1915).

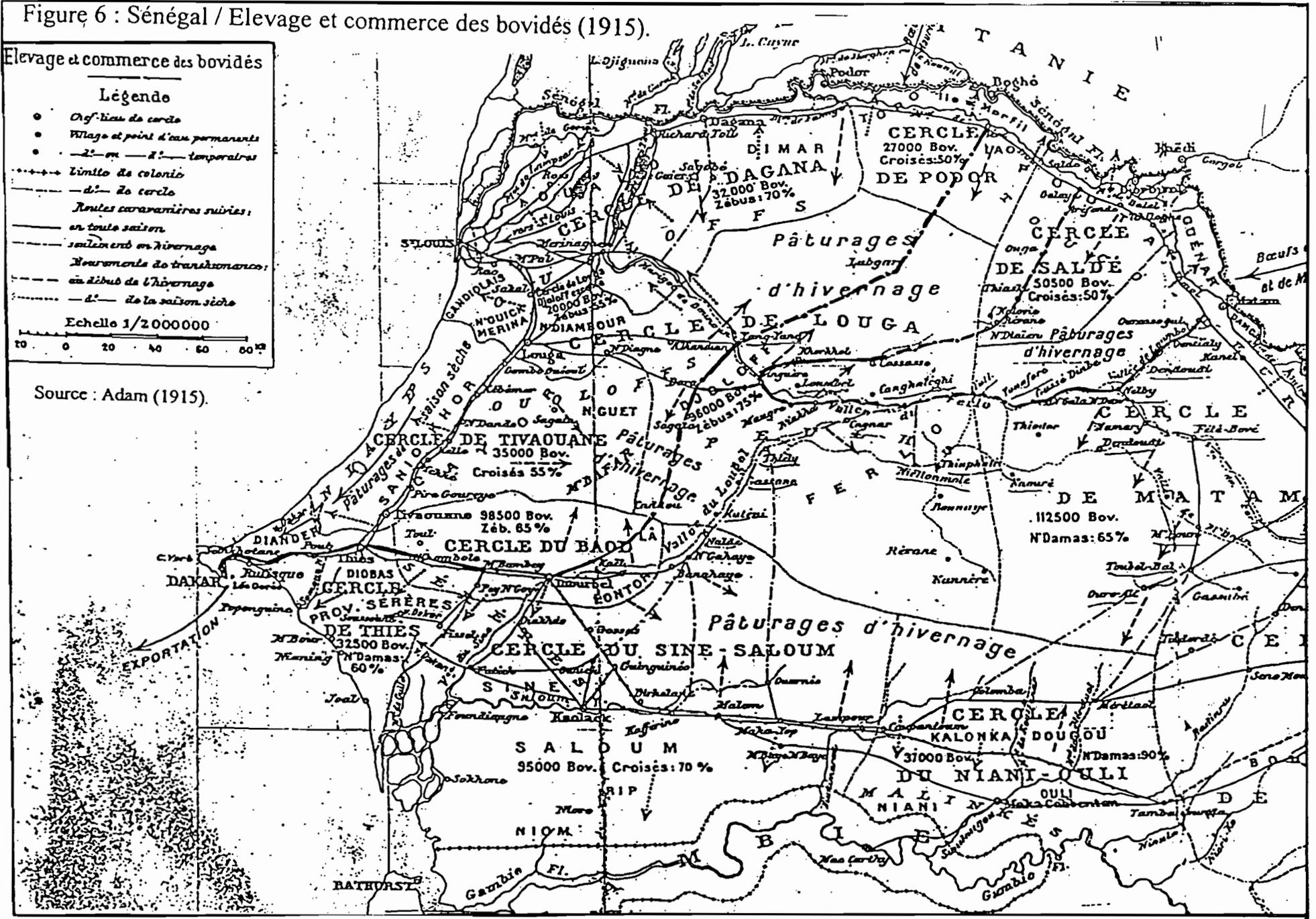
Elevage et commerce des bovidés

Légende

- Chef-lieu de cercle
- Village et point d'eau permanents
- — — — — — températures
- Limite de colonie
- - - - - de cercle
- Routes caravanières sèches :
- en toute saison
- - - - - saison en hivernage
- — — — — mouvements de transhumance :
- - - - - en début de l'hivernage
- - - - - de la saison sèche

Echelle 1/2 000 000

Source : Adam (1915).



L'Etat du Sénégal avait entrepris un programme d'aménagement des marchés. La construction de 13 foirails était inscrite au VIème plan, ainsi que la rénovation et l'équipement de 33 foirails déjà en service. Son coût prévisionnel était de 300 millions, 12 ont pu être réalisés avec le concours de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O.).

1.3.3.3 - Les coûts et marges de commercialisation

Les frais inhérents aux opérations commerciales sur le circuit vif se décomposent en quatre rubriques, le coût du crédit informel (30 p. cent de la totalité des charges de commercialisation), les frais de collecte (gardiennage, convoyage, entretien ...) et de transport des animaux, et les frais inhérents à la vente (voyage du commerçant, hébergement, commissions, taxes, patentes...). L'ensemble de ces frais représente entre 20 et 25 p. cent de la valeur marchande d'un bovin, ce qui donne un bénéfice qui se situe entre 3 et 10 p. cent avec une valeur ajoutée de l'ordre de 30 p. cent (SONED, 1988). Pour les ovins, les bénéfices perçus ne dépassent pas 3 à 5 p. cent du prix de vente, mais avec des rythmes d'écoulement rapides et constants (clientèle attirée).

Les *Dioula* exercent donc leur activité avec des marges difficilement concurrentes par des structures commerciales modernes. Si leur nombre peut apparaître pléthorique dans bon nombre de références bibliographiques, ils sont peu nombreux à exercer leur activité en permanence (une vingtaine entre Dahra et Dakar pour les bovins). Toutes les expériences menées pour les concurrencer avec des structures modernes se sont soldées par des échecs. Pour le circuit bovin, une diminution des coûts ne pourrait être attendue que par l'organisation de la collecte en brousse et la diminution du coût du crédit (SONED, 1988). Dans le circuit mort, le bénéfice moyen d'un boucher traditionnel se situe à moins de 100 F CFA par kg de viande achetée, et dépend entièrement des pertes à la découpe, alors que celui d'une boucherie moderne s'élève à 180 F CFA par kg de viande achetée (SONED, 1988).

CONCLUSION

Cette partie nous a permis de présenter les éléments socio-économiques de base qui décrivent l'environnement général de la commercialisation des petits ruminants. Les données sur les systèmes de commercialisation du bétail ne sont vraiment connues que pour la filière « viande bovine ». Les autres filières de l'élevage telles que la filière « lait » et la filière « petits ruminants » font l'objet d'études encore en cours. Jusqu'à présent, les filières bovine et « petit ruminant » ont toujours été confondues. Cependant, l'utilisation des petits ruminants à des fins socio-religieuses et la consommation « individualiste » du mouton au Sénégal laissent penser que la filière de commercialisation propre aux ovins et aux caprins présente des dissemblances avec celle des bovins.

L'objectif de ce travail sera d'essayer de montrer les spécificités de l'organisation, du fonctionnement et des performances de la filière de commercialisation des petits ruminants sur l'axe nord - Dakar, en vue de permettre une plus grande efficacité dans l'intervention des pouvoirs publics pour moderniser le sous secteur « élevage ». Il apparaît clairement que l'organisation des axes de commercialisation du bétail ne s'est pas faite au hasard, mais résulte de relations sociales complexes entre les différents acteurs de la filière, au moins pour ce qui concerne les bovins. Dans notre étude, il est procédé à une vérification de cette hypothèse en exploitant une méthodologie propre à l'étude des filières.



**Photo 1 : Marché hebdomadaire rural
(Ambiance durant les heures d'affluence).**



**Photo 2 : Emplacement réservé au commerce
des petits ruminants**

DEUXIEME PARTIE

**METHODE D'ETUDE ET PRESENTATION
DES RESULTATS SUR LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS**

DEUXIEME PARTIE

METHODE D'ETUDE ET PRESENTATION

DES RESULTATS SUR LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS

Dans cette deuxième partie, sont présentés la méthodologie employée pour étudier les systèmes de commercialisation des petits ruminants d'une part et les résultats obtenus lors des enquêtes en milieu rural et durant le suivi de marché effectué quelques jours avant la Tabaski, d'autre part.

II.1 - METHODE D'ETUDE DES SYSTEMES DE COMMERCIALISATION

Le but de ce chapitre est d'exposer les principaux outils d'analyse relatifs aux systèmes de commercialisation afin de mieux préciser les caractéristiques de la méthode choisie et d'effectuer, parmi l'ensemble de ces outils, un choix raisonné de méthode, qui fera l'objet d'un développement particulier. Ensuite, les questionnaires élaborés pour la présente étude sont présentés de même que les modalités d'exécution du travail de terrain.

II.1.1 - CHOIX DE LA METHODE D'ETUDE

II.1.1.1 - Principaux outils et choix

Selon Lent et al (1991), l'économie dispose de différents outils pour analyser le fonctionnement d'un système de commercialisation.

II.1.1.1.1 - Les outils

L'outil de base est le modèle classique de l'offre et de la demande sur le marché. La courbe de l'offre représente la relation entre le prix et la quantité de produits offerte par les vendeurs, alors que la courbe de la demande représente la relation entre le prix et la quantité de produits demandée par l'acheteur.

Ce modèle classique théorique peut mener à la construction d'un deuxième outil, constitué par l'ensemble des modèles économétriques empiriques. Dans ces modèles, l'offre et la demande sont exprimées sous forme d'équations.

Ces deux outils basés sur le modèle de l'offre et de la demande, utilisés dans les pays industrialisés, ne sont pas utilisables dans les pays en voie de développement en raison de l'insuffisance des données statistiques disponibles, de la dispersion des sites de vente et de la quasi absence d'information sur les volumes de produits offerts et demandés au niveau des marchés. A ces raisons, il faut ajouter les difficultés rencontrées pour connaître les acteurs impliqués dans les processus d'échange, leur comportement et leur influence réelle sur les prix, l'offre et la demande.

Le troisième outil d'analyse d'un système de commercialisation est l'analyse comparée des prix observés sur des marchés situés dans des endroits différents. Cet outil est basé sur l'étude des différences de prix entre marchés et des marges de commercialisation. L'analyse mesure ainsi les prix d'achat, les prix de vente, les coûts encourus et les frais de transport d'une région à une autre.

Ce modèle n'est utilisable dans les pays en voie de développement que partiellement. Son application suppose une connaissance précise des prix, comme ceux des marchés structurés où les prix sont affichés. Au Sénégal, comme dans la plupart des pays africains, le prix est l'aboutissement d'un « marchandage » entre le vendeur et l'acheteur. De ce fait, l'information sur les prix pratiqués au niveau d'un marché circule mal et se limite très souvent à un groupe restreint d'individus. A cela s'ajoutent les difficultés rencontrées par l'économiste pour saisir la diversité des participants, et la complexité de leur relations.

Le quatrième outil est l'analyse des filières. D'après Lent et al, cet outil s'intéresse au devenir des produits eux mêmes, depuis le producteur jusqu'au consommateur, en passant par différentes étapes intermédiaires. Une filière est un ensemble homogène d'activités économiques reliées entre elles verticalement (rapports fournisseurs-clients) et horizontalement (acteurs qui exercent la même fonction) par des échanges commerciaux. Golberg (1968) et Sekkat (1987) attirent l'attention sur les avantages d'une vision globale des problèmes posés par la formation et l'acheminement d'un produit jusqu'à sa commercialisation. La filière peut aussi désigner l'ensemble des actes de production, de transformation et de distribution relatifs à un produits ou à un groupe de produits homogènes, concourant à la satisfaction d'un même besoin final (Fourichon, 1986).

L'intérêt d'une telle approche est d'identifier les blocages principaux et l'impact des interventions gouvernementales à tous les niveaux de la filière (Stoffaes, 1980). L'accent de ce fait est mis sur la coordination entre l'offre et la demande à chaque étape de la filière (Lauret, 1986). L'approche filière permet donc de mettre en évidence les flux de produits, les flux d'informations et leurs contreparties monétaires.

A la suite de cette présentation des outils d'analyse de la commercialisation dont dispose l'économiste, il nous faut raisonner le choix d'une méthode appropriée, en vue de l'étude ultérieure de la commercialisation des petits ruminants au Sénégal.

II.1.1.1.2 - Choix de la méthode d'étude

Au Sénégal, les marchés à bétail, en général, et des petits ruminants, en particulier, sont difficiles à étudier pour plusieurs raisons. Ils sont, d'une part, dispersés sur le territoire national (un marché par communauté rurale) et conservent un caractère très traditionnel. D'autre part, les prix des animaux sur pied sont fixés à « l'estime », sans utilisation de critères objectifs comme le poids vif des animaux, rendant de ce fait difficile l'estimation des cours et la circulation d'une information fiable les concernant. Enfin, les différents acteurs impliqués dans les processus d'échange et leurs fonctions sont mal connus. L'insuffisance des données statistiques conduit donc à choisir préférentiellement l'approche « filière », qui semble mieux adaptée aux conditions de réalisation de cette étude. En effet, selon Ndione (1986), cette approche permet d'obtenir une meilleure compréhension du fonctionnement de l'ensemble du système de commercialisation et d'établir des relations quantifiables entre la structure de la demande de viande et les systèmes de production. Elle permet également de mieux cerner les fonctions remplies par les agents économiques ainsi que les contraintes auxquelles ils sont confrontés, tout au long du cheminement des animaux.

II.1.1.2 - La méthode d'étude des filières commerciales

La notion de filière est actuellement très usitée. Il convient d'en retracer brièvement l'historique et de la définir précisément, avant d'en décrire les aspects fondamentaux.

II.1.1.2.1 - Historique et définition

D'après Frantzen (1978), la notion de filière dérive de la notion de circuit économique qui décrit les relations mutuelles entre les différentes étapes de transformation d'un produit et les liens entre les différents acteurs de l'activité économique. Différentes notions sont couramment associées à l'étude des filières de commercialisation de produits agricoles, comme la chaîne agro-alimentaire, les canaux de distribution et les circuits commerciaux.

Une chaîne agro-alimentaire est une suite d'entreprises liées entre elles par des relations de type fournisseurs-clients. Les canaux de distribution sont les itinéraires empruntés par les biens de consommation, depuis les producteurs initiaux (agricoles bien généralement), jusqu'aux consommateurs finaux.

Terme économique né de Boisguillebert (1700) cité par Lauret (1983), le circuit de commercialisation reprend ces éléments mais intègre en plus, la notion d'échange et la circulation d'information. Il est constitué par une succession d'agents économiques entre lesquels circulent trois types de flux qui sont les flux de biens produits, leur contrepartie directe, les flux monétaires ou physiques (cas du troc) et, enfin, les flux d'informations, ascendants ou descendants (Couty, 1981 - Lauret, 1983).

Il faut noter que la notion de filière intègre les trois concepts précédemment évoqués. Selon Lagrange (1989), l'analyse « filière » consiste à suivre un produit agro-alimentaire depuis sa production jusqu'à sa consommation.

II.1.1.2.2 - Méthode d'étude d'une filière

Selon Malassis, cité par Lagrange (1989), l'étude d'une filière comporte deux aspects fondamentaux : l'identification de la filière et l'analyse des mécanismes de sa régulation.

II.1.1.2.2.1 - Identification de la filière

L'identification d'une filière nécessite la définition du produit étudié, des itinéraires qu'il suit, des différents intervenants et de leurs fonctions respectives et, enfin, des différents flux. Le produit est celui qui donne son nom à la filière. Dans le cas de cette présente étude, il s'agit des petits ruminants. Les itinéraires représentent les différents types de circuits de commercialisation (direct, intégré, court ou long) rencontrés pour le produit considéré, dans un espace donné. Les agents sont représentés par les producteurs, l'ensemble des intermédiaires (*Tefanke, Dioula*, convoyeurs, chevillards et bouchers) et les consommateurs finaux. Les flux concernent quant à eux les produits, les contreparties monétaires et l'information, et permettent de décrire les différents marchés d'échange.

II.1.1.2.2.2 - Les mécanismes de régulation

La filière selon Lagrange (1989) constitue un système, avec des relations d'interdépendance entre les différents agents économiques. L'analyse doit donc nécessairement décrire la complémentarité, la solidarité ou la concurrence établies entre les partenaires. Elle doit également prendre en compte les interventions de l'état dans la filière.

II.1.2 - METHODOLOGIE RETENUE

Notre étude a porté un accent particulier sur les circuits réguliers de commercialisation, qui restaient les moins bien décrits dans le pays. Ces circuits sont ceux qui assurent un approvisionnement régulier des centres de consommation tout au long de l'année. Cependant, les circuits particuliers de commercialisation qui se mettent en place au moment de la Tabaski ont été également abordés et leurs interconnexions avec les circuits réguliers soulignées.

II.1.2.1 - Méthodologie d'étude des circuits réguliers

L'étude des circuits de commercialisation du bétail repose sur la collecte d'informations sur les flux d'animaux dans le pays, les intervenants de la filière et leur rôle respectif. Nous avons déjà vu que, en ce qui concerne les petits ruminants, plusieurs types de circuits existaient dans le pays et que l'on pouvait distinguer grossièrement un circuit Nord-Dakar et un circuit Sud-Dakar. Outre des contraintes matérielles, la zone Nord a été retenue en premier lieu pour cette étude en raison de son importance dans l'approvisionnement de la capitale.

La méthode choisie pour mener à bien cette étude des circuits est celle exposée par Lauret (1983) et Lebailly (1990). Cette méthode systémique permet, d'une part, de quantifier l'activité économique du produit et sa distribution, d'autre part, d'observer le système de prix et ses variations au sein de la filière et, enfin, de repérer l'ensemble bien délimité des participants. Il faut remarquer que l'étude a mis l'accent sur les informations qualitatives. Des références statistiques complémentaires recueillies auprès des services de la Direction de l'Elevage sont toutefois produites à titre indicatif.

II.1.2.1.1 - Collecte de l'information disponible

II.1.2.1.1.1. - Validation des questionnaires d'enquête

Une étude bibliographique sur les enquêtes en milieu rural (Bilaz et Diawara, 1981 - Institut panafricain pour le développement, 1981) et sur la commercialisation des petits ruminants en particulier (Wangbitching, 1990), associée à des réflexions préliminaires sur le fonctionnement des marchés, ont abouti à des questionnaires provisoires pour chaque type d'acteur de la filière (*dioula, tefanke*, services officiels, bouchers et abattoirs). Ces questionnaires ont été ensuite testés sur le terrain lors d'une pré-enquête réalisée au mois de décembre 1993 et janvier 1994 dans trois départements (Louga, Linguère et Podor) et dans cinq marchés différents. Cette pré-enquête a permis de valider les questionnaires. Certaines questions demeurées sans réponse ont été éliminées.

Des difficultés prévisibles ont également été rencontrées dans la quantification des flux (nombre d'animaux achetés ou vendus) et des prix, pour lesquels nous nous sommes limité à une estimation semi-qualitative (identification de la catégorie d'animaux achetés ou vendus, estimation d'une fourchette de prix). Nous avons enfin emprunté les données statistiques des postes départementaux de la Direction de l'Elevage (laissez - passer) pour évaluer l'importance des mouvements des animaux au cours de l'année.

II.1.2.1.1.2. - Les questionnaires

L'ensemble des questionnaires utilisés dans notre étude est composée d'une fiche descriptive des marchés et 5 questionnaires d'enquête (Annexe I).

Fiche descriptive de marché : cette fiche apporte des éléments sur l'identification du marché (localisation, jour et périodicité de la tenue), les Informations administratives (responsable de marché, taxes), les infrastructures présentes (abreuvement, voies de communication), les moyens de transport disponibles et les produits présentés (bétail vif, viande et aliments de bétail).

Questionnaire « Eleveurs » : le questionnaire « Eleveurs » est destiné au recueil d'informations sur l'éleveur (identification, activités), sur les productions de son troupeau (espèces, spéculations, mode d'exploitation), les modalités de vente des animaux (critères de choix, lieu, destinataire), les caractéristiques de la vente (fixation des prix, charges) et les problèmes de commercialisation.

Questionnaire « Intermédiaires » : le questionnaire « Intermédiaires » permet d'organiser les entretiens avec les *Dioula* et les *Tefanke*. Il met l'accent sur l'identification et la définition des fonctions de l'intermédiaire (statut, rôle reconnu), les modalités d'achat et de vente des animaux (fournisseurs, critères de choix, lieu d'achat et de rassemblement), les caractéristiques de la vente (charges, fixation des prix, crédit) et les problèmes rencontrés.

Questionnaire « Abattoirs » : ce questionnaire est destiné à évaluer le fonctionnement des abattoirs (infrastructures, contrôles, maintenance, prix des prestations) et à mesurer l'évolution des activités déclarées d'abattage dans le temps (élément de quantification des flux animaux).

Questionnaires « Bouchers » : ce questionnaire concerne l'ensemble des professionnels de la viande ; bouchers-chevillards, abattants-détaillants, dibitiers, « borom-bol » et « boorom-pousse-pousse »... Il permet de définir leurs activités (nature de la spéculation), les modalités d'achat des petits ruminants (fournisseurs, prix et mode de paiement, transport), les modalités de vente de la viande (type de négoce, étals, prix) et les problèmes divers rencontrés.

Questionnaire « Services Officiels » : ce questionnaire, réalisé auprès des agents des Services de l'Élevage, a permis d'établir la liste des marchés de petits ruminants dans chaque zone. Il donne également un point de vue plus régional sur l'organisation des marchés et les liens qui existent entre eux.

La structure des questionnaires (achat, vente, transport) laisse apparaître à l'évidence la liaison qui existe entre chacun d'entre eux, liaison nécessaire dans une approche filière. Chaque questionnaire constitue un maillon de l'étude de la filière. Par ailleurs, il était important que l'identification des blocages éventuels et la proposition de solutions soient laissées à l'appréciation de l'enquêté lui-même (question ouverte), pour éviter le risque de tirer des conclusions personnelles trop hâtives et le plus souvent issues de préjugés sur les participants de la filière.

II.1.2.1.2 - Périodes et sites d'enquête

Les enquêtes sur le terrain ont été réalisées entre février et juin 1994 dans les régions de Saint-Louis, Louga, Diourbel, Thiès et Dakar. Les marchés visités et le nombre de participants interrogés sont présentés respectivement par les tableaux VI et VII.

Cet aperçu sur la méthode d'étude des circuits normaux pose la nécessité d'étudier les circuits Tabaski en aval de la filière de commercialisation des petits ruminants.

Tableau VI : Sites d'enquêtes

REGION	DEPARTEMENT	MARCHE VISITE
SAINT-LOUIS	MATAM	- OUROSSOGUI - THILOGNE
	PODOR	- GALOYA - GOLERE - DODEL - THILLE - BOUBACAR
	DAGANA	- RICHARD - TOLL - NIASSANTE - MPAL - SAINT-LOUIS COMMUNE
LOUGA	LOUGA	- KEUR MOMAR SARR - LOUGA - THIAMENE - NDIAGNE
	LINGUERE	- BARKEDJI - LINGUERE - DAHRA
	KEBEMER	- GUEOUL - KEBEMER - SAGATTA - GUETH - DAROU - MOUSTI
DIOURBEL	BAMBEY	- BAMBEY
THIES	THIES	- TOUBA - TOUL

Tableau VII : Nombre d'enquêtes par type de participant

Département	Abattoir	Eleveur	Dioula	Tefanke	Boucher	S. Off.	Identif. marchés	Informel	TOTAL
Matam	-	4	1	2	1	2	2	(3)	15
Podor	-	5	4	5	2	5	5	(2)	28
Dagana	2	2	2	12	8	4	3	(5)	38
Louga	1	6	11	4	4	6	4	(3)	39
Linguère	1	6	7	8	3	1	3	(6)	35
Kébémér	-	5	2	3	5	3	3	(2)	27
Mbacké	-	1	7	-	2	3	1	(5)	19
Bambey	-	4	1	1	1	2	1	(5)	15
Thiès	-	-	-	-	-	1	1	(3)	5
TOTAL	4	33	39	35	26	27	23	(34)	221

II.1.2.2- Méthodologie d'étude des circuits Tabaski

Une enquête prospective a été réalisée auprès des agents spécialisés dans la commercialisation du mouton de Tabaski sur les différents marchés de Dakar. Cette enquête Tabaski a pour but de compléter l'étude faite en amont des circuits de la filière.

I.1.2.2.1. - Le site d'étude

L'enquête Tabaski s'est déroulée dans les départements de Pikine et Dakar. Cinq marchés différents ont été retenus en fonction de leur position géographique et de l'importance numérique de l'effectif présenté à la vente : parc des petits ruminants (Sotiba), gare ferroviaire, corniche HLM, terminus Liberté V, Yoff.

II.1.2.2.2 - Les questionnaires

L'enquête Tabaski comprend une fiche d'identification des points de vente et des questionnaires « Vendeurs » et « Acheteurs » (annexe I).

Identification des points de vente : cette fiche permet de recueillir des informations générales sur le marché (jours et périodicité de la tenue, nombre de têtes proposées à la commercialisation, structures officielles présentes). Elle permet de suivre l'approvisionnement et le destockage des marchés jusqu'à 2 semaines avant la fête.

Questionnaire « Vendeurs » : ce questionnaire donne les caractéristiques des vendeurs (statut, aides), les modalités d'achat et de vente des petits ruminants (lieu, charges et taxes, fixation du prix, mode de paiement) et les difficultés rencontrées.

Questionnaire « Acheteurs » : ce questionnaire « Acheteurs » comprend deux parties. La première partie, figurant au recto de la fiche, est destinée à comprendre les raisons particulières qui motivent les choix des acheteurs (choix du point de vente, fixation d'un prix plafond...) en relation avec leur statut social.

Le manque de disponibilité des personnes interviewées sur le site même de la vente nous a contraint à réaliser ces enquêtes au domicile même de particuliers, choisis au hasard. La deuxième partie au verso consiste à relever les prix des animaux achetés en fonction des caractéristiques morphologiques de l'animal (poids, robe et cornes) et informations générales sur l'acheteur. Huit relevés différents ont été effectués par jour de passage et par point de vente, au cours des deux semaines qui ont précédé la Tabaski, permettant de calculer un prix moyen au kilogramme vif.

II.1.2.2.3. - Calendrier des enquêtes

Les cinq points de vente retenus ont été enquêtés tous les deux jours, depuis le 11^{ème} jour précédent la Tabaski. Le calendrier des enquêtes et le nombre de personnes interrogées ont représentés dans les tableaux VIII et IX.

II.1.2.3 - Les données du programme P.P.R.

Aux données obtenues grâce aux enquêtes réalisées auprès des différents acteurs de la filières, viennent s'ajouter des données recueillies en milieu producteur traditionnel par le programme « Pathologie et productivité des petits ruminants en milieu traditionnel » (P.P.R.). Le producteur constitue le premier maillon de la filière de commercialisation du bétail. Un questionnaire lui est consacré, avec les limites que nous avons déjà évoquées précédemment, comme les difficultés de quantifier précisément les flux d'animaux et les prix. Les Informations récoltées par le P.P.R. permettent de connaître au contraire ces éléments avec précision (taux d'exploitation et d'entrée, prix moyen au kilogramme vif). Cependant, ces Informations sont obtenues dans une zone bien délimitée (communauté rurale de NDIAGNE) tant le dispositif de suivi individuel des animaux est lourd, et il nous faudra émettre par conséquent l'hypothèse qu'elles sont représentatives de la zone Nord. Elles seront proposées dans notre étude en complément des éléments apportés par les enquêtes qu'elles valident. Mis en place en 1983, le programme P.P.R. avait les objectifs généraux suivants :

- élaborer des référentiels zootechniques, sanitaires et socio-économiques sur la production ovine et caprine en élevage traditionnel,
- étudier les systèmes d'élevage des petits ruminants et identifier les contraintes techniques à une meilleure productivité,
- expérimenter des interventions techniques dans les élevages traditionnels pour lever certaines de ces contraintes et évaluer leur rapport coûts - bénéfices.

Pour cela, le PPR a développé un réseau de contrôle des performances animales dans trois zones écologiques différentes du Sénégal (sahélienne, nord et sud soudano-guinéenne). Nous avons assimilé le site de suivi de NDIAGNE (Région de Louga) à notre zone d'étude.

Tableau VIII : Calendrier de suivi (Tabaski).

Date	Nb. jours avant Tabaski	Points de Vente enquêtés	points d'enquête « acheteurs »
10.5.94	- 11	Sotiba*	
11.5.94	- 10	Terminus liberté V Gare HLM	
12.5.94	- 9	Sotiba Gare	
13.5.94	-8	Terminus liberté V Yoff HLM	Gueule Tapée
14.5.94	- 7	SOTIBA Gare	Zone A-B
15.5.94	- 6	Terminus Liberté V HLM	Grand Dakar
16.5.94	- 5	Sotiba Gare	Point E
17.5.94	- 4	Terminus Liberté V Yoff HLM	Pikine Talli Bou-Bess
18.5.94	- 3	Sotiba Gare	Thiaroye Gare
19.5.94	- 2	Terminus liberté V Yoff HLM	Parcelles Assainies
20.5.94	- 1	Sotiba Gare	HLM V et VI
21.5.94 (7h. - 9h. 30)		Tous les marchés sauf Yoff	
22.5.94	+ 1	Tous les marchés	

• * = Parc des petits ruminants

Tableau IX : Nombre d'enquêtés pendant la Tabaski sur cinq marchés suivis

Vendeurs	Acheteurs	Enquêtes informelles	TOTAL
16	215	72	303

II.1.2.3.1 - Le système d'investigation

Dans la zone de NDIAGNE, le suivi porte sur 3000 ovins et 1000 caprins appartenant à près de 100 éleveurs d'ethnie wolof ou peul. Les animaux suivis sont identifiés individuellement à l'aide de boucles auriculaires numérotées, et les troupeaux sont régulièrement visités chaque quinzaine. Trois éléments constituent la base du système.

II.1.2.3.1.1. - Le suivi démographique

L'objectif de ce suivi est d'enregistrer tous des flux d'entrée (naissance, achat, trocs.) et de sortie (décès, vente, abattage, dons) au niveau de la population animale. A partir de ces données de base, les performances de reproduction (âge à la première mise bas, intervalle entre mise bas, prolificité ...) et de viabilité (quotients de mortalité) peuvent être calculées, et les caractéristiques de l'exploitation des animaux appréhendées. Les prix des transactions sont ceux enregistrés sur le marché de NDIAGNE.

II.1.2.3.1.2. - Le suivi pondéral

Ce suivi prévoit la pesée des animaux de leur naissance à l'âge de deux ans. Les résultats permettent de calculer les poids à âge type et les gains moyens quotidiens de chaque animal en croissance. Le rapprochement de ces éléments avec les données sur la vente des animaux permet d'établir des prix individuel et moyen au kilogramme vif, et de les comparer entre eux, indépendamment du format de l'animal, de l'âge et de la période de la vente. Il nous sera ainsi possible de comparer à l'approche de la Tabaski les prix pratiqués en milieu producteur et ceux pratiqués sur les marchés de Dakar.

II.1.2.3.1.3. - Le suivi sanitaire

Il est effectué pour identifier les causes de mortalité et décrire l'évolution de l'état sanitaire des animaux au cours de leur existence. En parallèle, des modules d'investigation complémentaires viennent s'articuler autour du noyau de base précédemment décrit, pour répondre à des questions thématiques (pratiques d'exploitation et de valorisation du cheptel, pratiques d'élevage).

L'ensemble des données recueillies est saisi sur micro-ordinateur et exploité à Dakar. Nous les utiliserons pour calculer sur les trois derniers exercices (juillet 1991- juin 1994) les taux d'exploitation globaux et par circonstance (vente, abattage), les taux d'entrée globaux et par circonstance (achat, trocs et dons), la répartition mensuelle et annuelle des ventes et abattages et l'évolution mensuelle et annuelle des prix moyens au kilogramme vif. Nous pourrions ainsi donner une première estimation de l'impact de la dévaluation du franc CFA sur les prix aux producteurs.

Au Sénégal, la commercialisation des petits ruminants est complexe à étudier de par son caractère très traditionnel. La dispersion des marchés, la fixation des prix sans critères objectifs comme le poids vifs des animaux, l'insuffisance de données statistiques fiables et la méconnaissance des acteurs impliqués dans les processus d'échange et de leurs fonctions conduisent donc à privilégier l'approche « filière » dans notre étude. Des enquêtes ont été réalisées dans différents types de marché, couvrant la moitié Nord du pays, et ont pu être complétées par des données zootechniques et économique obtenues en milieu producteur traditionnel.

II.2 - PRESENTATION DES RESULTATS

Les résultats des enquêtes menées sur les circuits de commercialisation des petits ruminants seront d'abord exposés pour les circuits permanents, puis pour les circuits spécialement mis en place à l'occasion de la Tabaski. Une troisième partie synthétisera l'ensemble des résultats.

II.2.1 - LES CIRCUITS PERMANENTS

Les circuits permanents de la filière des petits ruminants permettent l'approvisionnement des grands centres urbains. L'organisation et le fonctionnement des marchés ruraux et des marchés urbains feront l'objet d'un premier développement qui sera suivi d'une description des différents acteurs intervenant dans ces circuits, de leurs fonctions, des flux d'animaux et des prix pratiqués.

II.2.1.1 - Description des marchés de petits ruminants

Les flux de petits ruminants partent des marchés hebdomadaires ruraux vers les marchés de consommation (urbains et périurbains), en passant par les marchés mixtes. Les marchés ruraux et urbains présentent un fonctionnement différent.

II.2.1.1.1 - Les marchés ruraux

Le nord du Sénégal (Fleuve et zone sylvo-pastorale) et le centre-Ouest comptent d'après le recensement effectué auprès des divers participants, 81 marchés hebdomadaires ruraux, dont 19 ont été enquêtés. Appelés *duggere* en Wolof (mot d'origine *dugg* qui signifie faire ses provisions) ou *Luma* en Peul, les marchés ruraux se tiennent en général une fois par semaine à jour fixe. Ils sont implantés au niveau des chefs lieux de communauté rurale, très souvent à proximité d'un forage. Les conditions sont presque comparables sur les marchés ruraux de collecte. Ces marchés débutent vers 9 ou 10 heures et s'achèvent vers 17 ou 18 heures, avec une affluence maximale entre onze heures et midi. Dans la suite des descriptions, nous nous focaliserons principalement sur la commercialisation des petits ruminants, en soulevant toutefois les éléments qui la différencient de celle des bovins. En milieu rural, on distingue les marchés de collecte primaire et les marchés de collecte secondaire (ou de regroupement) (Tableau X).

Ces deux types de marchés appartiennent à des étages différents de la même filière : les marchés de collecte primaire d'une même zone sont toujours les marchés « satellites » d'un marché de regroupement situé à une position plus centrale et vers lequel converge une grande partie des flux de bétail. Les marchés de regroupement jouent un rôle très important dans la réduction des frais de collecte.

La figure 7 représente les principaux marchés de la zone enquêtée et la figure 8, ceux enquêtés.

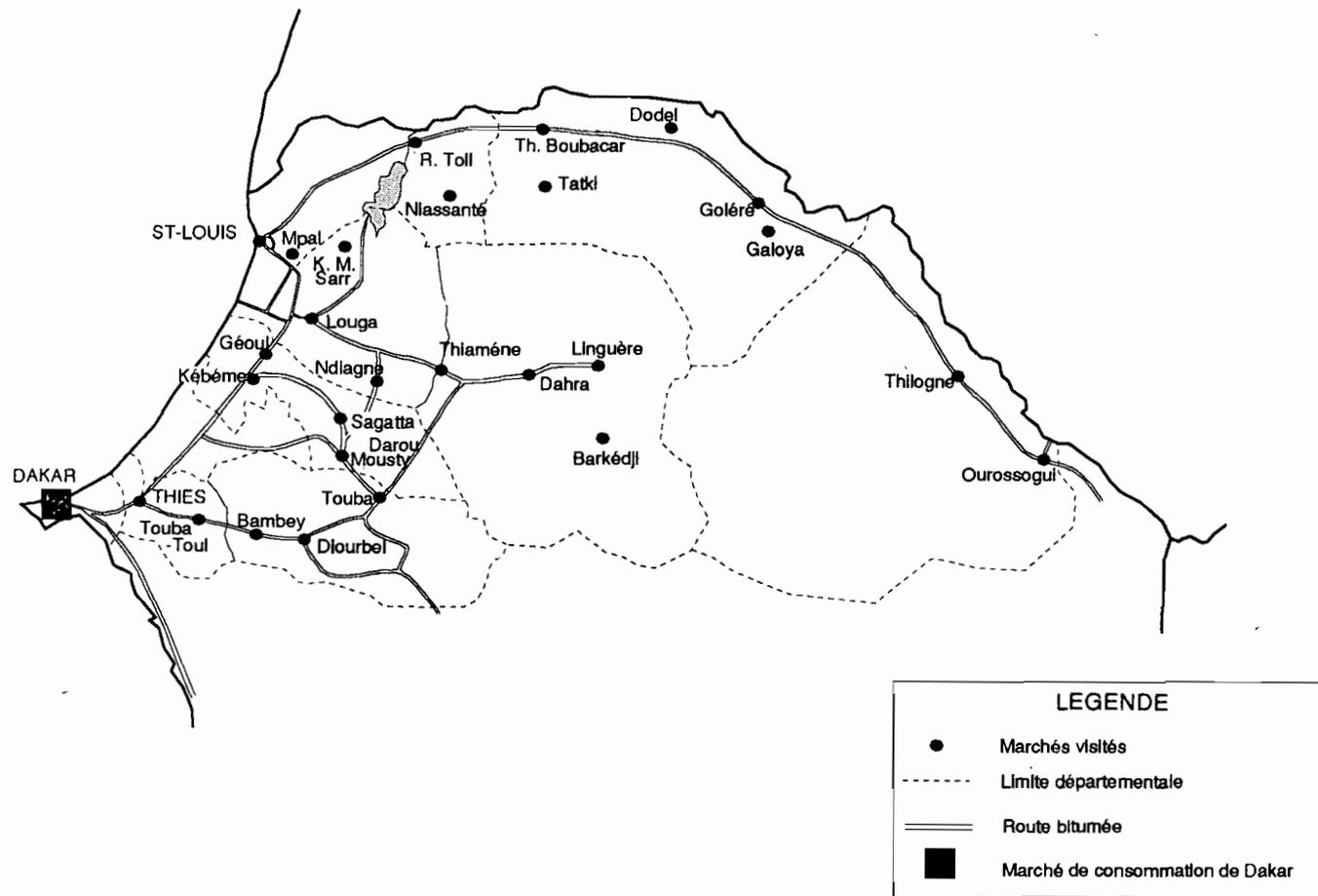
Tableau X : marchés étudiés et classés par ordre d'importance

Marchés de consommation	Marchés de collecte primaire	Marchés de regroupement
Ourossogui	Thilogne	Galoya
Richard - Toll	Golééré	Thillé Boubacar
Saint - Louis	Dodel	Keur Momar Sarr
Louga	Tatki	Thiamène
Kébémér	Niassanté	Dahra
Touba	Mpal	Linguère
Thiés	Géoul	Sagatta Guët
Dakar	Darou Mousti	Touba Toul
	N'Diagne	Bambey
	Barkédji	
8	10	9

II.2.1.1.1.1 - Généralités sur les marchés ruraux

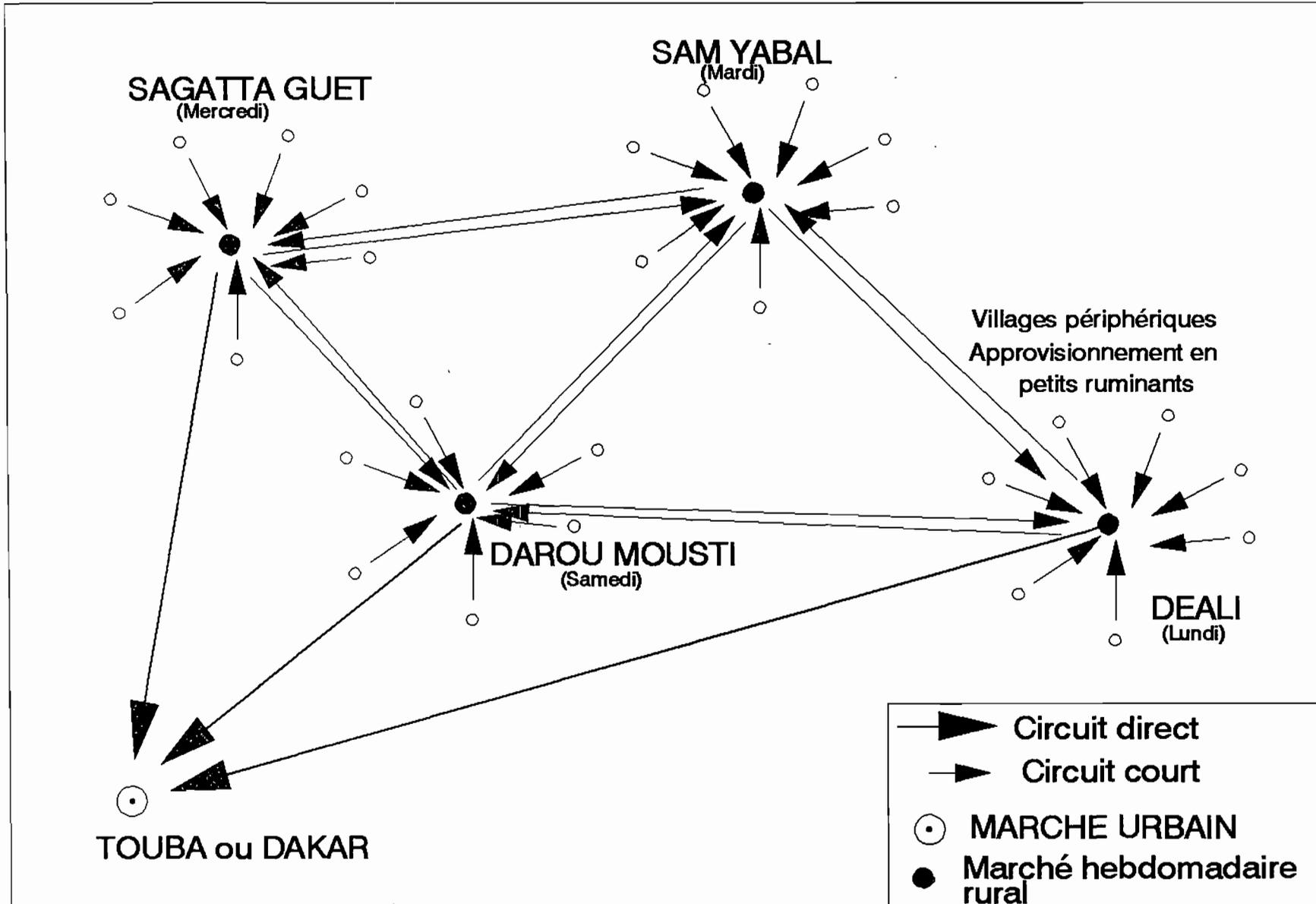
Dans un même arrondissement, chaque marché de collecte primaire se tient une fois par semaine à date fixe, différente de la date de tenue du marché de collecte voisin. Il en est de même pour les marchés de regroupement d'une même région qui se tiennent en général à des dates différentes. Les marchés ruraux sont donc organisés dans l'espace (chef lieu de communauté rurale) et dans le temps, formant une sorte de quadrillage de la zone de production. Les critères liés à la fixation des dates de tenue des marchés sont variés. Ainsi, le marché de Touba-Toul se tient le samedi (*Gawou* en wolof) en souvenir du surnom du marabout fondateur du village (Sérigne Gawane). Pour les marchés plus récents comme Thilogne, Galoya, etc., la date a été fixée après avis de la communauté rurale et décision de l'administration centrale, en tenant compte des marchés avoisinants. Cette organisation autorise les commerçants en bétail à fréquenter les différents marchés d'une même zone pour pouvoir regrouper un nombre suffisant d'animaux, avant de les acheminer vers les marchés de consommation (figure 9).

Figure 8 : MARCHES VISITES ET VOIES DE COMMUNICATION ROUTIERES



Source : Enquêtes 1994

Figure 9: Organisation spatiale de circuits courts entre marchés ruraux et urbains



La majorité des marchés ruraux est connectée à un réseau routier bitumé qui rend leur accès normal ou facile pour un véhicule automobile. Quelques marchés enclavés, comme celui de Barkedji (35 km de Linguère) et de Niassanté (41 km de Richard-Toll) sont reliés au réseau moderne par des pistes latéritiques en mauvais état, qui ne sont plus fréquentées que par les taxis brousse (*mbaar*). Le bétail acheté dans ces marchés sera obligatoirement convoyé à pied jusqu'au marché de regroupement voisin. Ainsi, des animaux achetés à Niassanté seront convoyés à pied jusqu'à Keur Momar Sarr, où passe la route bitumée, puis transportés par camion jusqu'à Louga, Thiès ou Dakar.

Pour ces marchés enclavés, un transfert direct des animaux jusqu'aux marchés de consommation est donc impossible. La plus grande partie du transfert des petits ruminants se fait par la voie routière. Les moyens de transport sont actuellement très diversifiés, constitués des camionnettes *mbaar*, de semi-remorques et de remorques observées sur les marchés enclavés de Barkedji et de Niassante. Des charrettes à traction équine et asines sont présentes partout, elles assurent le transport des petits effectifs sur de courtes distances. La charrette à traction bovine, introduite par le Programme National de Vulgarisation Agricole (PNVA) n'a été observée qu'à Sagatta-Gueth.

La route goudronnée de Saint - Louis à Matam réhabilitée entre 1991 et 1992, au Nord de la zone Sylvopastorale a entraîné la création d'un nombre important de marchés à bétail au bord de l'axe routier qu'il s'agisse de marchés de collecte primaire (Niassanté créé en 1973, Goléré créé en 1989) ou de marchés de regroupement comme Thille-Boubacar créé en 1981 et Galoya créé en 1987.

La route a permis un convoyage plus rapide des animaux des marchés de collecte aux marchés de regroupement et des marchés de regroupement aux marchés de consommation. On a ainsi observé, ces dernières années une nette diminution des convoyages à pied de grands troupeaux de petits ruminants (*coggal*) depuis la région du Fleuve vers Dahra et, à l'inverse, un accroissement important des transports directs des animaux par camions, via St-Louis. Nous verrons ultérieurement que c'est un des éléments qui permet aux professionnels de parler d'une diminution de l'importance de Dahra dans la commercialisation des petits ruminants.

La réfection de la route Louga - Linguère - Sagatta au début des années 1980 n'a pas entraîné de création de nouveaux marchés, tous déjà implantés depuis plusieurs dizaines d'années (Thiamène créé vers 1934, Ndiagne créé vers 1950, Sagatta créé avant 1933...). Ces marchés ont été créés après la construction de la voie ferrée Louga - Linguère en 1928 et étaient initialement destinés au développement du commerce de l'arachide. Les marchés de collecte primaire des petits ruminants se tiennent toujours en plein air dans un espace dégagé, souvent situé un peu à l'écart du reste du marché (produits vivriers ...). L'infrastructure spécialement destinée aux animaux y est très modeste, voire inexistante et se limite à quelques piquets pour attacher les animaux ou des parcs sommaires faits de branchages d'épineux.

Les points d'eau d'hivernage existent sur tous les marchés à l'exception de ceux de Dodel, Goléré, Mpal, Thille-Boubacar et Galoya. Ils tarissent deux à trois mois après les pluies. Les puits sont très nombreux sur les marchés ou autour et sont les recours en cas de panne des forages. Tous les marchés de regroupement sont pourvus de forages fonctionnels, couplés à des abreuvoirs.

En dehors de Linguère, aucun des marchés de collecte primaire ne dispose d'un quai d'embarquement. Les marchés de regroupement de Dahra et Touba-Mosquée sont les seuls à posséder un quai d'embarquement. Cependant, Bambey bénéficie d'un quai de fortune, fait d'un monticule de sable argileux.

Le téléphone n'est plus un luxe dans ces zones qui font partie du réseau automatisé. Une ligne téléphonique privée est au moins accessible sur chacun des marchés visités sauf à Galoya et à Toubatoul. Au cours de nos visites, seul le téléphone de Dodel n'était pas fonctionnel.

Sur les marchés visités de la zone d'étude, le bétail n'est pas l'unique objet des transactions. Ces marchés constituent les lieux d'échange privilégiés de nombreuses denrées alimentaires de première nécessité, comme les céréales, les légumes, le lait, le sucre, le thé ou la viande, ainsi que des produits divers comme le savon, les tissus, les outils et pièces détachées. Ils sont particulièrement actifs dans la commercialisation des petits ruminants, ils jouent un rôle moindre pour celle des bovins. Le marché est essentiellement fréquenté par des producteurs, des *dioula* (grands et petits), des *tefanke*, des convoyeurs. Les bouchers commercialisent de la viande en l'état de bovins ou de petits ruminants. Les dibieters vendent de la viande grillée de petits ruminants. Les ovins embouchés sont fréquemment observés sur les marchés de la zone arachidière (Bambey, Touba-Toul, Darou-Mousti...) qui approvisionnent les grands centres de consommation. Sur les marchés de Dahra et de ToubaToul, les espèces équine et asine bénéficient tout comme les petits ruminants d'emplacements strictement réservés à leur commercialisation.

II.2.1.1.1.2 - Marché de Dahra

Le marché de Dahra reste le marché de regroupement le plus important dans le commerce du bétail. Il est très actif dans les échanges commerciaux des petits ruminants au niveau national. Les volumes des transactions relevés en 1993 sont de 54000 têtes pour les ovins, 21000 têtes pour les caprins et environ 30000 têtes de bovins. Néanmoins, les participants de la filière « petit ruminant » soutiennent dans une écrasante majorité que Dahra a enregistré une légère baisse de son activité après le renouvellement récent du réseau routier du nord du pays. En cela, il ne constitue plus un carrefour obligé des routes caravanières se rendant à Dakar. Ce marché est un pôle d'attraction pour les vendeurs et les acheteurs. Sur ce marché l'information économique circule parfaitement bien. Les prix pratiqués sur le foirail de Dahra servent de référentiel sur tous les marchés de bétail du Sénégal. Les petits ruminants y sont vendus tous les jours, même si la date de tenue de marché est le dimanche.

Ce développement sur les marchés ruraux du petit bétail, situés en amont de la filière, permet d'envisager maintenant l'étude des marchés de consommation en général et celui de Dakar en particulier.

II.2.1.1.2 - Marchés périurbains et urbains

Appelés, encore, marchés de consommation, les marchés périurbains (Podor, Linguère, Richard-Toll, etc...) et urbains (Dakar, St-Louis, Thiès) sont permanents et jouent un rôle très important dans la réduction des charges financières de l'acheteur et dans la circulation de l'information. Situés à la fin du circuit vif, ils représentent des débouchés intéressants pour les éleveurs des marchés de collecte proches. Certains d'entre eux ont un caractère mixte (regroupement - consommation) et connaissent ainsi, un jour d'affluence particulière, par exemple le marché de Kébémér est particulièrement animé le lundi.

Sur ce type de marché, les intervenants dans la commercialisation des petits ruminants sont surtout représentés par les grands *dioula*, les *tefanke* et les consommateurs. La vente en gros aux bouchers y est très importante avec une intervention quasi obligatoire du *tefanke*. Les produits animaux sont présentés en qualité et en quantité variables. Les petits ruminants sont principalement des « moutons de case » venant de l'embouche paysanne ou des petits ateliers d'embouche urbains.

Ce choix a pour but de satisfaire une clientèle très exigeante et qui accepte de payer une prime à la qualité. Le petit bétail « tout-venant » est également présenté pour répondre aux besoins des petites bourses. On trouve sur les marchés de consommation des produits vétérinaires, mais également de l'aliment de bétail manufacturé (Senal, Yafal, Tourteau industriel...). Les marchés de petits ruminants dans les centres de consommation sont pour la plupart construits et bénéficient d'infrastructures performantes comme les adductions d'eau courante, les abreuvoirs en dur, des abris, etc . L'approvisionnement des marchés de consommation se fait par la route à partir des marchés ruraux. L'infrastructure de communication est représentée par les routes bitumées, des pistes en tout genre et le téléphone. Elle rend ces marchés très accessibles et très fréquentés. L'information y est facilement accessible.

II.2.1.1.3 - Marché de Dakar

Le marché de Dakar est sans conteste le marché de consommation le plus important du Sénégal. Attenant aux abattoirs industriels de Dakar (Commune de Pikine), le parc des petits ruminants ou foirail de « SOTIBA » assure l'approvisionnement de la Région de Dakar en petits ruminants. C'est un marché facilement accessible par la voie routière et ferroviaire. Il constitue le lieu de vente privilégié pour tous les commerçants des ovins et caprins. Installé bien avant 1960, ce marché continue de recevoir le petit bétail de tout le Sénégal. Il est connecté aux marchés décrits plus haut, par un réseau routier bitumé dense. En 1993, l'ensemble des transactions relevées par les Services de l'Élevage montre un volume d'activité d'environ 200 000 ovins et caprins hors période Tabaski. L'effet « Tabaski » sera abordé plus loin.

L'étude bibliographique a montré que les marchés doivent leur organisation à divers participants, jouant chacun un rôle dynamique dans leur fonctionnement. Dans la suite, il sera passé en revue les différents intervenants et leurs fonctions dans la filière.

II.2.1.2 - Intervenants et fonctions

La connaissance de la filière de commercialisation des petits ruminants nécessite le recensement de l'ensemble des participants des circuits vif et mort.

II.2.1.2.1 - Circuit vif

Les participants sont les négociants en vif et les prestataires de services.

II.2.1.2.1.1 - Négociants en vif

Les producteurs, les *dioula* et, enfin, les *tefanke* sont à la base des transactions des animaux sur pied.

Producteurs

Les enquêtes ont porté sur 33 producteurs dont la moyenne d'âge est de 50 ans avec un minimum de 28 ans et un maximum de 72 ans. Dans cet échantillon, 72,7 % des éleveurs interrogés sont des Peul et 21,2 % sont des Wolof. Les sexes masculin et féminin représentent respectivement 97 % et 3 %.

La faible participation des femmes à la production qui découle des chiffres n'est que trompeuse car seuls les hommes ont le droit de parole. En vérité, les discussions informelles et les observations sur les marchés ont révélé que l'entretien des petits ruminants est majoritairement féminin.

Premiers éléments de la filière de commercialisation du petit bétail, les producteurs mettent sur le marché des produits de différentes qualités. Deux types de producteurs sont observés ; les éleveurs de petits ruminants maigres et les emboucheurs. Ces derniers entretiennent des relations commerciales très poussées. Les producteurs ne deviennent réellement des participants au processus de commercialisation qu'au moment de la vente et lorsqu'ils sollicitent les services des autres participants. Les informations obtenues sur le terrain concernant les producteurs de la zone d'étude seront confirmées à travers l'étude des pratiques d'élevage des producteurs de Ndiagne suivis par le PPR dans la Région de Louga.

Les éleveurs sont les producteurs au sens propre du terme. Ils assurent toutes les étapes de la production de petits ruminants disposant très souvent de grands troupeaux naisseurs. Les pasteurs rencontrés pour la plupart dans la zone sylvo-pastorale, conduisent les petits ruminants chaque jour sur les parcours naturels après abreuvement. Les animaux ne sont pas complémentés à leur retour de pâturage en fin de journée.

Par contre, les agro-pasteurs des zones de Ndiagne, Toubatoul, Bambey et Saramaoundi dans le *moyen-dieri* complètent leurs animaux au retour de pâturage. A titre d'exemple, les éleveurs de Saramaoundi ou (Thiloki) conduisent séparément les mâles et les femelles au pâturage. Les mâles sont intensément supplémentés deux mois avant la Tabaski pour être vendus à Dakar.

Les agneaux et les chevreaux sont parqués à la maison. Le système de confiage est très fréquent dans l'élevage des espèces à cycle court. L'éleveur utilise, en général, les services du *tefanke* pour la vente des produits déstockés.

Ces différentes stratégies s'expliquent par les fonctions et les rôles joués par les petits ruminants dans la reproduction des systèmes de production. En effet, les petits ruminants sont prolifiques quand ils sont bien alimentés. Les éleveurs interrogés considèrent que l'exploitation monétaire des petits ruminants évite la vente des bovins. Les éleveurs établissent une hiérarchie des animaux en fonction des rôles joués. Parmi les premières espèces vendues, figure la volaille qui *sauvegarde* les caprins. Les caprins *sauvegardent* les ovins qui à leur tour *sauvegardent* les bovins. Les ovins et caprins, ont également un rôle très important dans la capitalisation du bétail et la subsistance de la famille. Ils constituent une réserve de biens facilement mobilisable. Les éleveurs puisent dans leur troupeau de petits ruminants très fréquemment pour régler beaucoup de problèmes incompressibles comme l'achat de vivres, les dépenses quotidiennes et de santé. Le premier critère de choix d'un animal destiné à la vente serait l'ampleur du besoin incontournable. En dehors de la Tabaski, l'éleveur ne vend que par nécessité. Il épargne les femelles en production et les nouveau-nés.

Le pic de vente est enregistré à la soudure entre les mois de Juin-Août et pendant la période de Tabaski. La décision de vente et des abattages est prise par le chef de famille pour ses propres bêtes, celles des femmes et des enfants. Pour les chefs de ménage, l'avis du chef de carré n'est que consultatif.

Les emboucheurs sont considérés comme des semi-professionnels disposant de petits ateliers d'embouche et ne réalisant qu'une partie de l'élevage proprement dit. Les producteurs urbains et périurbains procèdent à l'achat d'animaux « maigres » pour les engraisser et les vendre. Les paysans-emboucheurs prélèvent des ovins et des caprins (1 à 3 animaux) de leur troupeau « naisseur » à défaut de les acheter. Les petits ruminants embouchés sont en général des ovins, encore appelés moutons de case. Cette spéculation a connu un important développement, encouragée par plusieurs années de sécheresse et les déficits en moutons de Tabaski consécutifs au conflit sénégal - mauritanien.

Pour conforter nos propos résultant des enquêtes « producteurs », les résultats issus du suivi de 86 éleveurs d'ovins et 34 éleveurs de caprins seront présentés. Le suivi conduit par le programme de Pathologie et de Productivité des Petits Ruminants (PPR.), porte sur les modalités d'exploitation des petits ruminants en milieu traditionnel de Ndiagne.

Les paramètres d'exploitation sont des indicateurs descriptifs qui renseignent sur la tendance des éleveurs à exploiter ou non leur troupeau. Le calcul des taux d'exploitation ne prend pas en compte les morts, les disparus et les confiages. Ils ne sont pas considérés comme des pratiques d'exploitation. Les taux d'exploitation présentés dans le tableau XI pour les 3 exercices étudiés correspondent au rapport du nombre d'animaux exploités (vendus, abattus, troqués ou donnés) au nombre moyen d'animaux présents par exercice. Les taux d'exploitation sont relativement faibles pour les femelles. Par contre ceux des mâles peuvent atteindre 100 % ou plus.

TABLEAU XI : Récapitulation de quelques taux (%) d'exploitation en milieu de production traditionnel de N'Diagne (Louga)

Exercices		OVINS			CAPRINS		
		Mâle	Femelle	Total	Mâle	Femelle	Total
1991 - 1992	Présents	472	1354	1826	102	456	558
	Exploités	421	306	727	116	117	233
	Taux expl.	89%	23%	40%	114%	26%	42%
1992 - 1993	Présents	425	1308	1733	79	415	494
	Exploités	405	420	825	98	101	199
	Taux expl.	95%	32%	48%	124%	24%	40%
1993 - 1994	Présents	353	1137	1490	106	472	578
	Exploités	295	279	574	96	90	186
	Taux expl.	84%	25%	39%	91%	19%	32%

Source : PPR (ISRA / CIRAD - EMVT)

Les pratiques les plus fréquentes dans l'exploitation des petits ruminants comme l'abattage, la vente et les achats sont décrits pour l'échantillon. Les résultats du tableau XII représentent les rapports de chaque type d'exploitation sur la totalité des animaux exploités sans tenir compte de l'ethnie.

Tableau XII : Causes de sorties (%) pour les exercices 1991 à 1994

Causes de sorties		OVINS				CAPRINS			
		199 - 1992	1992 - 1993	1993 - 1994	Total	1991 - 1992	1992 - 1993	1993 - 1994	Total
Abattage	Mâle	21	16	20	19	20	22	28	23
	Femelle	19	18	19	19	21	20	20	20
	Total	20	17	19	19	21	21	24	22
Vente	Mâle	71	76	72	73	68	66	55	64
	Femelle	71	74	71	72	71	70	72	71
	Total	71	75	71	73	70	68	63	67
Autres	Mâle	8	8	8	8	11	11	17	13
	Femelle	9	8	10	9	7	10	8	8
	Total	8	8	9	9	9	11	12	11

Source : PPR - ISRA / CIRAD - EMVT (1994).

Les abattages répondent avant tout à des obligations sociales. Ils sont pratiqués surtout à l'occasion des cérémonies religieuses et l'accueil d'hôtes. Il a été, quelques fois, observé que certains éleveurs achètent des animaux à des fins d'abattage au lieu d'exploiter leur propre troupeau. Les raisons évoquées se rapportent à l'insuffisance de leurs effectifs, à la faible disponibilité des mâles et au refus de sacrifier une femelle. De plus, souvent lors de la Tabaski, les éleveurs ne disposent pas d'animaux répondant aux spécifications religieuses. L'élevage des ruminants peut ainsi avoir une orientation plus spéculative quand les éleveurs préfèrent conserver pour la vente leurs propres animaux et avec l'argent de la vente en acheter un moins cher pour la cérémonie.

Les périodes d'abattage couvrent toute l'année avec autant de mâles que de femelles. En 1993, les abattages ont concerné les mâles et les femelles, pratiquement dans les mêmes proportions. Les raisons évoquées sont le manque de mâles en âge d'être abattus, les choix consistant à garder les mâles pour la vente. Cependant, à la Tabaski, beaucoup plus de mâles sont abattus par rapport aux femelles (figure 10).

Le choix des animaux abattus (lorsqu'il est réalisable) répond à divers critères. Les femelles ne sont abattus qu'exceptionnellement. Quand leurs aptitudes reproductrices ne sont pas connues. Le choix de l'espèce dépend essentiellement de la période d'abattage. En général, les éleveurs abattent les béliers à la Tabaski et les caprins à l'occasion d'autres cérémonies. Le choix d'abattre un animal revient dans la majorité des cas au chef de concession.

Les ventes analysées montrent que le *joom-gallé* prend généralement les décisions finales pour la vente. Il vend en priorité un de ses propres animaux mais dans certains cas si ses animaux ne conviennent pas ou si la vente doit satisfaire un besoin collectif, il peut choisir parmi les animaux de la concession. Bien que le chef de famille ait encore une autorité certaine, les femmes possédant des petits ruminants, ont relativement plus de liberté pour vendre que pour abattre un animal. La possession de caprins ou d'ovins leur assure une certaine indépendance dans la mesure où la vente leur permet de répondre à leurs besoins personnels. Cependant, il revient toujours à un homme d'assurer la transaction sur le marché.

Les raisons et les périodes de vente peuvent être diversement appréciées. Le produit des ventes est destiné prioritairement aux achats de vivres, de produits divers, de produits agricoles et aussi d'autres animaux. L'élevage de petits ruminants apparaît donc avant tout comme un élevage qui doit permettre de répondre aux besoins ponctuels de la famille. La Tabaski est la période privilégiée des ventes de mâles. Il a été observé cependant une grande variabilité interannuelle qui peut s'expliquer par les besoins pécuniaires des producteurs après un hivernage peu propice (figure 11.).

**FIGURE 10 : Variations mensuelles des abattages
d'ovins - Région de LOUGA - 1991 - 1994**

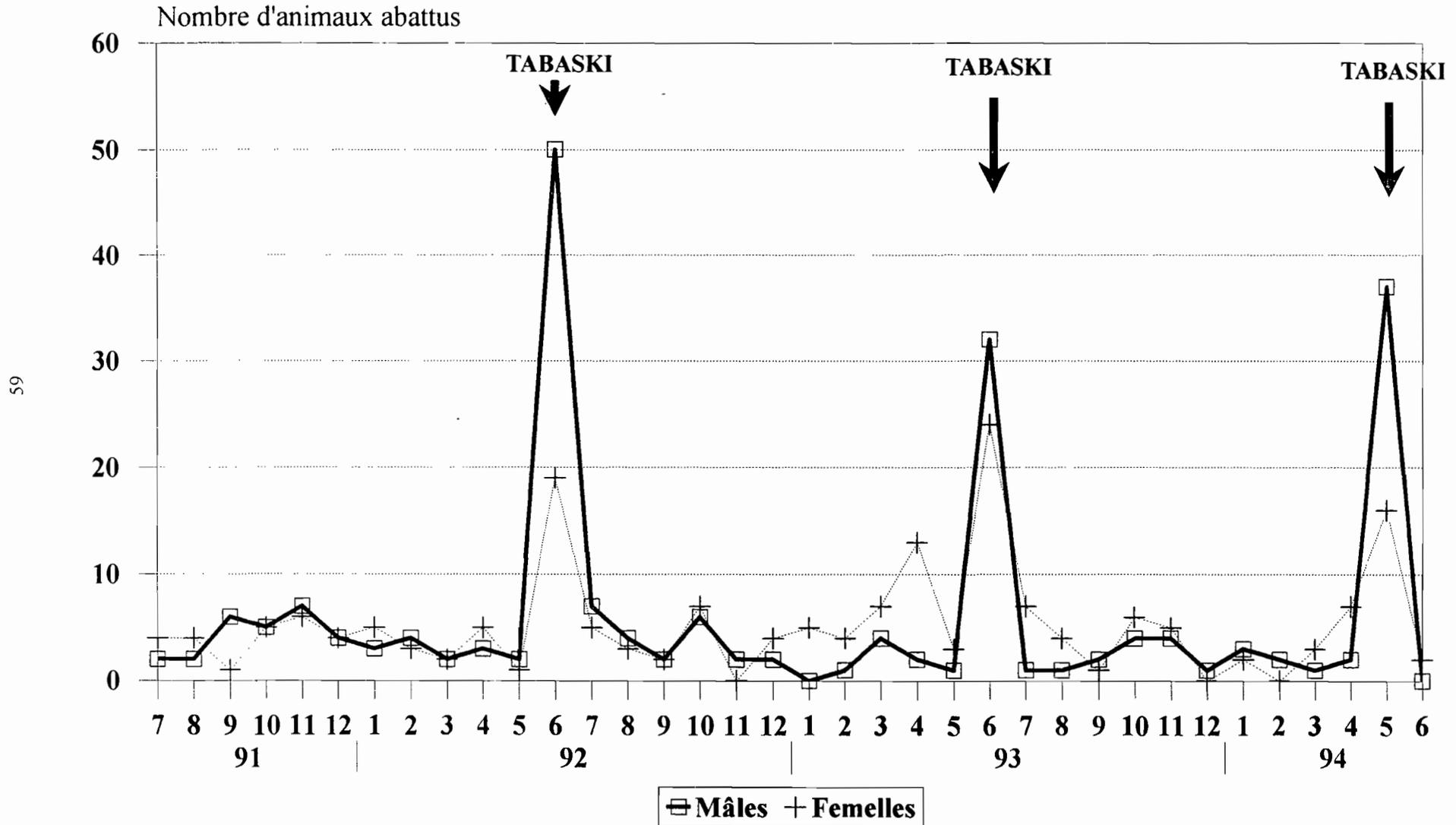
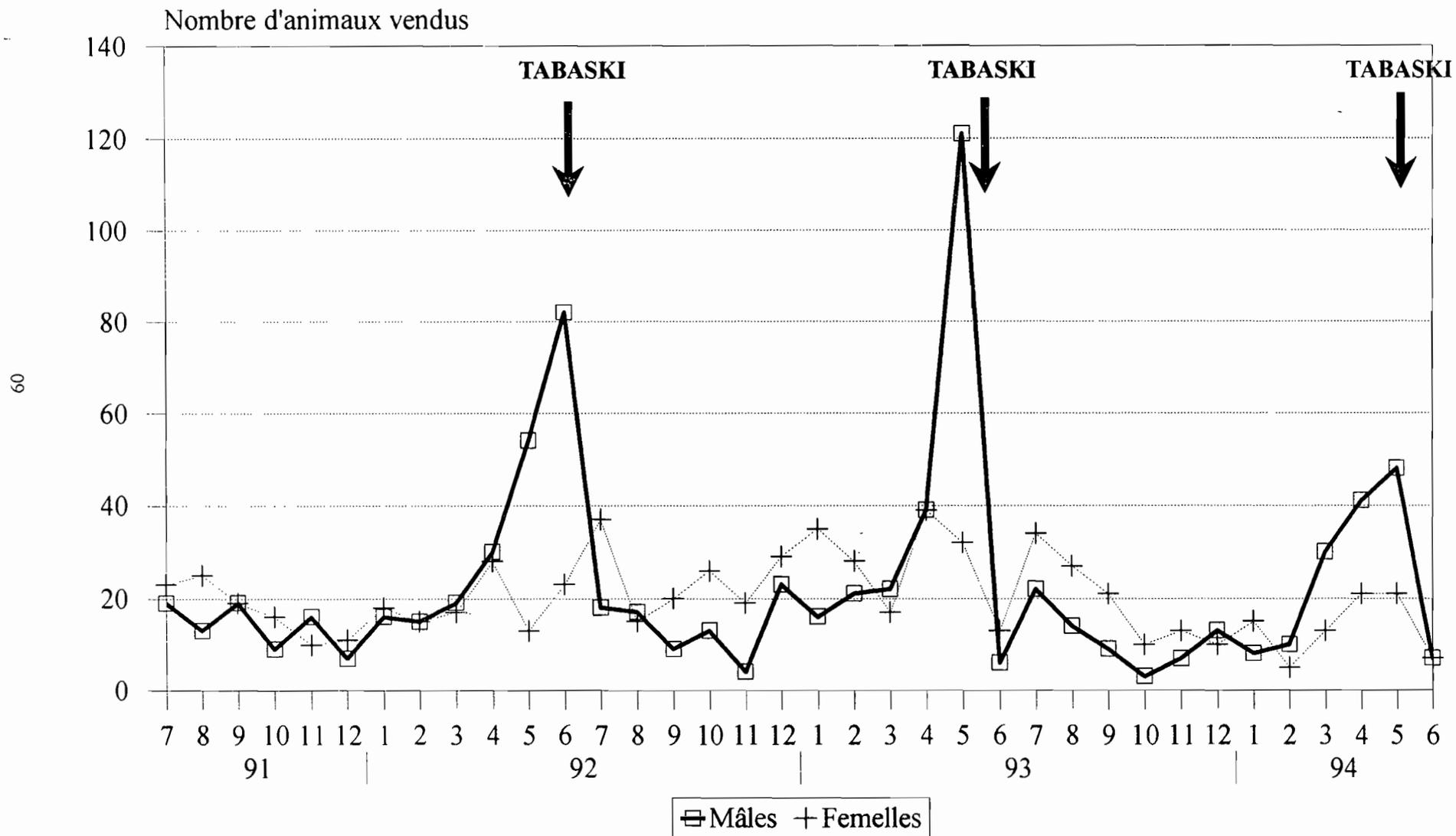


Figure 11 : Variations mensuelles des ventes d'ovins - Région de LOUGA - 1991 - 1994



En 1992, l'hivernage n'ayant pas été bon, les ventes de 1993 ont été massives avec des prix au producteur stabilisé autour de 750 F CFA / kg. En 1993, l'hivernage fut bon et les ventes ont beaucoup diminué en 1994, mais avec un prix au producteur qui dépasse 900 F CFA / kg. Il faut remarquer que cette augmentation du prix au kilo peut être liée aux effets de la dévaluation du F CFA. L'inflation induite a élevé le prix qui était resté stable depuis l'année précédente, jusqu'en Janvier 1994. Interrogés sur les critères du choix de l'animal à vendre, tous les éleveurs déclarent vendre en priorité un mâle parce qu'il se vend plus cher et parce qu'ils préfèrent garder les femelles reproductrices. Les éleveurs préfèrent vendre un mâle dont le prix est jugé correspondant au besoin du moment. Par contre, d'autres éleveurs choisissent de vendre le plus beau mâle afin d'en obtenir un prix plus élevé (Tableau XIII)

Tableau XIII : Vente de mâles à Louga

	Meilleur Mâle	Mâle adapté au besoin
Louga / Peul	70 %	30 %
Louga / Wolof	90 %	10 %

Source : PPR 1988 - 1994

Il apparaît ainsi une différence de stratégie très nette entre les ethnies. Les Wolof pratiquent un élevage nettement plus spéculatif que les Peul. Ils embouchent les plus beaux mâles pour la Tabaski et n'hésitent pas à vendre les femelles afin de conserver, le plus longtemps possible, leurs béliers et ils ne changent pas de stratégie suivant la période de l'année. De plus, ils ne vendent pas plus de gros béliers en période de Tabaski qu'en dehors.

Les entrées d'animaux dans les troupeaux concernent essentiellement les femelles. Elles constituent le capital reproducteur des troupeaux. Lorsqu'il s'agit de mâles, soit ils entrent en confiage, soit ils sont achetés dans le but d'être abattus ou revendus avec bénéfice. Les achats représentent une cause d'entrée importante tant pour les ovins que pour les caprins, les confiages n'étant pas pris en compte. Il faut noter que les Peul de Louga ont un pourcentage d'entrée par achat plus élevé que chez les Wolof, mais ces derniers ont une part d'entrées qui est liée au confiage très fréquent. Ramenés aux animaux, les achats sont plus fréquents chez les Wolof que chez les Peul.

dioula

Les enquêtes ont porté sur 39 personnes qui répondent à la dénomination de *dioula*. Elles sont toutes de sexe masculin et la moyenne d'âge tourne autour de 41 ans avec un minimum de 28 ans et un maximum de 57 ans. Les Peul et les Wolof représentent respectivement 59 % et 41 % de l'effectif interrogé. Les chefs de ménage représentent 31 % de l'effectif contre 69 % de chef de famille. 12 % de *dioula* travaillent en association contre 88 % qui travaillent seuls. Toutes les personnes interrogées exercent pour leur propre compte. Seulement, 28% font spécifiquement le commerce des petits ruminants et 72 % font le commerce de toutes les espèces confondues.

Le terme dioula vient du mot *manding julaajo ou julaaBe* qui donne *jula* (*jula* en peul signifie prier, être musulman), il désigne le marchand de bétail. L'appellation *dioula* revêt différents aspects. Le *dioula* est caractérisé comme un professionnel de l'animal sur pied. Il ne dispose pas de carte professionnelle. Titulaire d'une patente, il doit être inscrit au registre du commerce. Il travaille souvent seul, peut disposer d'aides ou recruter des temporaires en cas de besoin. Le *dioula* achète au comptant, ne sollicite le crédit que quand ses fonds sont épuisés à l'achat de bétail. Dans ce cas, le crédit porte sur la moitié ou une partie du montant de l'accord. Il peut également solliciter le crédit quand l'opportunité se présente. L'achat comme la vente d'un animal se fait à l'estime. Dans ces opérations commerciales, le *dioula* couvre une aire géographique très vaste. Il tourne dans un certain nombre de marchés définis et fixés à l'avance par expérience. Sur le marché de consommation, le *dioula* sollicite les services du *tefanke* qui se charge de la vente du bétail et il est rémunéré en conséquence. Il dispose d'une enveloppe financière importante lui permettant d'acheter au comptant de grands effectifs et de faire face aux frais de commercialisation. Il arrive, que le *dioula* vende quelques têtes de petits ruminants sur les marchés hebdomadaires secondaires traversés, mais ses cibles restent les grands centres de consommation. Le *dioula* n'est rémunéré qu'avec le bénéfice qu'il tire de la vente.

Les personnes interrogées partagent l'avis selon lequel, le métier de *dioula* est l'étape ultime dans l'apprentissage du commerce de bétail. Peuvent être différenciés les *dioula* qui disposent d'une assise financière modeste (petits *dioula* ou *dioula* de brousse) et les grands *dioula* dont les centres d'action sont les marchés de consommation. Nous assimilerons dans notre propre travail les *dioula* de brousse aux *tefanke* parce qu'ils effectuent les mêmes interventions commerciales. Les grands *dioula* ont la capacité de résister au rythme lent de rotation du capital. Ces derniers sont souvent considérés par les producteurs comme de véritables banquiers. Ils ont un volume annuel de collecte considérable. Ils font 3 à 4 rotations par mois pour des effectifs de 150 à 200 petits ruminants par opération.

tefanke

Les enquêtes ont été réalisées auprès de 35 *tefanke* dont la moyenne d'âge est de 47 ans, avec un minimum de 26 ans et un maximum de 69 ans. Ces participants de sexe masculin, appartiennent au groupe peul pour 71 % et à l'ethnie Wolof pour 29 %. 28 % de l'échantillon, sont chefs de ménage et 71% de chefs de famille. Parmi les *tefanke*, 65% sont spécialisés en petits ruminants et 35 % ne le sont pas. Seuls 6% travaillent en association. Ils travaillent, néanmoins, tous pour leur propre compte.

Le terme *tefanke* vient du *manding teefankoobe* qui donne, au singulier, *teefanke*. Il désigne tout intermédiaire dans la vente du bétail. Le *tefanke* exerce sa fonction à plein temps ou peut avoir une activité principale autre (cultivateur en pays *Seerer*, éleveur et fils d'éleveurs). Il est de règle que le *tefanke* n'achète et ne vende pas de bétail, mais dans le cas de la filière petit bétail, ces activités, sont fréquentes. Le *tefanke* a presque tout le temps recours au crédit dans l'acquisition des ovins et caprins. Il part à la rencontre des éleveurs à l'entrée des *duggere* pour se voir confier la vente des petits ruminants moyennant une commission. En cas de mévente, il peut rendre l'animal à son propriétaire à la fin de la journée ou garder l'animal. Il peut rembourser l'argent du *dioula* lors de son prochain passage. Il a un rayon d'action très limité (village à village, arrondissement au département ou sur un rayon de 20 à 30 km autour de son village d'origine). Le *tefanke* est souvent originaire du milieu producteur, ce qui explique dans une large mesure son recours fréquent au crédit.

Dans son rôle de collecteur de petits ruminants, le *tefanke* bénéficie d'une assise financière très faible. Le volume annuel de son activité tourne autour de 180 à 500 têtes de petit bétail. Il est considéré comme témoin de la vente, logeur ou *njaatigi*. Il bénéficie d'une reconnaissance publique (capital de confiance) et non juridique. Son rôle dans ce cas est de garantir l'honnêteté des transactions et l'origine non frauduleuse de l'animal. Sa régularité dans les marchés lui donne l'occasion de tisser des relations de confiance très poussées avec l'ensemble des autres participants. Intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur, il est détenteur de toutes les informations sur les cours du bétail, en général, et de leur évolution. Par ailleurs, il assure, la circulation de l'information et le *dioula* lui fait confiance de même que l'acheteur. Il est sollicité comme interprète, « conseiller commercial » par le producteur. Le *tefanke* aide à diligenter les problèmes administratifs et matériels. Il est qualifié de *coxeur* par analogie au transport en commun et de rabatteur. Il est rémunéré pour ses services par l'ensemble des parties. Il récupère la marge entre le prix de vente et le prix proposé par le vendeur, la commission versée par le vendeur et le *njaayan* payé par l'acheteur. Sur le marché de Dahra, la commission versée par l'acheteur est fixée à 100F par petit ruminant. Les *tefanke* forment un groupe assez homogène au sein duquel ils peuvent être classés en fonction du droit de propriété et de la spécialisation.

Dans le cas d'un achat, le *tefanke*-acheteur devient propriétaire et il n'est rémunéré que par son bénéfice. Dans le cas du confiage, il est rémunéré à partir des trois types de revenus suscités (figure 12). Les *tefanke* peuvent être spécialisés dans la commercialisation des petits ruminants, mais, la grande majorité fait toutes les espèces. Il est possible pour un *dioula* de devenir *tefanke* quand il perd son assise financière ou lorsqu'il est devenu trop âgé, ne pouvant plus supporter les multiples voyages. Il faut souligner que du statut de simple éleveur, certains producteurs peuvent devenir des *dioula* en vendant beaucoup d'animaux dans l'objectif de rassembler suffisamment de fonds pour financer les nouvelles activités (figure 13).

Il est à présent clair que le *dioula* et le *tefanke* sont situés à la base du système de commercialisation (figure 14). Pour mener à bien leurs activités, ils font appel à des prestataires de service.

II.2.1.2.1.2 - Prestataires de service

Dans la commercialisation du petit bétail vif, beaucoup d'autres acteurs sont reconnus pour leurs services. Il convient ici de les passer en revue.

Convoyeurs

Les convoyeurs assurent le transfert des petits ruminants déjà achetés. Ils sont considérés comme des professionnels à part entière qui travaillent pour leur propre compte ou à la solde du *dioula*. Ils peuvent être également présentés au *dioula* par le *tefanke*. Il existe deux modes de convoyage : le convoyage à pied et le convoyage par véhicule.

Figure 12: Structure du prix de vente du petit ruminant

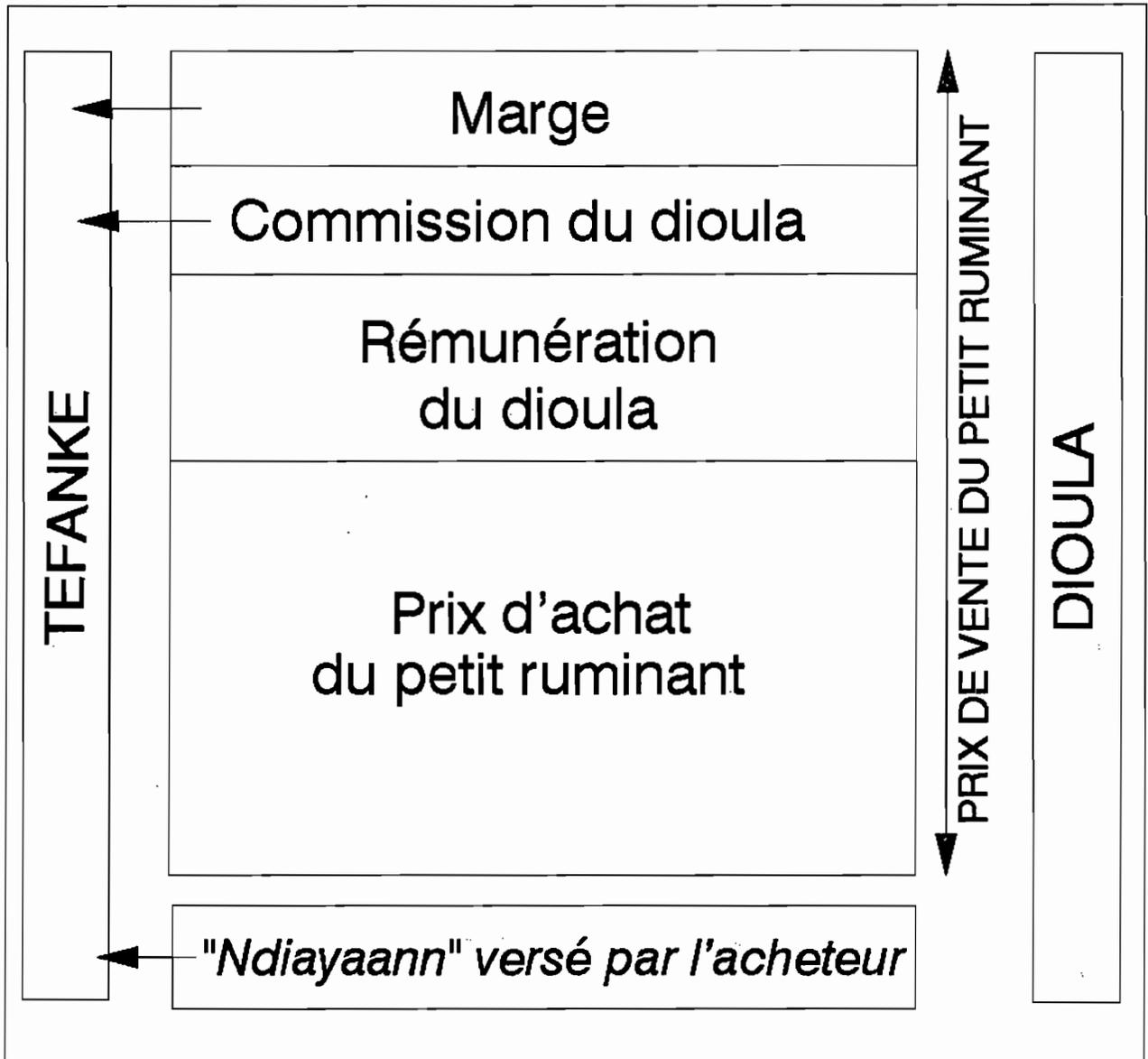


Figure 13: Relations Eleveur-Dioula-Téfanké

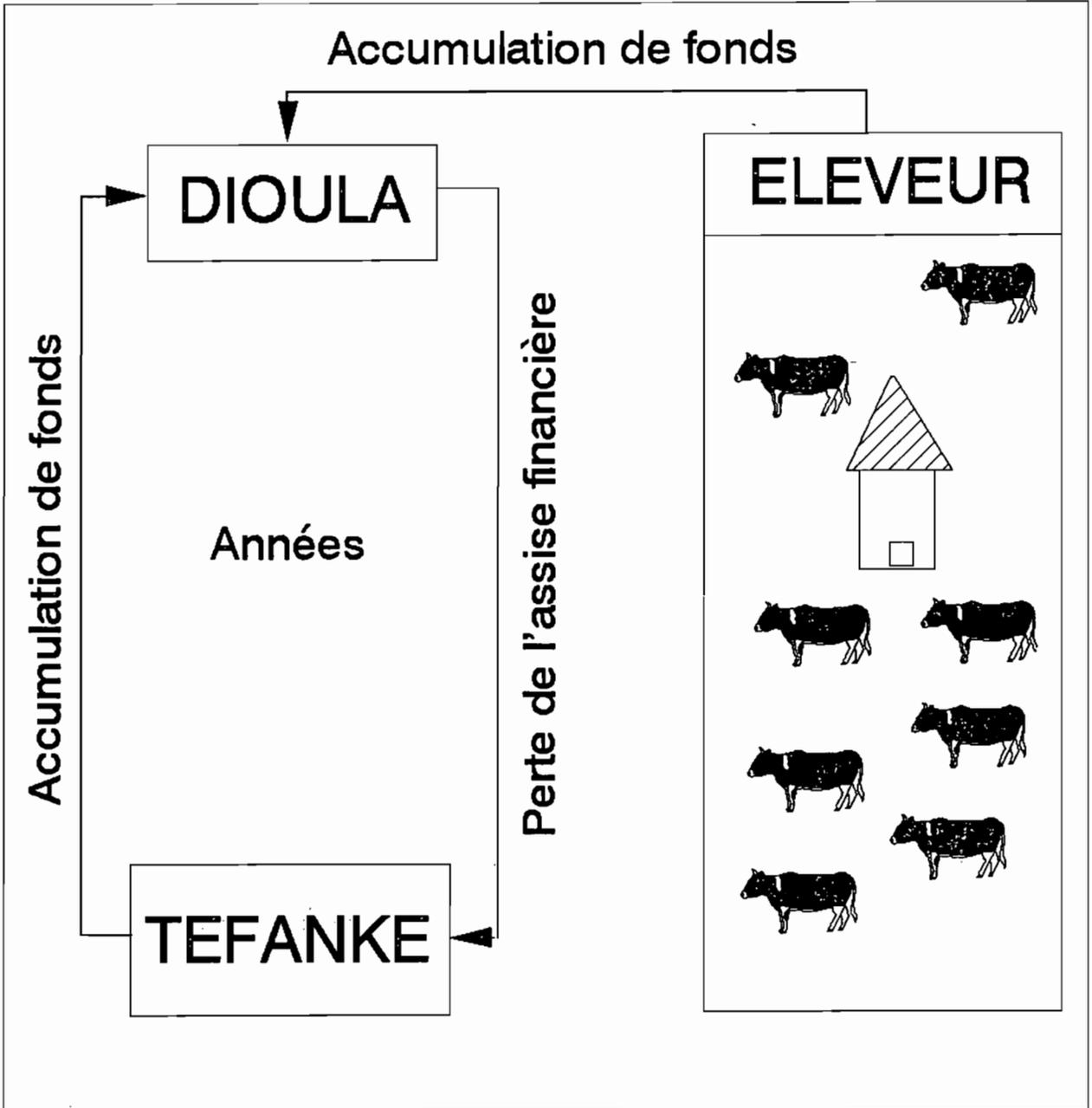
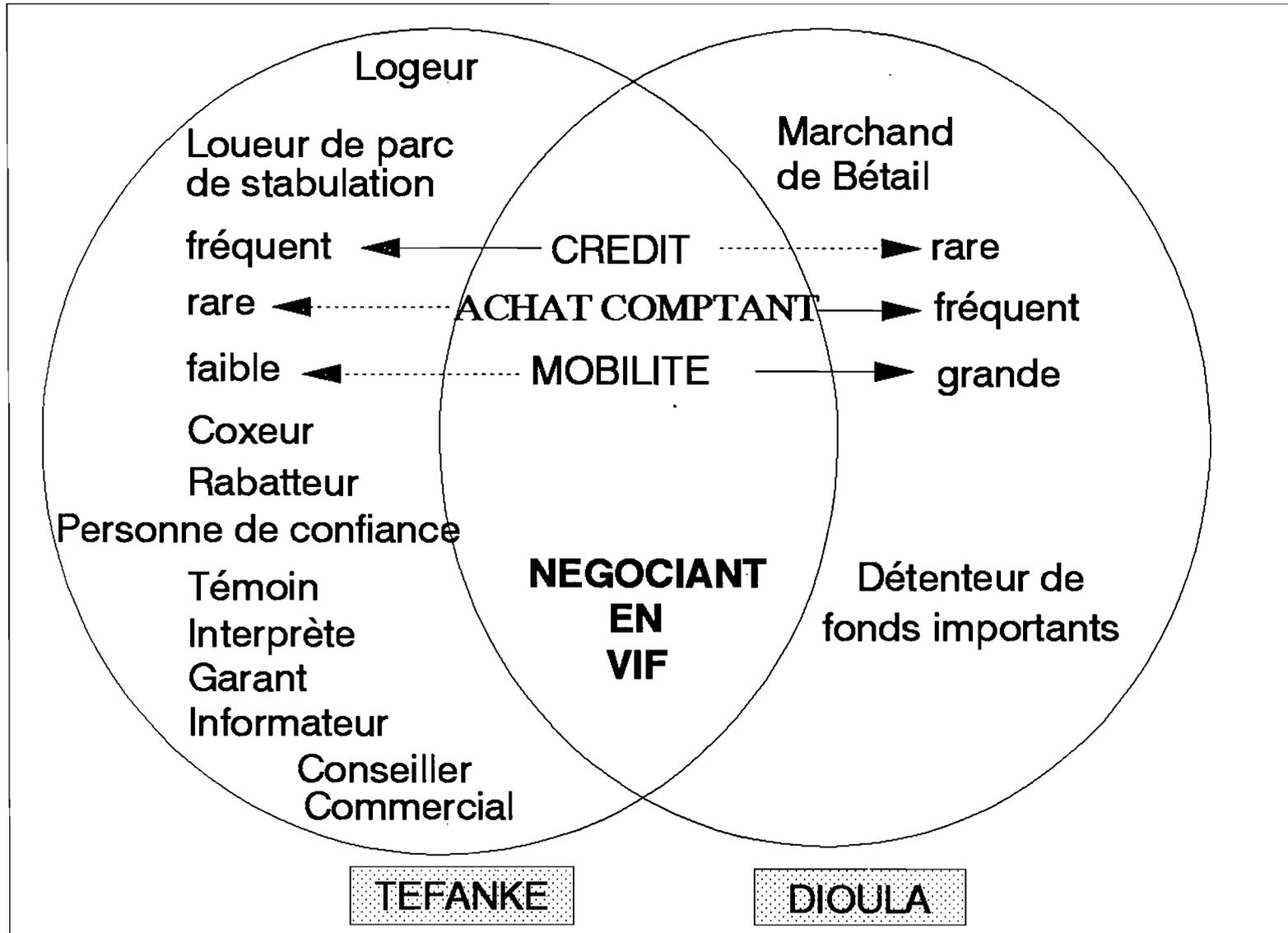


Figure 14: Fonctions des Téfanké et Dioula



Le convoyeur à la marche des petits ruminants est un véritable berger professionnel appelé *coggowo* ou *kombowo-coggal*. Le troupeau est appelé *coggal*; par contre le berger du troupeau de bovins est appelé *gaaynako*. Il est rare de voir un seul berger conduire un *coggal*, il travaille très généralement en groupe avec un responsable qui est l'ainé. Ce dernier discute la rémunération, ou *coggu* et l'ensemble de la prise en charge. Il devance le groupe à l'étape suivante et s'occupe sur place des conditions d'accueil du groupe avant son arrivée (nourriture, logement et abreuvement). Le convoyeur n'est pas payé à l'avance, il reçoit une partie de la somme de l'accord et le reste se paie à destination. Le crédit n'est pas de règle. Le coût de ce transport ramené à la tête varie entre 100 F CFA et 150 F CFA. Le convoyage à pied du petit bétail est devenu rare après la modernisation du réseau routier.

Le convoyage par véhicule permet le transfert de près de 80 % des petits ruminants des zones de productions vers les centres de consommation. Il est assuré par des transporteurs professionnels, des camionneurs de sociétés qui profitent d'une livraison pour ne pas retourner vide et des Groupements d'Intérêt Economique (marché de Linguère). Les moyens utilisés sont variables d'une zone à l'autre. Le transporteur reçoit une avance sur la somme convenue, le reste lui est payé avant déchargement. Le convoyage par véhicule est très utilisé sur tout l'axe routier et il sert de relais au convoyage à pied à partir des marchés enclavés vers les zones urbaines. Le paiement du transport se fait à la tête ou par cargaison. Le prix du transfert par camion (remorque et semi-remorque) de 100 à 150 petits ruminants varie entre 60 000 F.CFA et 80 000 F.CFA. Transporté par les taxi-brousse, l'ovin ou le caprin paie le même prix que le voyageur sur la même distance. Si le prix du convoyage reste relativement constant toute l'année, il connaît cependant un relèvement substantiel au cours des événements comme la Tabaski et la Korité.

Gardien

Le gardiennage est une alternative au convoyage assurée par le *coggowo* sur la place du marché. Après le marché, les animaux invendus peuvent rester en confiage auprès d'un *tefanke* de la localité en attendant le prochain jour de marché. Ce *tefanke* a, à sa solde un berger qui conduit les animaux au pâturage et s'occupe en même temps du gardiennage. Il est rémunéré à la tête pour chaque animal retiré du troupeau quelle que soit la raison.

Coxeurs

Sur les marchés de Dahra et de Thiamène, l'appellation de « coxeur » qualifie toute personne qui intervient pour faciliter les négociations entre convoyeurs par véhicule et le *dioula*. Le coxeur s'assure de la disponibilité du moyen de transport, des conditions et discute le prix après que le *dioula* lui ait fixé un plafond. Ce rôle est souvent tenu par le *tefanke*-logueur de la localité.

Chef de marché

Encore appelé *boorom daral*, un chef de marché existe dans quelques marchés (Sam Yabal, Ourossogui...). A Sam Yabal, il dirige la vente et contrôle la régularité des transactions. Il est saisi pour tout vol de bétail. Tous les vendeurs se présentent à lui. Il est une personne morale qui est consultée sur toutes les questions intéressant la vie du marché des petits ruminants.

Njaatigi

Il s'agit là du rôle de logeur, souvent tenu par les *tefanke* sur les marchés de regroupement. Sur les marchés de Thillé-Boubacar, Galoya, Dahra, Sagatta-Guët, etc... le terme *njaatigi* désigne l'hôte des commerçants de bétail devant séjourner un ou plusieurs jours sur le lieu de collecte. Il assure la nourriture et le logement du visiteur. De coutume, l'éleveur ou le *dioula* remercie la famille du logeur par un cadeau en nature ou en espèce. Le *njaatigi* n'accepte pas d'être payé pour ses services.

Service vétérinaire

Le Service vétérinaire se charge de la santé, des productions animales et contrôle le commerce intérieur du bétail. D'après les enquêtes, les sorties de un à cinq petits ruminants sont rarement déclarées. Par contre, le nombre le plus fréquemment déclaré se situe entre 5 et 200 par laissez-passer. La délivrance de laissez-passer dans les services ne respecte pas toutes les règles édictées, comme la présence physique des animaux et du propriétaire. Très généralement, le propriétaire ou son représentant se présente muni de sa carte d'identité et sans aucune vérification, le laissez-passer peut être délivré. Le laissez-passer sanitaire et signalétique permet le contrôle des épizooties et les mouvements de bétail. Par conséquent, il permet de mesurer la dynamique des marchés à bétail et évite les vols.

Tous les responsables de postes vétérinaires interrogés estiment les sorties de petits ruminants non déclarées au moins égales à 50 % au nombre de sorties déclarées. Pour le commerce interdépartemental, le laissez-passer n'est pas exigé. Le commerçant préfère se procurer un laissez-passer à la dernière étape de sa collecte. Par exemple, un *dioula* interrogé révèle qu'il ne cherche de laissez-passer qu'à Sagatta-Guët après sa tournée sur les marchés de Sam-Yabal et de Déali. Ce dernier n'est valable que 72 h pour le convoi à pied et 48 h pour le convoi par véhicule.

L'analyse présentée sur les fonctions des participants du circuit vif nous conduit à envisager, ici, celles du circuit mort.

II.2.1.2.2 - Circuit mort

Les intervenants dans ce circuit mort des petits ruminants sont peu nombreux, il s'agit des abattoirs et des bouchers (*boroom-bol*, *boroom - pousse pousse* et *dibitier*).

III.2.1.2.2.1 - Abattoirs

Les enquêtes ont porté sur cinq abattoirs dont l'activité relative aux ovins et caprins dépasse 2.500 têtes par an. Les abattoirs ont un statut public à Dahra et Richard-Toll et un statut mixte pour des abattoirs de Saint-Louis, Louga et Dakar.

Les abattoirs assurent la transformation dans la filière viande. Ils sont très fréquentés par les professionnels ou bouchers. Tous offrent les mêmes services de stabulation, abattage, habillage, pesée, transport et entreposage dans une chambre froide. Les abattoirs modernes de Louga et Saint-Louis sont de création récente (1982). Le rayon d'action, autrement dit, la provenance des animaux doit être de 15 km d'après la législation, alors qu'elle n'est que de 5 à 6 Km dans la pratique. La chaîne de froid est interrompue dans les abattoirs de Saint-Louis et Louga parce qu'elle est sous-utilisée. Abattoir le plus important est celui de Dakar, qui peut traiter 600 petits ruminants et 300 bovins par jour en une rotation. Il dispose d'une chambre froide d'une capacité de stockage de 35000 tonnes de viandes mortes par an. Les abattoirs de l'intérieur cités plus haut disposent d'une capacité d'abattage dix fois moindre que celle de Dakar. Les ovins et caprins représentent plus de 70% des abattages moyens annuels. Les variations de ce pourcentage d'abattage sont importantes d'un abattoir à un autre. Les petits ruminants sont abattus sur la chaîne des gros bovins dans certains abattoirs. Le coût de l'abattage par kilo de carcasse est très élevé. Le coût varie entre 31 F à 100 F / kg, non compris l'entreposage et le transport. La maintenance des installations est assurée dans la plupart des abattoirs par des techniciens non spécialisés.

III.2.1.2.2.2 - Bouchers

Le terme boucher dans la filière petits ruminants se limite aux dibitiers, *boorom-bol*, *boorom pousse-pousse* et quelques abattants-détaillants. Les résultats présentés sont obtenus à partir d'enquêtes effectuées auprès de 26 bouchers au sens large du terme dont 69 % sont dibitiers et 31 % sont des bouchers détaillants. Les ethnies présentes dans cette fonction sont 23 % de Peul, 15 % de Wolof et 54 % de Maures. Le sexe féminin y est représenté pour 3 à 4 % contre 97 à 96 % d'hommes. La tranche d'âge de ces professionnels varie entre 23 ans et 65 ans avec une moyenne de 41 ans.

Dibitier

Le dibitier exerce une activité rémunératrice reconnue et acceptée. Il achète des petits ruminants à abattre. La viande est ensuite découpée et vendue en morceaux grillés au bois de chauffe. La viande grillée est servie sous forme de plat chaud prêt à la consommation. Le dibitier n'achète presque jamais de la viande pour la revendre en l'état, il se préoccupe très souvent de faire ses approvisionnements dans les marchés ou foirails. La vente se fait au détail et concerne toutes les parties de la carcasse avec ou sans os, selon le choix du client. Cependant, ce dernier payera un bonus pour un choix sans os. Les abats sont vendus en boudins grillés. La chair des femelles, surtout celle de la chèvre, est préférée.

Le dibitier urbain vend un kilo de viande grillée entre 1.500 à 2.000 F CFA. Le dibitier est un professionnel de la viande et doit disposer d'une carte de boucher. Plus de 90 % d'entre eux affirment faire l'objet de contrôle et ne disposent pas de carte professionnelle. Ils paient 500 F par carcasse pour 24 heures de conserver le reste sous froid. Le transport de la viande du lieu d'abattage à l'étal est assuré par les charrettes ou les « clando ».

Boorom-bol et Boorom pousse-pousse

- Ils peuvent être assimilés à une modalité de la dibiterie :
- *Le boorom-bol* cuisine la viande de petits ruminants dans un bol, ou une marmite et la maintient au chaud à l'aide d'un fourneau en restant fixe.
- *Le boorom pousse-pousse* dispose d'un four artisanal hermétique à deux étages. L'étage du bas est constitué par le fourneau et celui du haut par un plateau recevant la viande découpée en morceaux. Ce mode de cuisson est très bénéfique parce que les morceaux gonflent ce qui attire le client. La viande est servie chaude à tout moment de la journée et le client n'est plus obligé de se déplacer, contrairement à la dibiterie classique. Il faut remarquer que la plupart des *boorom pousse-pousse* sont à la solde de dibitiers. (figure 15)

Bouchers abattants-détaillants

Les abattants-détaillants sont des bouchers qui achètent et abattent pour la plupart des bovins. Ils fournissent à une clientèle particulière de la viande ovine (Libanais, expatriés). Cette forme d'abattage est peu importante, de l'ordre de un à trois petits ruminants par jour.

En résumé, le circuit mort est très court et il va des abattoirs aux consommateurs en passant uniquement par le dibitier (figure 16).

II.2.1.3 - Offre et prix des petits ruminants sur les marchés ruraux

Les races de petits ruminants présentées viennent du Ferlo, du Diéri et de la Mauritanie. Il s'agit de Touabire, de *Warale*, en très grand nombre et des Peul-peul. Les marchés ruraux sont approvisionnés en petits ruminants par les villages situés autour du marché hebdomadaire à un rayon d'environ 20 à 30 km. Les ovins et caprins vendus sont des « tout-venant » déstockés directement des troupeaux pour être écoulés. (figure 17).

III.2.1.3.1 - Rythme d'approvisionnement des marchés hebdomadaires ruraux

Les petits ruminants sont disponibles dans tous les marchés hebdomadaires et ont deux destinations. La première est l'approvisionnement des centres urbains et périurbains et la seconde est la consommation locale. Le disponible est très variable dans l'année et au cours des années.

Durant l'année, les pics d'approvisionnement des marchés ruraux en petits ruminants sont observés pendant la période de soudure et à l'approche des fêtes religieuses de la Tabaski et de la Korité. L'approvisionnement est important également pendant les années de sécheresse, comme en 1992 et le rythme baisse à la suite d'un bon hivernage. Il est à remarquer que chaque jour de marché, l'offre reste importante. La figure 18 représente les effectifs présentés sur quelques marchés étudiés.

Figure 15 : *pousse pousse*

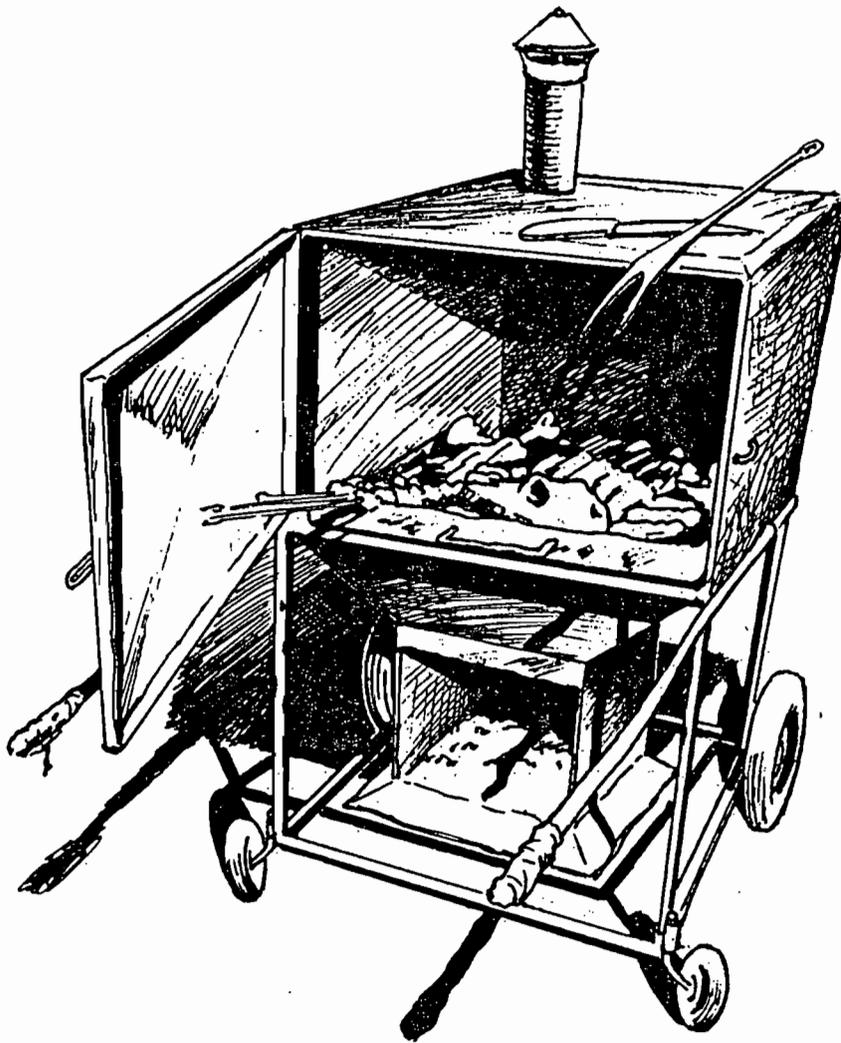


Figure 16: Relations commerciales dans la filière des petits ruminants

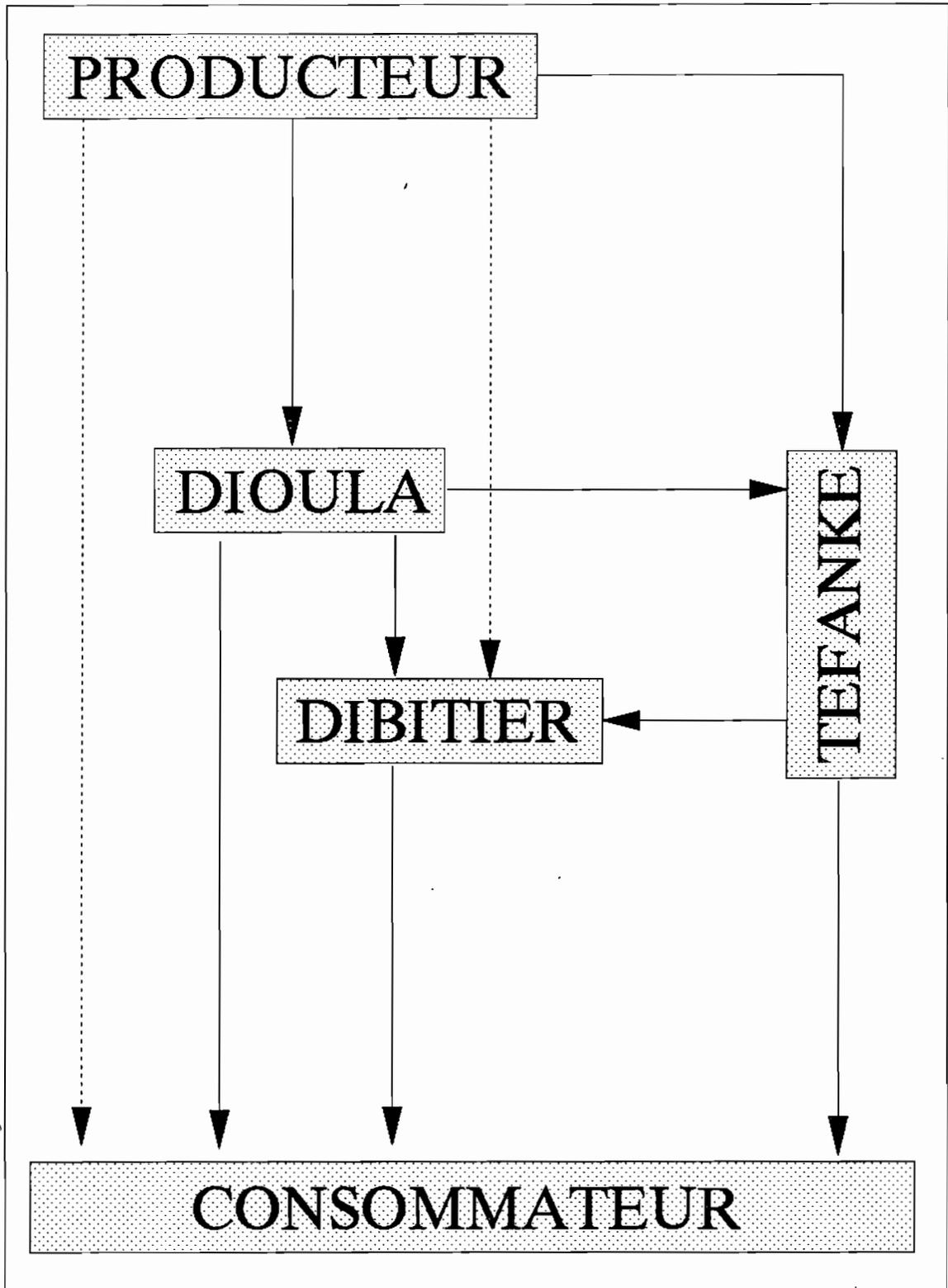


Figure 17: Les flux marché hebdomadaire - environnement

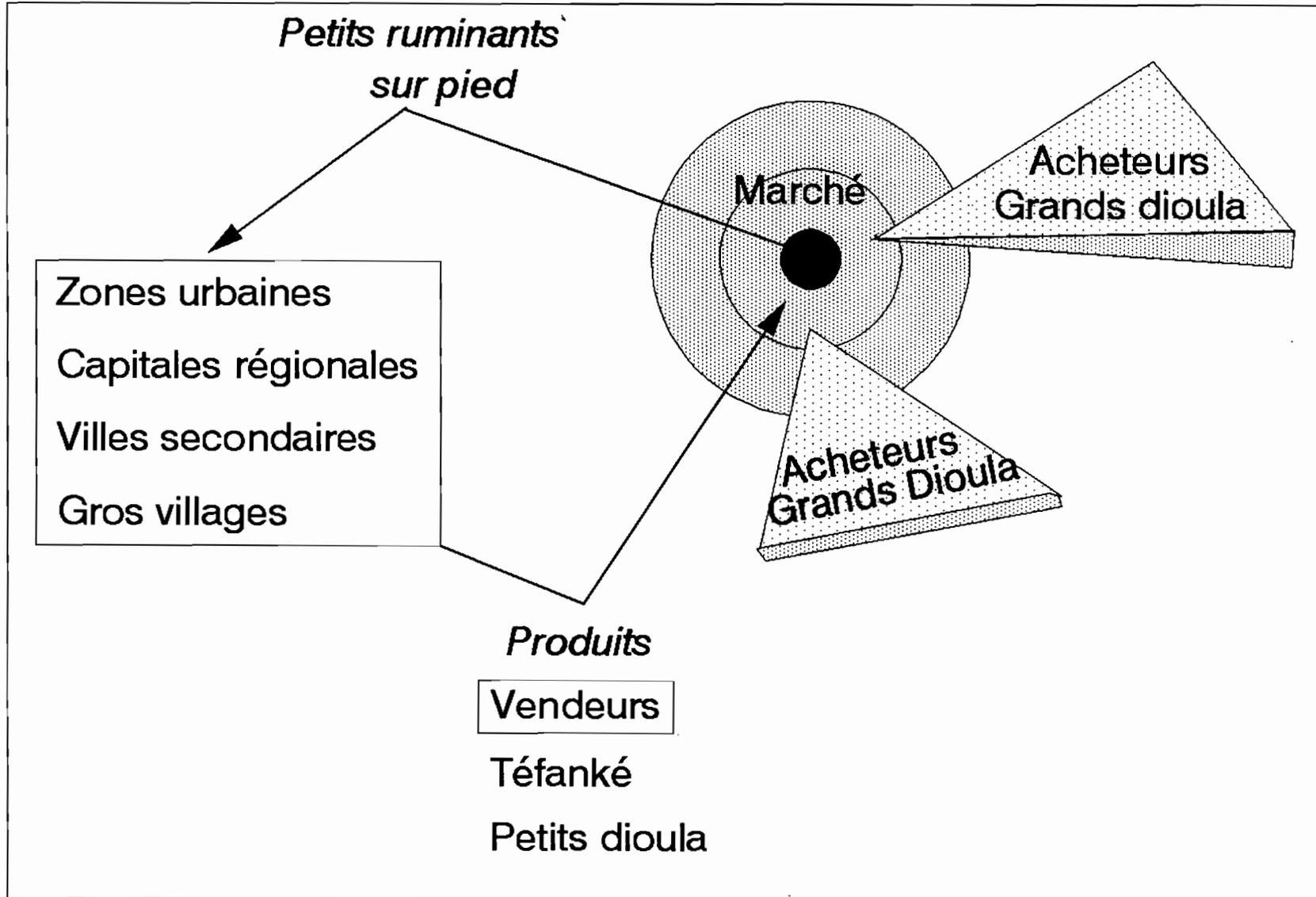
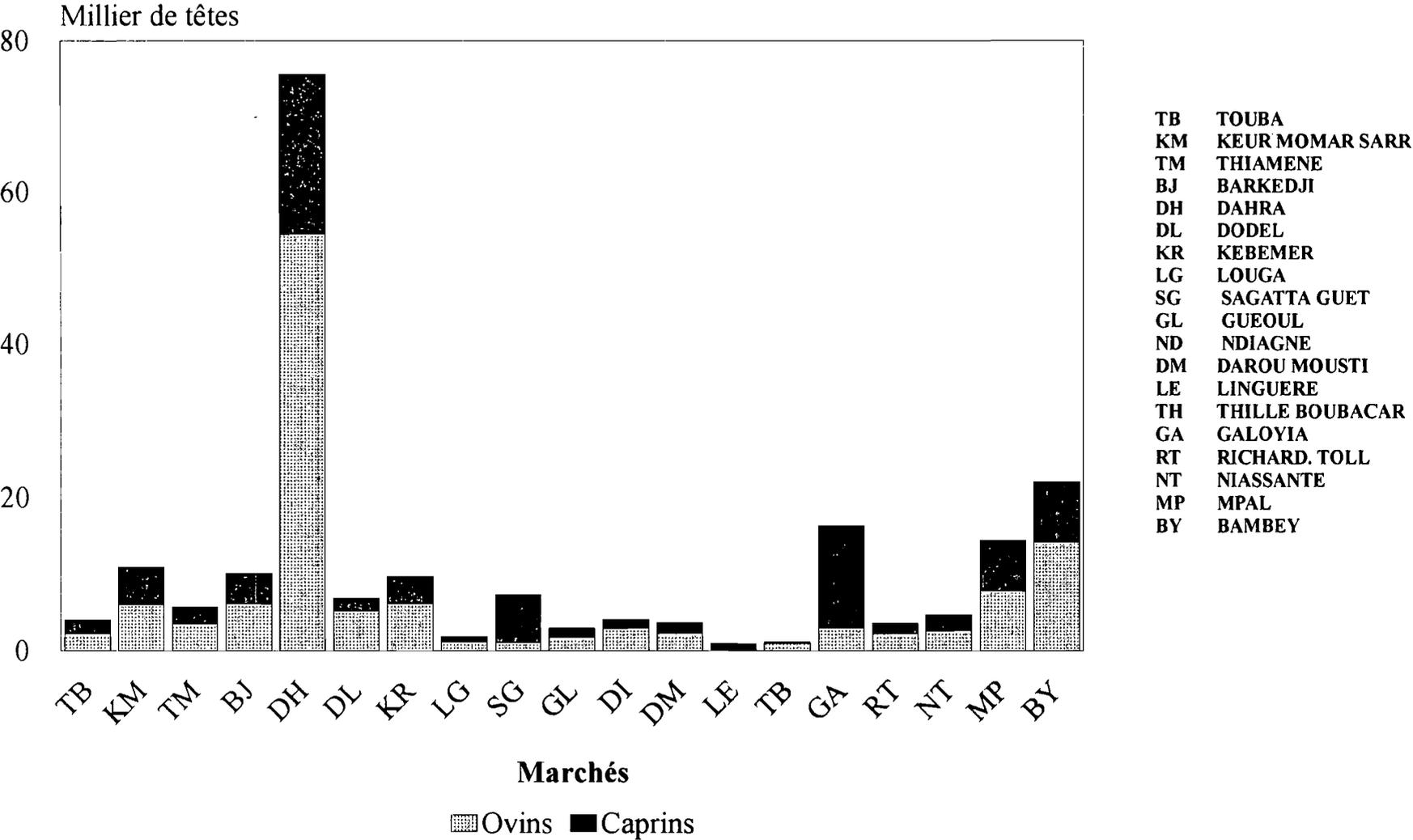


Figure 18 : Effectifs ovins et caprins dans les différents marchés du Nord

74



II.2.1.3.2 - Modalités d'achat

Trois grandes modalités d'achat peuvent être observées dans les marchés hebdomadaires ruraux :

- l'achat par tête ou à l'unité qui est de loin le plus pratiqué ;
- l'achat par lot qui n'est effectué que par les grands *dioula* et;
- l'achat mixte.

Il faut retenir que la stratégie d'achat des négociants d'animaux sur pied est conditionnée par leur capacité financière. Tout achat est le résultat d'un « marchandage » entre le vendeur et l'acheteur. Le crédit et son fonctionnement en milieu producteur seront abordés plus loin.

II.2.1.3.3 - Le prix

Le prix résulte de la confrontation de l'offre et de la demande dans le marché d'un produit. Il est l'expression d'un accord entre acheteur et vendeur (Gueye, 1990). Une attention particulière a été portée aux prix au producteur relevés à Ndiagne.

La comparaison des prix des mâles et des femelles montre que le prix des mâles, (700 à 850 F CFA chez les béliers et 350 F CFA chez les boucs) est bien supérieur à celui de la femelle, (350 à 450 F CFA chez les brebis, contre 275 à 350 F CFA, chez les chèvres). La comparaison ovins-caprins à catégorie d'animaux comparables, montre que le prix au kg vif des ovins est aussi supérieur à celui des caprins. A la limite, il peut être considéré qu'un caprin mâle ou femelle est vendu au même prix qu'une brebis. A Louga, il a été noté, une hausse de prix, deux à trois mois avant la Tabaski. Cette constatation, révèle un « effet Tabaski » qui se manifeste par une rétention des mâles entre 15 et 21 mois jusqu'à la Tabaski (Tableau XIV).

**Tableau n°XIV : Prix au producteur des petits ruminants à NDiagne (Région de Louga)
(F.CFA/kg)**

Sexe	Catégories	Ovins	Caprins
Mâle	- 12 mois	700	350
	> 12 mois	850	-
Femelle	- 12 mois	450	350
	> 12 mois	350	275

II.2.1.3.4 - Modalités de vente

- Il existe deux modalités de vente : la vente au comptant et celle à crédit.
- La vente au comptant est pratiquée par 70 à 80 % des commerçants interrogés. Elle s'explique par le souci du vendeur de rentrer dans ses fonds.
- La vente à crédit n'est pas négligeable. Elle est à la limite très fréquente contrairement à la déclaration des personnes interviewées. Elle se pratique, surtout entre éleveurs, *tefanke*, *dibitier* et *dioula*. Les *tefanke* entretiennent des relations parentales, amicales et de confiance très poussées avec les autres intervenants de la filière et, sollicitent constamment le crédit. Le crédit répond à des critères complexes. Il peut être total ou généralement partiel. Dans ce dernier cas, le crédit porte sur 30 à 50% du montant global. La somme perçue au comptant permet au vendeur de faire face à la raison de la vente. La vente à crédit pose des problèmes énormes de remboursement et de recours en cas de non paiement. Les délais de remboursement sont compris entre 24 heures et 4 mois. Le prix du crédit informel enregistré après enquêtes variait entre 10 et 15%. Ces taux sont sensibles aux volumes de vente et à la longueur du délai de paiement. En dehors des jours de marché, les producteurs font appel au *tefanke* acheteur de petits ruminants pour résoudre des problèmes financiers urgents. Ce rôle de « banquier de brousse » contribue à sa notoriété. Fort de sa grande considération dans son village d'origine, il se voit confier des sommes assez importantes. De tels montants servent à financer des manifestations sociales et religieuses (mariage, baptême, pèlerinage etc.) Aucun cas de non restitution ne nous a été signifié, elle se fait à l'heure ou à la date voulue par le déposant. Il faut remarquer que le crédit tel qu'il est pratiqué sur les marchés peut être qualifié de crédit gratuit. Autrement dit quelle que soit la durée du délai de remboursement il ne donne lieu à aucun intérêt à moins d'être intégré au prix d'achat.

II.2.2 - CIRCUITS TABASKI

La fête de la Tabaski est, au Sénégal, la commémoration musulmane la plus importante. Encore appelée Aïd El Kébir, elle est célébrée chaque année. Des éléments sur les marchés et / ou points de vente, feront l'objet d'un premier développement, ensuite sera décrit le fonctionnement de ces derniers. Rappelons que les circuits Tabaski ont été abordés pour donner une image de leurs interrelations avec les circuits réguliers. Ils ont fait l'objet d'enquêtes que nous qualifierons de légères.

II.2.2.1- Description des points de vente

Durant la période de Tabaski, des points de vente sont installés dans la Région de Dakar à côté des marchés permanents. L'importance d'un marché ou d'un point de vente peut se mesurer par le niveau social des acheteurs qui le fréquentent. Les circuits Tabaski se superposent aux circuits réguliers assurant l'approvisionnement de Dakar en moutons. Nous avons déjà décrit les marchés de collecte, de regroupement et terminaux. Nous insisterons ici sur les lieux de vente enquêtés.

II.2.2.1.1 - Parc de Pikine (SOTIBA)

Le parc de Pikine reste le lieu de vente le plus important avec un effectif estimé à 74.506 petits ruminants commercialisés soit 16 % de l'effectif total vendu à Dakar. Le parc des petits ruminants dessert le département de Pikine et une partie du département de Dakar. Sa proximité des abattoirs industriels de Dakar lui confère le privilège de premier marché de petit bétail.

II.2.2.1.2 - Points de vente

Ils ont un caractère saisonnier et leur taille est modeste, par rapport au parc à bétail. L'installation de ces points de vente dans la Région de Dakar répond aux préoccupations des autorités d'assurer l'approvisionnement des populations en moutons de qualité et en quantité suffisante. En 1994, l'installation des points de vente et leur nombre a été fixé par l'arrêté n°0022 /GRD /AD du Gouverneur de la Région de Dakar (figure 19).

La gare ferroviaire a été le déversoir temporaire qui a supplanté les foirails de Rufisque et Thiaroye. Il est à remarquer que le point de la gare ferroviaire n'était pas officiel, mais seulement toléré.

Les Dakarois s'approvisionnent, pour la plupart, la veille de la Tabaski pour des raisons de sécurité, de manque d'espace et des risques de mortalité. Le nombre insuffisant de marchés et / ou de points de vente dans les départements de Dakar et Pikine a entraîné une pratique nouvelle de location de parcelles de vente au sein du parc des petits ruminants.

II.2.2.2. - Fonctionnement des marchés

Le fonctionnement d'un marché s'apprécie par le recensement de ses acteurs et la compréhension de leur rôle.

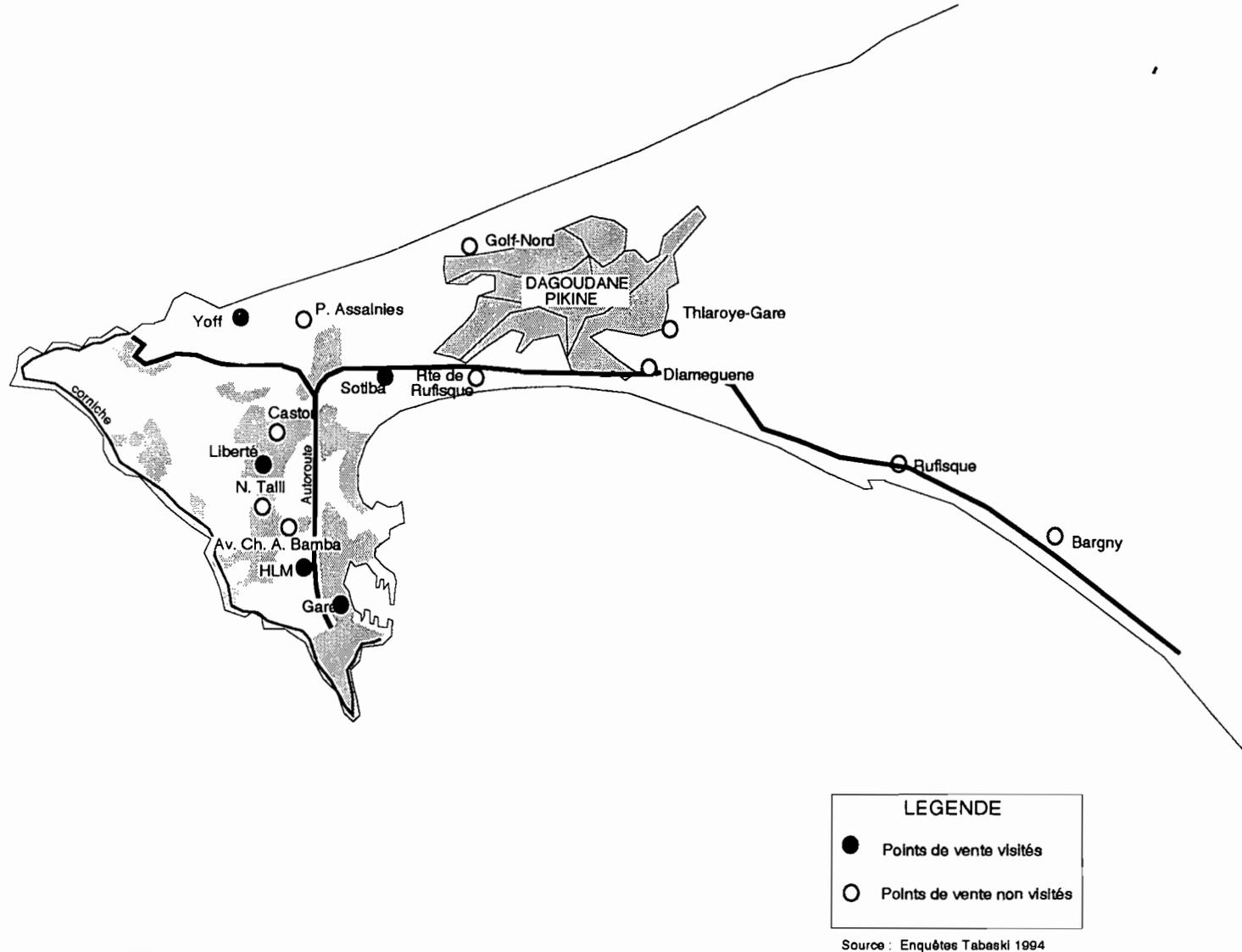
II.2.2.2.1 - Participants et fonctions.

Plusieurs participants interviennent dans les circuits de commercialisation en période de Tabaski. Ne seront décrits que les intermédiaires spécifiques à la Tabaski.

II.2.2.2.1.1 - Rabatteurs

Les rabatteurs sont des intermédiaires de la commercialisation du bétail, rencontrés sur le marché de Dakar, surtout au foirail de Pikine. Ils diffèrent du *tefanke* par le fait qu'ils ne bénéficient pas de reconnaissance publique. Ce sont des participants entre le consommateur et le vendeur. Le rabatteur se présente toujours auprès de l'acheteur comme un guide pour faciliter son achat. Il connaît en réalité par avance le prix de la bête ; d'après nos observations il conduit toujours le client de façon préférentielle auprès des commerçants.

Figure : 19 POINTS DE VENTE INSTALLES DURANT LA TABASKI 1994 (DAKAR)



Le rabatteur pousse le client à proposer un prix supérieur au prix réel d'au moins 50%. Après la vente, il aide l'acheteur à charger son animal avant de réclamer sa commission qui n'est pas fixée au préalable. Après cette phase, le rabatteur revient encaisser la marge entre le prix fixé par le vendeur et le prix payé par l'acheteur. Il tire profit des transactions sans supporter de charge explicite et monétaire. Il pose, en général, le problème du rôle des intermédiaires dans les filières de commercialisation. L'acceptation de leur intervention par les commerçants est circonstancielle et répond à un besoin d'être confronté à une demande effective. Le rabatteur joue un véritable rôle de véhicule d'information.

II.2.2.2.1.2 - Vendeuses d'eau

Bien que le parc des petits ruminants soit pourvu en eau, les commerçants de bétail font appel à des vendeuses. La bassine de 20 litres est vendue à 75 F CFA pendant l'opération Tabaski, soit 3,75 F CFA le litre.

II.2.2.2.1.3 - Tisseurs de corde

Les tisseurs de corde sont des participants relativement âgés qui fabriquent des cordes à partir de sacs de foin réformés. Ces sacs sont défaits et les fils servent à tisser des cordes de 1 m. Ils vendent en gros aux détaillants à raison de 100 F CFA, les trois cordes.

II.2.2.2.1.4 - Vendeurs de corde

Les vendeurs de corde s'approvisionnent auprès des tisseurs, ils vendent la corde à 100 F CFA la pièce de 1 m. Les vendeurs de corde sont relativement jeunes (entre 10 et 25 ans). Les cordes sont attachées autour de leur taille ou portées sur les épaules.

II.2.2.2.1.5 - Laveurs de moutons

Les laveurs de moutons sont des participants à la solde des vendeurs de petits ruminants. Après le débarquement, les moutons de *coggal* leur sont confiés pour améliorer la présentation. Ils sont rémunérés à raison de 100 F par animal.

II.2.2.2.2 - Consommateurs

Les consommateurs sont déterminants dans le processus de commercialisation, ils s'approvisionnent auprès des commerçants pour les cérémonies sociales ou religieuses.

En résumé, la présentation du fonctionnement des points de vente durant les périodes de la Tabaski, conduit à la maîtrise de la dynamique de l'offre et de la demande des petits ruminants.

II.2.2.3 - Offre et prix des moutons de Tabaski

Les races peul-peul, *warale*, touabire et bali-bali ; présentées dans les marchés viennent de différentes zones écologiques. Le mouton du Fouta Djallon est rarement présenté aux consommateurs sur les lieux de vente dakarois. Dans le passé, les touabire venaient de la Mauritanie, mais après le conflit sénégal-mauritanien, cette porte ayant été fermée, le Mali a pris le relais en apportant des bali-bali. En dehors des moutons maliens, les moutons proviennent des marchés ruraux hebdomadaires étudiés plus haut (figures 20 et 21). En 1994, le *warale* est la race la plus importante de l'effectif présenté. Le mouton de Tabaski répond à certains critères religieux principaux suivants :

- un âge minimum de sept mois et quinze jours ou la chute d'une dent de lait au moins ;
- une absence de toute affection cliniquement visible (perte de l'oeil, patte cassée...)

Cependant, le sondage mené auprès des vendeurs révèle que les catégories moyennes se vendent facilement. La préférence des consommateurs est portée sur les catégories grasses et moyennes inférieures à 50 kg, en raison de la perte progressive de leur pouvoir d'achat due en grande partie à la dévaluation du Franc CFA.

II.2.2.3.1 - Rythme d'approvisionnement du marché de Dakar

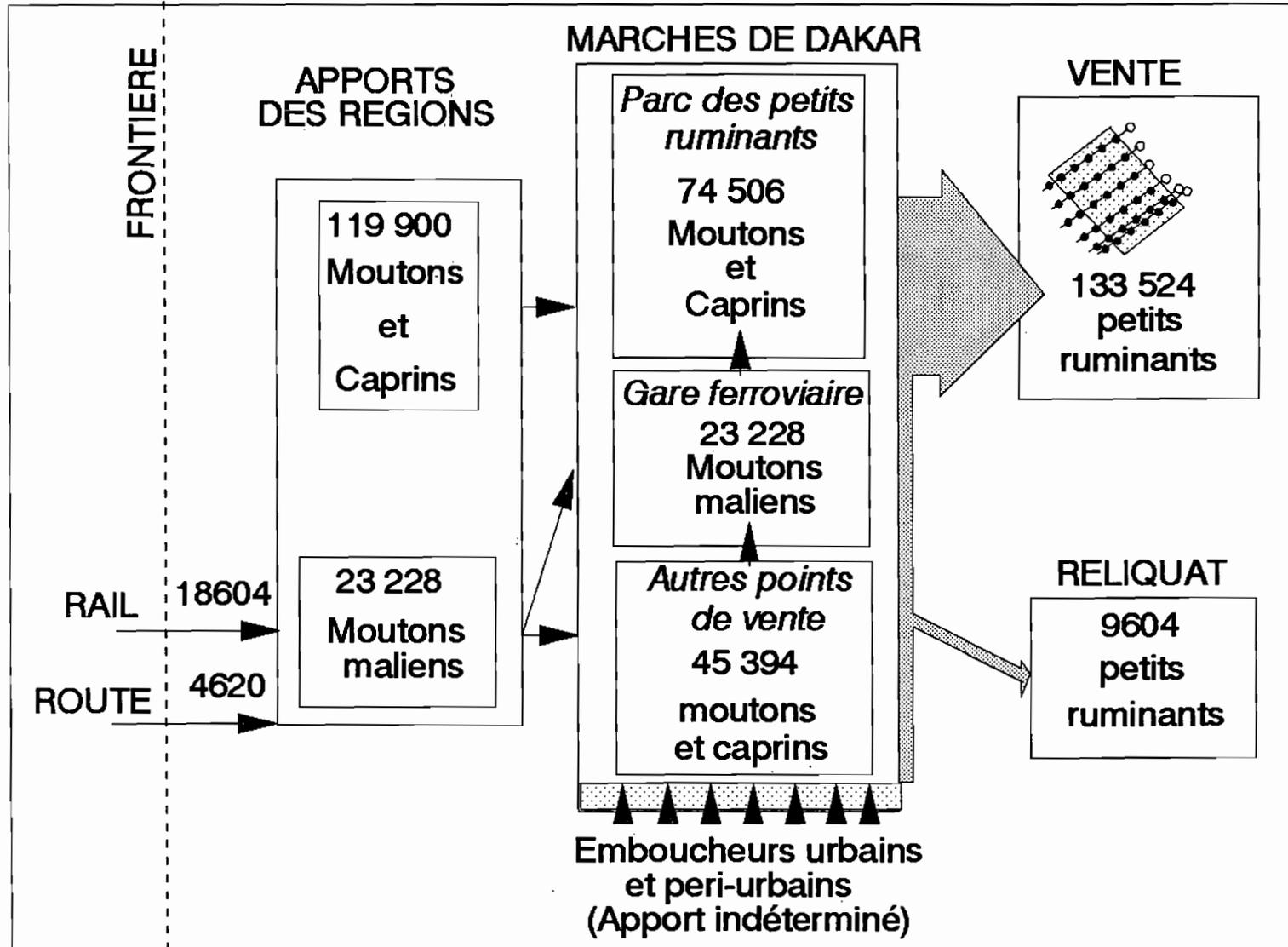
Les ovins et caprins sont disponibles en permanence dans le parc à bétail en face de la SOTIBA. Deux mois avant la Tabaski, l'approvisionnement en petits ruminants du foirail subit une hausse notable. Elle continue en s'accroissant de jour en jour jusqu'à une semaine voire quelque deux jours avant la célébration de la fête (figures 22 et 23). Il faut noter qu'en 1994, des commerçants maliens ont amené des moutons jusqu'à quatre jours de la Tabaski. L'achat des caprins et des brebis reste marginal.

II.2.2.3.2- Modalités d'achat ou de vente

Les constats révèlent que la vente à l'unité est de loin la modalité la plus utilisée sur les marchés. Les conditions de vente sont les mêmes que celles à l'achat. Toutes les ventes enregistrées se sont faites sur le mode comptant sauf dans le cas du marché de Yoff. où il a été observé des « Opérations Tabaski » initiées par des groupements. Ces derniers vendent à des employés salariés de société, des moutons selon la modalité mixte. La dette porte sur 2/3 du prix, elle est payable en plusieurs mensualités avec l'engagement signé par l'acquéreur d'être coupé à la source.

Les statistiques descriptives montrent que les consommateurs les plus représentés proviennent de la couche sociale la plus aisée. Et ils constituent 49,3 % des acheteurs interviewés. Les salariés à revenus fixes font 17,2 % de l'échantillon. Cette fréquence est très proche de celle des travailleurs ou ouvriers soit 16,7 %. Les sans-emploi représentent la dernière couche sociale qui fréquentent les lieux d'achat. (Tableau XV).

Figure 20: Répartition de l'offre en petits ruminants à Dakar (Tabaski 1994)



(Sources: Inspection Régionale de l'Elevage et Suivi Tabaski)

Figure 21 : Situation du 20 / 04 / 1994 au 20 / 05 / 1994
(parc des petits ruminants de Dakar).

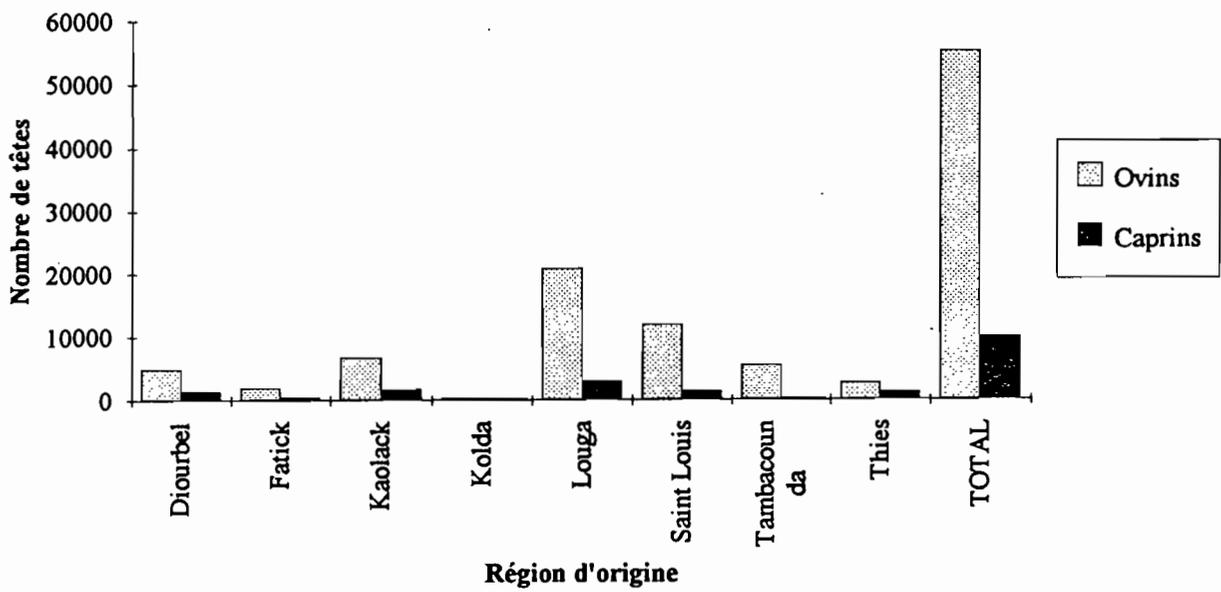


Figure 22 : Rythme d'entrée et sorties des ovins au parc des petits ruminants de Dakar

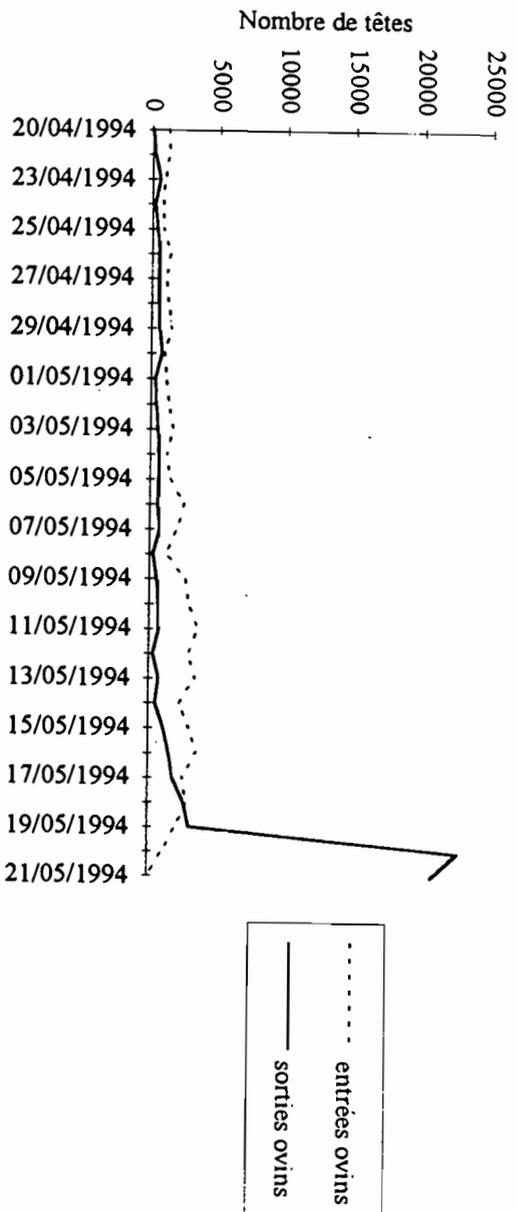


Figure 23 : Rythme d'entrée et de sorties des caprins au parc à bétail des petits ruminants.

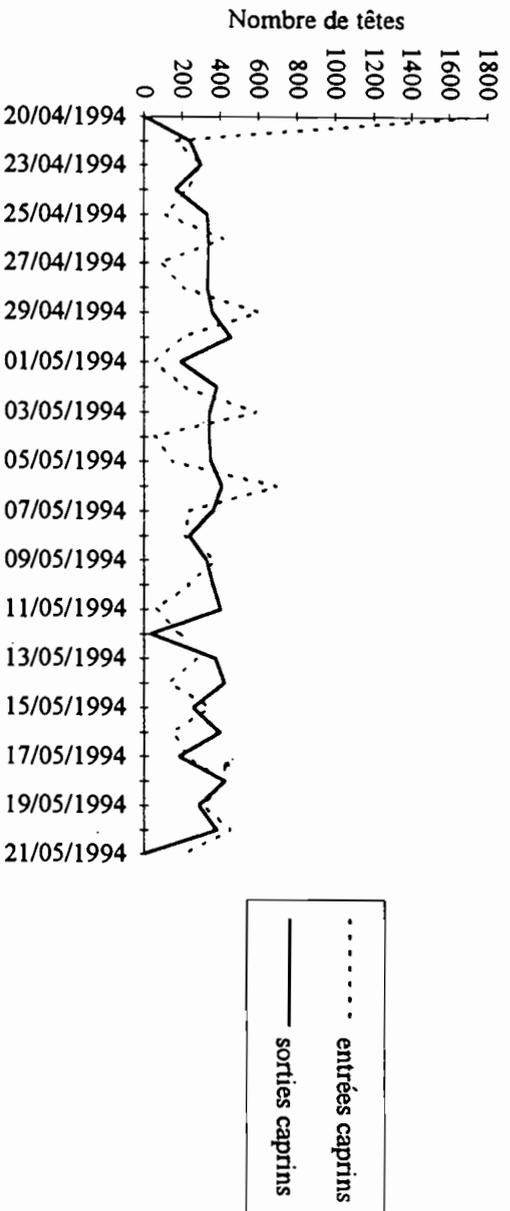


Tableau XV : Répartition des achats selon des critères : robe, corne et fonction de l'acheteur

Robe	Pourcentage des achats	Cornes	Pourcentage des achats	Profession	Pourcentage des achats
Noir Blanc	49,3	Belles enroulées	69,8	Haute classe	49,3
Blanc uni	25,1	Courtes	14,9	salariés	17,2
Marron blanc	20,5	Longues droites	8,4	Travailleurs	16,7
Noir	3,2	Cassées	4,7	Sans emploi	14,0
Multicolore	1,4	Absentes	2,2	Sans réponse	2,8
Marron	0,5				
	100 %		100 %		100 %

L'étude sur les préférences des acheteurs révèle les résultats qui suivent. Pour les cornes, la préférence est portée surtout sur les animaux à belles cornes enroulées pour 69,8% des personnes interrogées après l'achat. Les ovins à cornes courtes suivent pour 14,9 % des cas. Il faut souligner que les acheteurs préfèrent les animaux à cornes aux animaux sans corne. Ils achètent même des animaux à cornes cassées, malgré la restriction religieuse, à la place d'animaux dont les cornes sont absentes

La robe noire-blanc a été la plus achetée avec une fréquence de 49,3 % suivie du blanc uni soit 25,1 % et le marron-blanc pour 20,5 %. Il faut retenir que les animaux ayant des robes mélangées à du blanc, ou blanc unique, sont les plus achetés. Les animaux noirs sont peu achetés. Les ovins multicolores sont évités par les acheteurs de toute ethnie car, selon la légende ils porteraient malheur. Ces moutons sont appelés *seerer*. La faible fréquence d'achat du marron dans l'échantillon s'explique par la rareté de cette robe unie. La répartition des moutons par marché et par race dans l'échantillon est représentée par les figures 24 et 25 .

Sur un autre plan, les poids moyens par race montrent que les *warale* apparaissent plus lourds avec 39 kg en moyenne suivis des bali-bali puis des touabire et, enfin, des peul-peul. (figure 26).

Les catégories de poids entre 30 kg et 40 kg ont été les plus achetées avec une fréquence de 33,0 % de l'échantillon suivi, 29.3 % sont constitués par les animaux dont le poids est compris entre 40 et 50 kg. Les animaux de plus de 50 kg ont représenté 23 % des cas et les moins de 30 kg ont été très peu achetés soit 4 % de l'échantillon.

Figure 24 : Répartition des moutons par marché suivi..

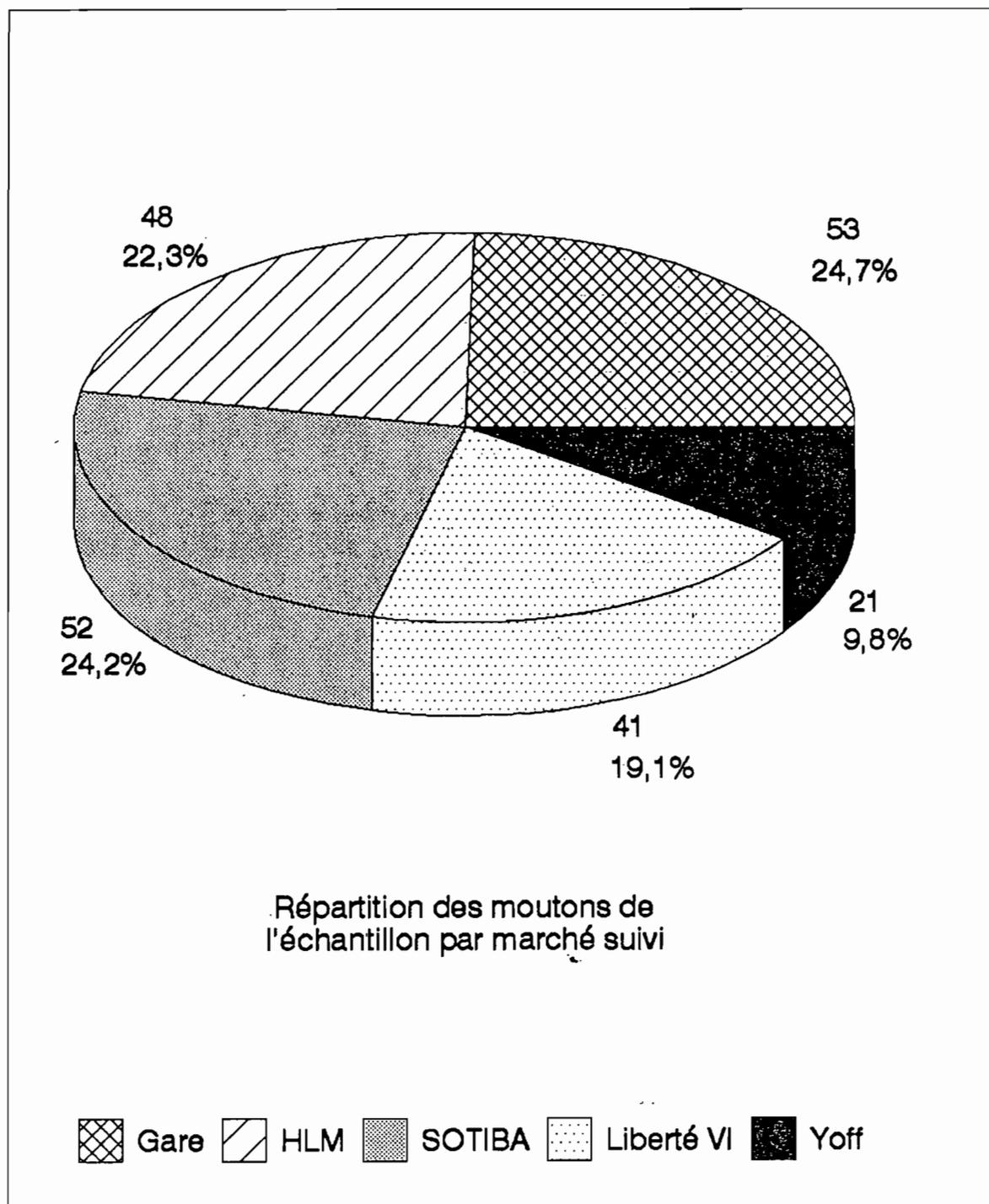
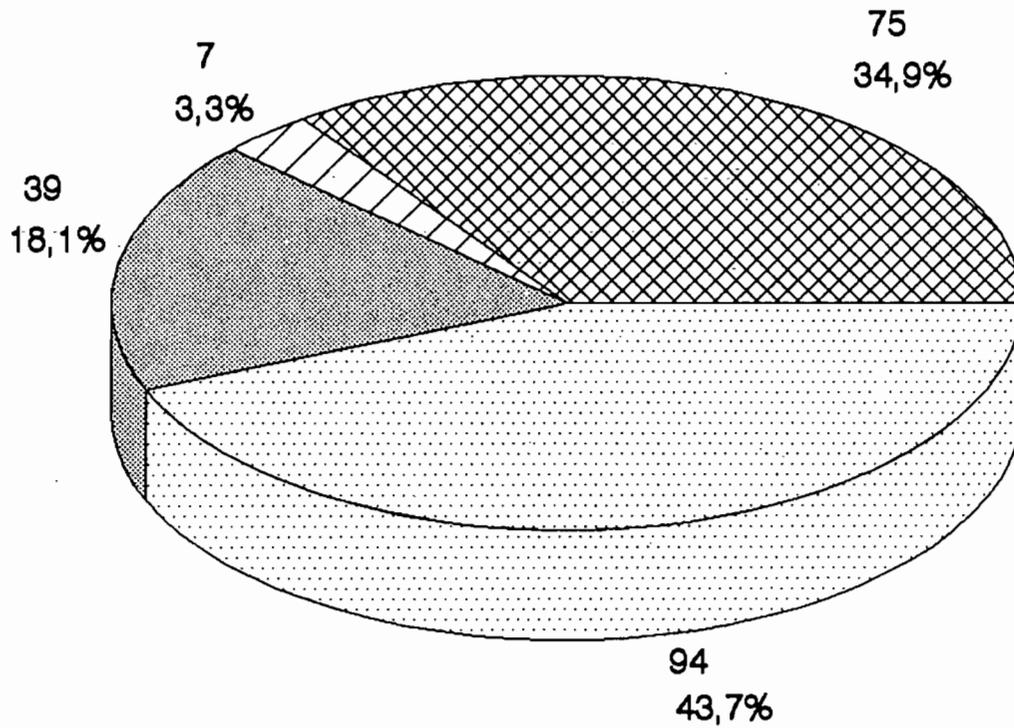


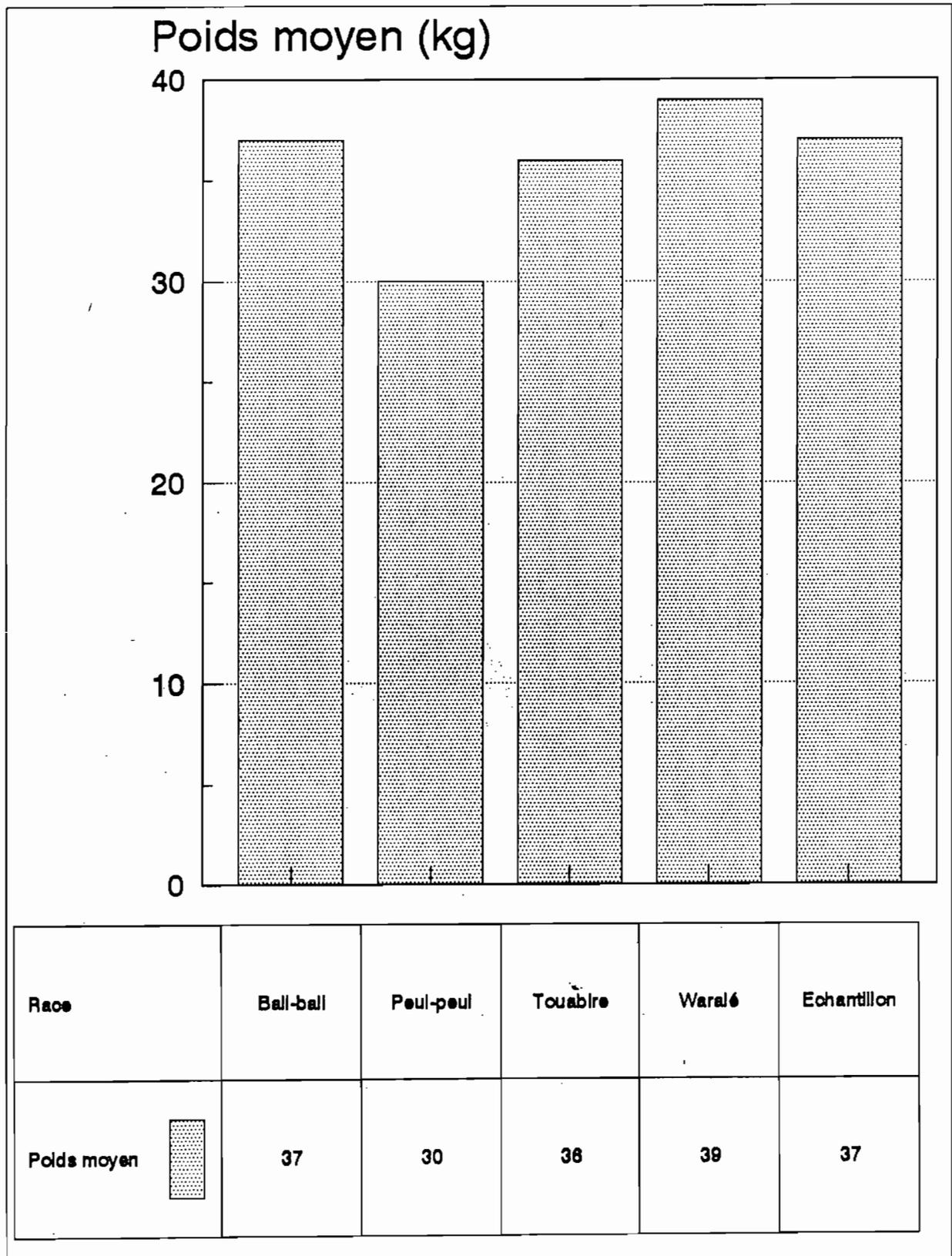
Figure 25 : Répartition des moutons par race.



Répartition des moutons de
l'échantillon par race

 Bali-Bali  Peul-peul  Touabire  Waralé

Figure 26 : Poids moyen par race



II.2.2.3.3. - Prix

L'étude sur les prix pratiqués pendant la préparation de la Tabaski, montre que pour les animaux dont le poids moyen est de 37 kg, avec un minimum de 18 kg et un maximum à 50 kg., le prix moyen a été de 39.634 F CFA avec un minimum de 18.500 F CFA. Pour les animaux de plus de 50 kg, le prix moyen est de 67.458 F CFA avec un minimum de 32.000 et un maximum de 110.000.F CFA (Tableau XVI).

Tableau XVI : Prix par catégorie de poids (F CFA)

Catégorie de poids	Prix moyen	Prix minimum	Prix maximum
< 50 kg	39 634	18 500	78 000
> 50 kg	67 458	32 000	110 000

L'étude des prix moyens par marché révèle une différence significative entre les prix moyens sur les différents points de vente. Il faut remarquer que le prix est plus élevé à Yoff que dans les autres points de vente suivis (figure 27). La moyenne globale des prix au kg pour l'ensemble des marchés suivis est de 1 064 F CFA avec un minimum de 555 F CFA et un maximum de 1 772 F CFA.

L'étude comparative de l'évolution des prix / kg moyens par marché et par jour montre que l'évolution du prix 10 jours précédant la Tabaski amorce un fléchissement à partir du troisième jour avant la fête. Le prix passe alors de 1.108F à 853F le jour de la Tabaski (figure 28). Le prix annuel est, par contre, fluctuant d'un jour à l'autre dans la période pré-tabaski (figure 29). Le prix moyen par race n'a pas connu une différence importante. Les différentes races ont été vendues suivant la même fourchette de prix (figure 30).

L'analyse globale issue des statistiques descriptives a permis de comprendre l'évolution et les choix des acheteurs lors de la période Tabaski. Il est ainsi important de tracer les circuits qui assurent l'approvisionnement de Dakar en petits ruminants.

II.2.3. - LES CIRCUITS COMMERCIAUX DES PETITS RUMINANTS

Les circuits commerciaux des petits ruminants sont entretenus par les rotations des marchands de petits ruminants dans quelques marchés bien établis. Les voies empruntées sont multiples et convergent toutes vers Dakar. Les circuits du Nord qui ont fait l'objet d'étude sont représentées par les figures 31 et 32.

Figure 27 : Prix moyen par marché suivi (F CFA).

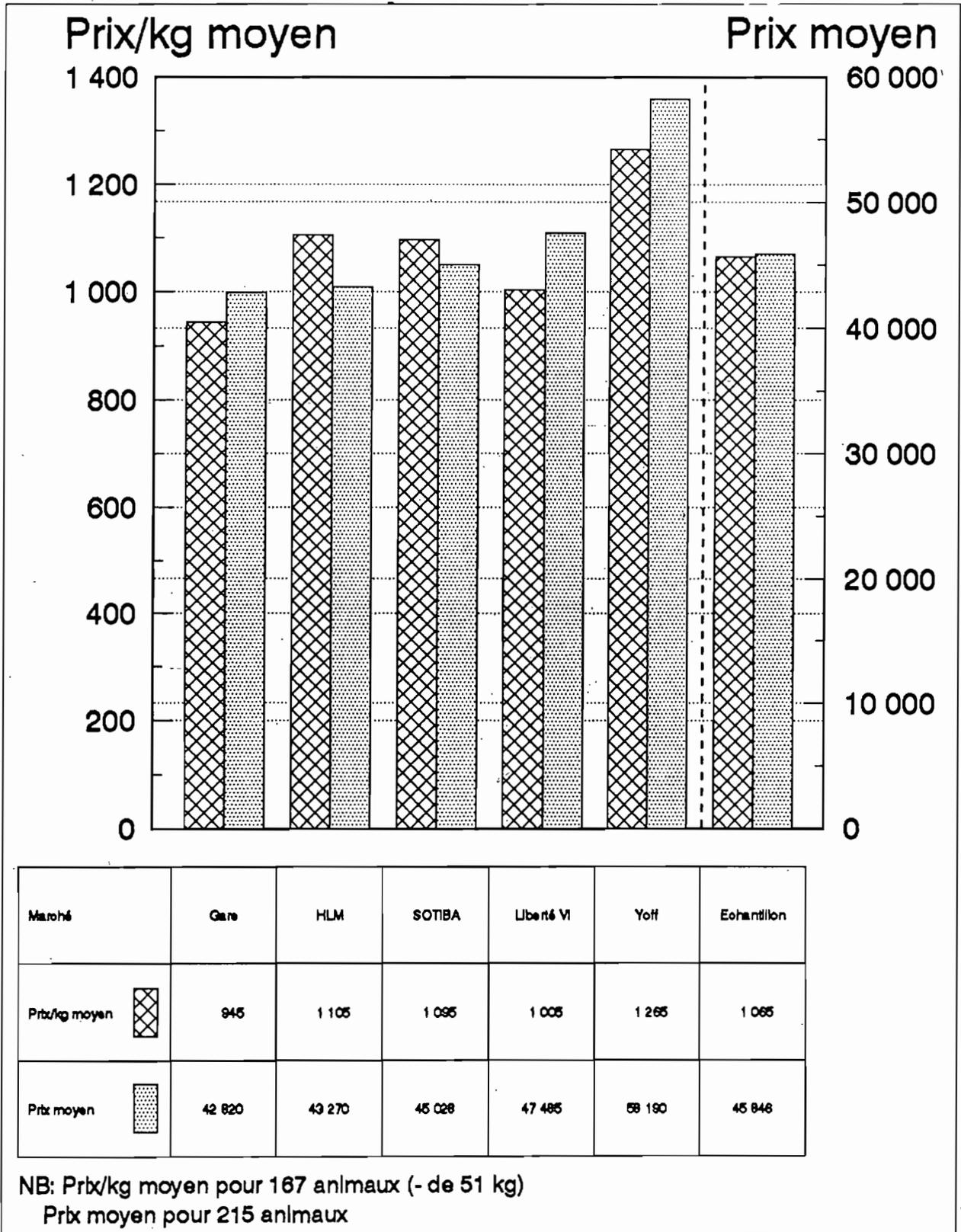
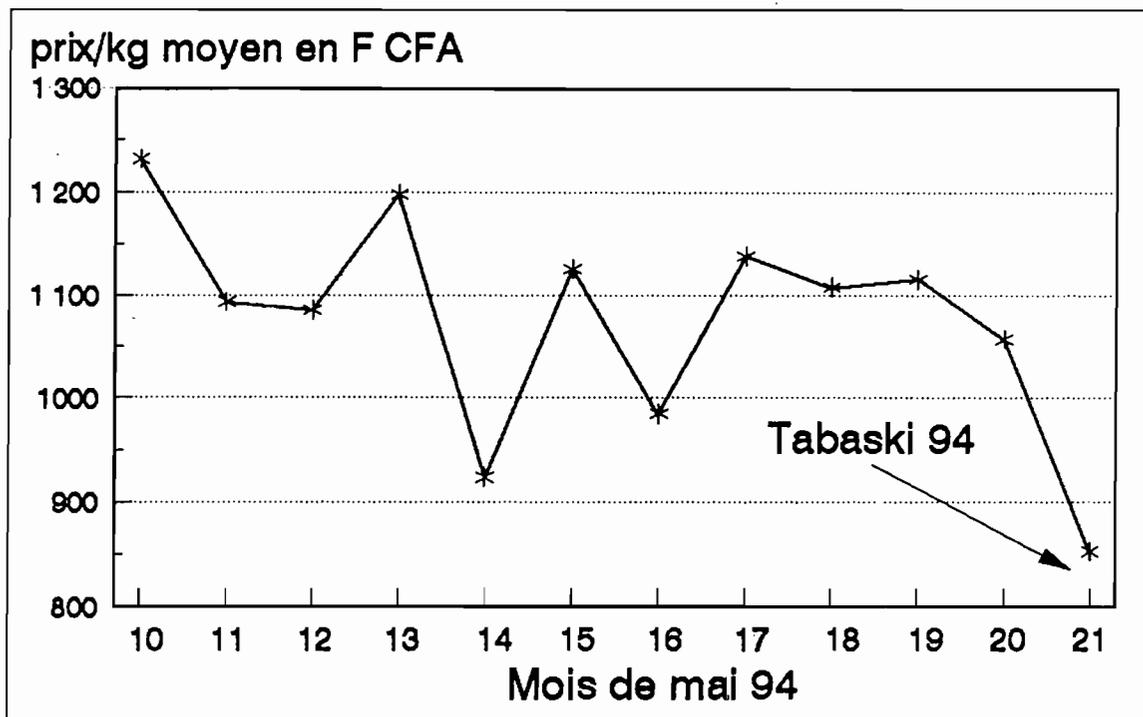


Figure 28 : Evolution du prix / kg moyen par jour.



**Fig 29 : DAKAR: évolution du prix au kilo
vif des béliers dans 4 points de vente
10 jours avant la Tabaski**

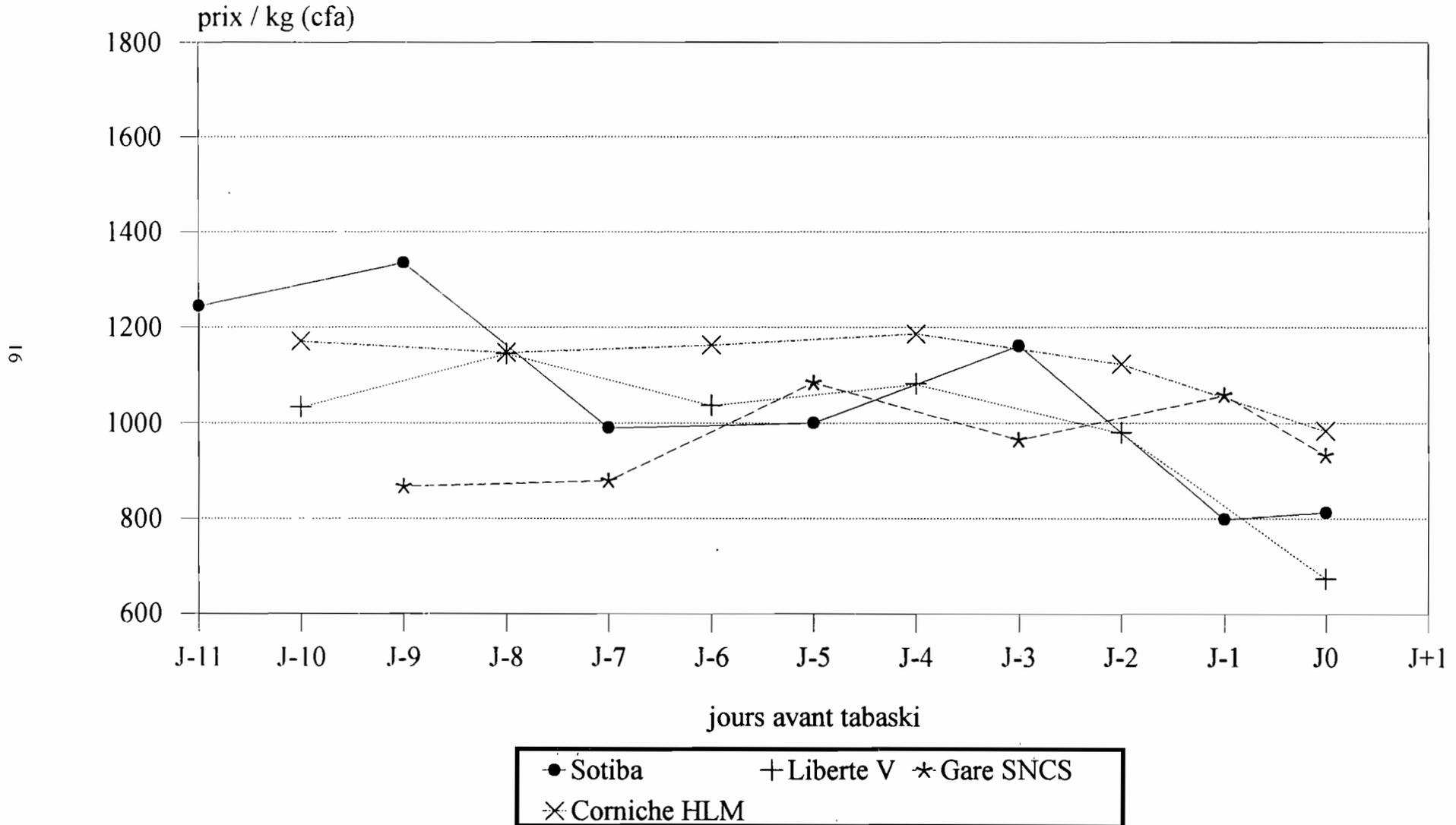
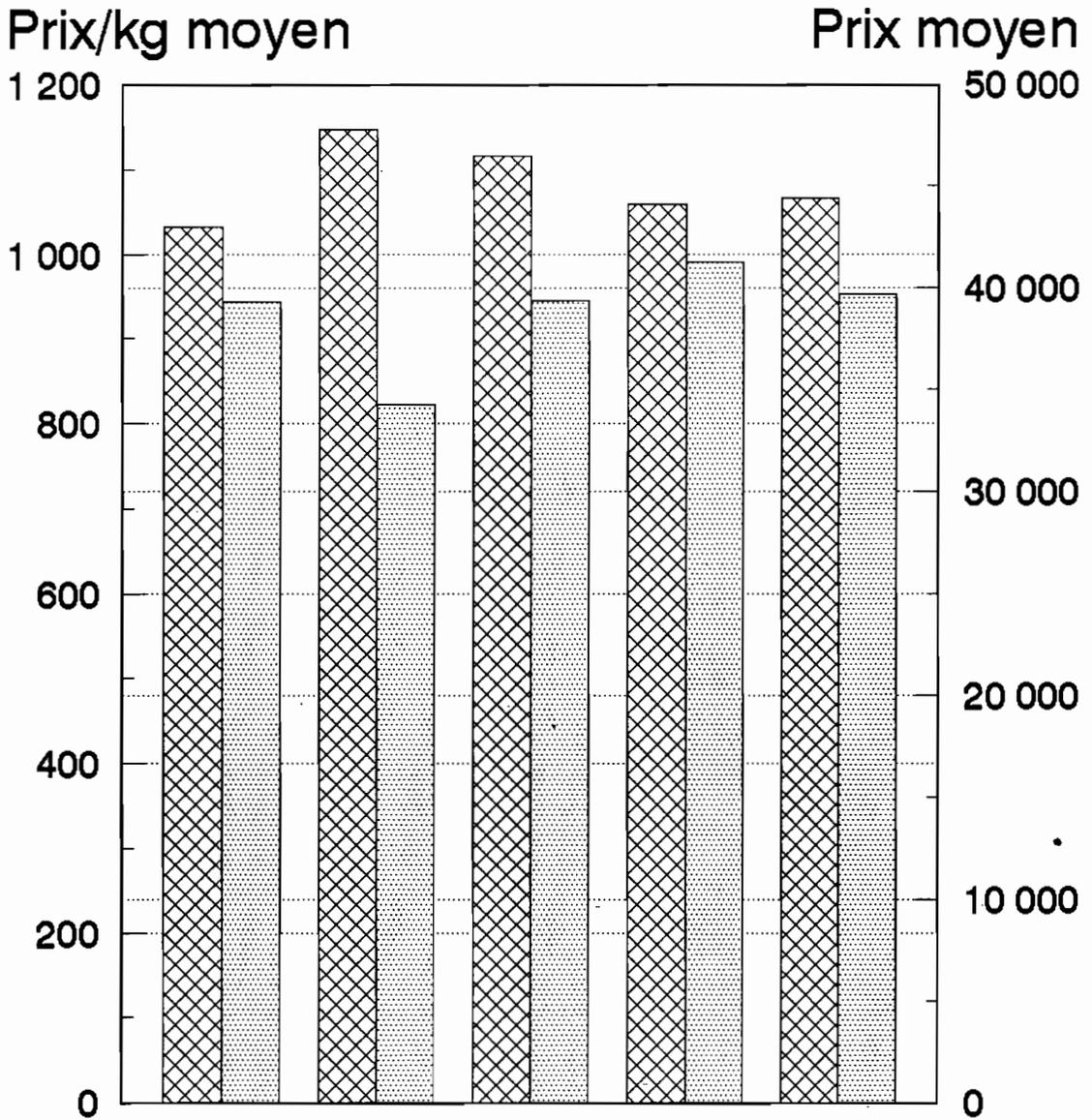


Figure 30. Prix moyens par race (FCFA)



Race	Bali-bali	Peul-peul	Touabre	Waralé	Echantillon
Prix/kg moyen	1 032	1 147	1 116	1 059	1 066
Prix moyen	39 322	34 295	39 393	41 294	39 662

Figure 31 : PRINCIPAUX AXES COMMERCIAUX EMPRUNTES PAR LE PETIT BETAIL

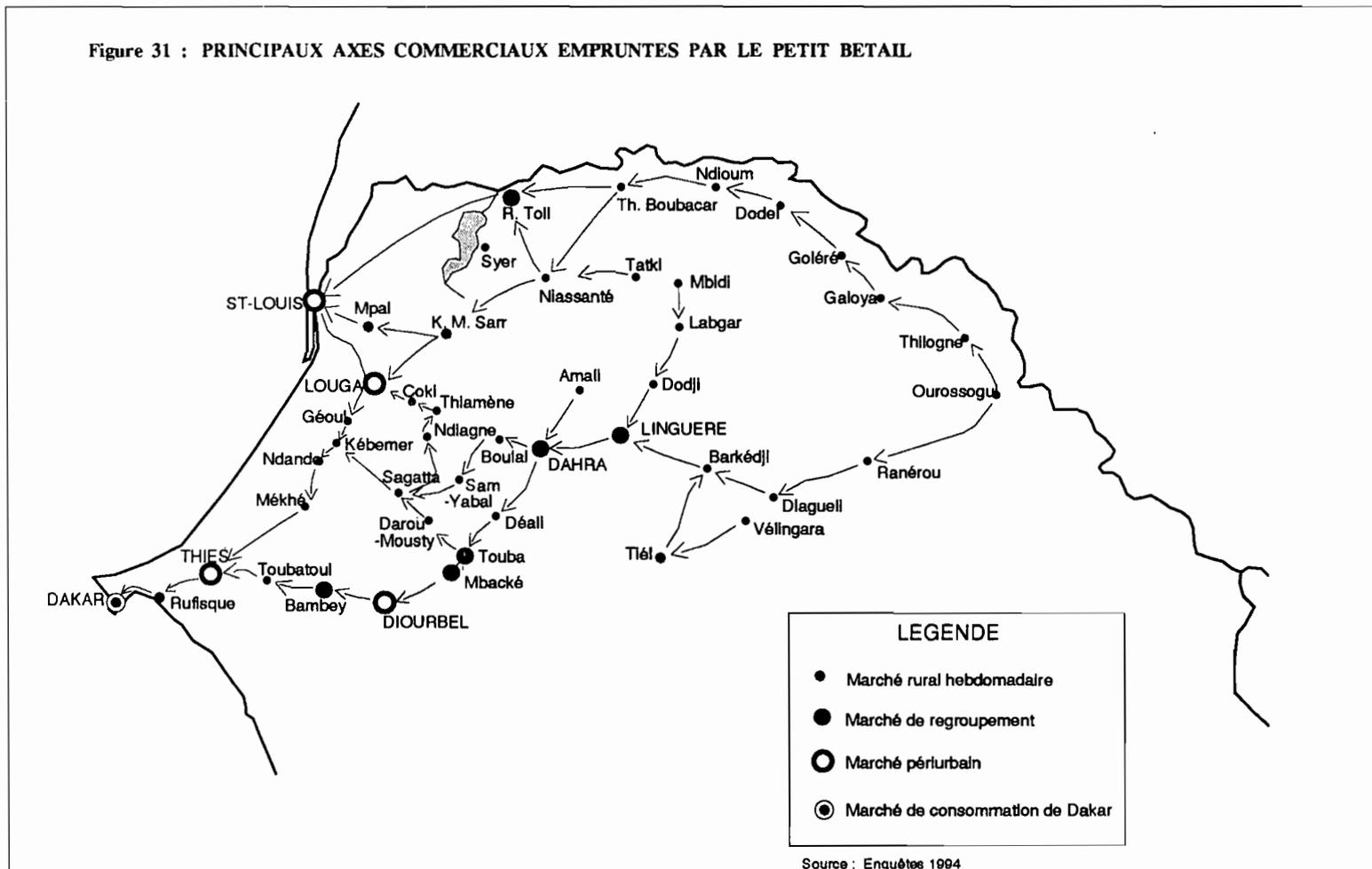
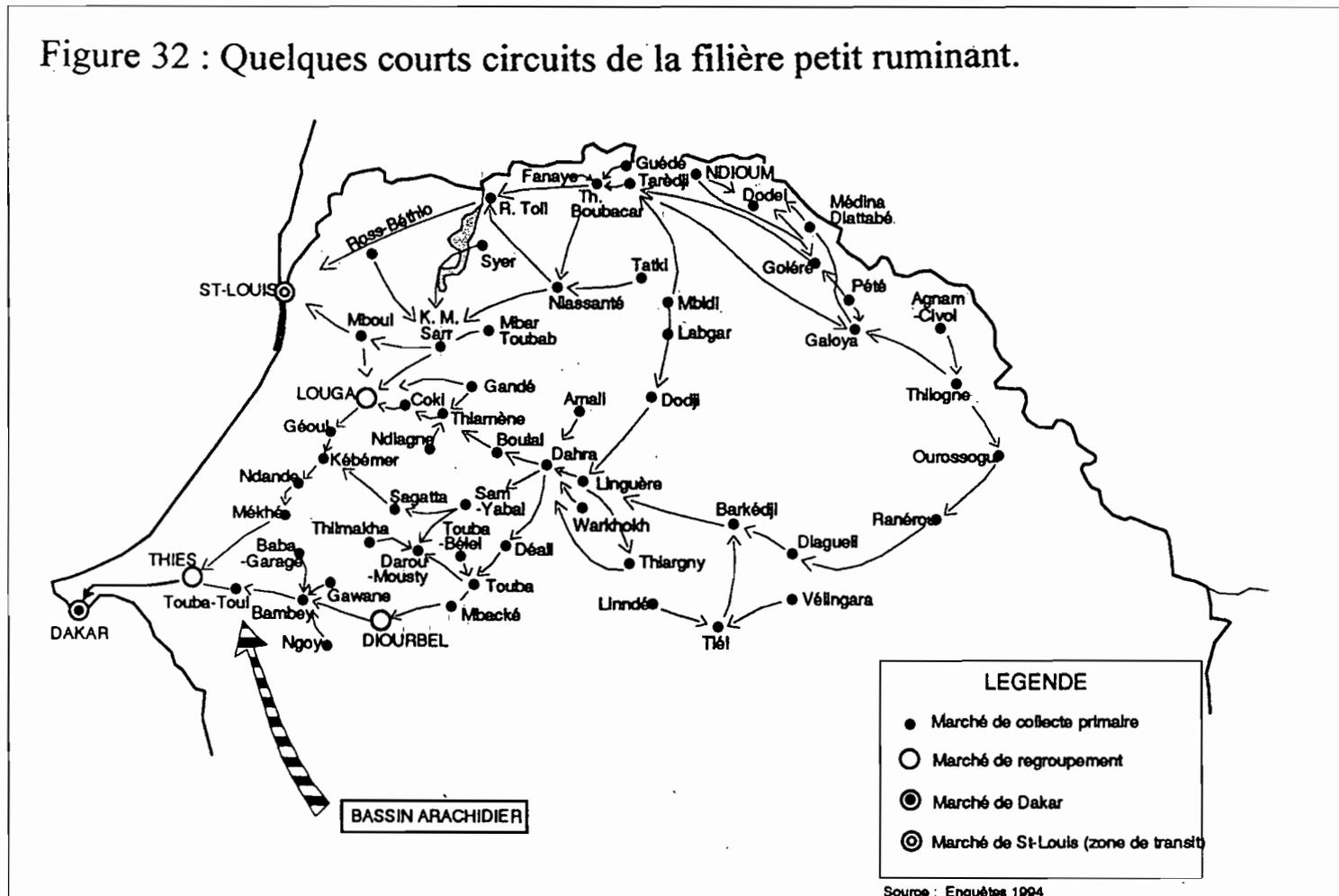


Figure 32 : Quelques courts circuits de la filière petit ruminant.



Au Nord, la ville de Saint-Louis est approvisionnée à partir de trois circuits. Le premier est celui de l'axe Thilogne, Galoya, Golère, Dodel, Thillé-Boubacar et Richard-Toll. Cette voie suit la route du diéri réhabilitée au début des années 1990. Elle draine les petits ruminants de la vallée et ceux venant de la Mauritanie. Le deuxième axe quitte Tatki, passe par Thillé-Boubacar, avant d'atteindre Richard-Toll par la route du diéri. Enfin, le troisième axe passe par Thillé-Boubacar, Niassanté, Keur Momar Sarr et Mpal. Il draine les animaux du delta surtout des localités situées aux alentours du lac de Guiers. Ces trois axes se rejoignent à Saint-Louis.

Au nord-est, les petits ruminants quittent Ourosogui en passant par Ranerou, Yonoféré et ils atteignent Diaguéli puis Barkedji avant d'arriver à Linguère. Cet axe de commercialisation suit parfaitement « la route des mares » déjà décrite. Il est peu emprunté par les marchands de bétail en raison d'une piste latéritique difficilement praticable en saison sèche et impossible en hivernage. Il convoie les animaux de Matam. Plus au nord du Djolof, les animaux du Koya (zone des six forages), du Ferlo et une partie du diéri descendent de Labgar sur Dodji et rejoignent les animaux de Barkedji à Linguère, le vendredi en général. Ces deux axes rejoignent Dahra.

Dakar est approvisionné surtout grâce à des animaux venant de la zone sylo-pastorale. De Dahra partent deux axes principaux ; l'axe le plus fréquenté est celui qui passe par Déali, atteint Touba, Mbacké, Diourbel, Bambey, Toubatoul et enfin atteint Dakar. Cette voie de commercialisation suit également la route bitumée. L'autre axe est celui qui quitte Dahra passe par Boulal, Sam - Yabal, Sagatta-Guët, Ndiagne, Thiamène et Coki avant d'atteindre Louga (figure 33).

Des capitales régionale et départementales ainsi que des marchés ruraux situés sur le réseau routier partent des circuits directs qui permettent le convoyage sur Dakar. L'étude d'un exemple de rotation permettra de mieux comprendre les circuits empruntés par le *dioula* de petits ruminants. Ce *dioula* interrogé à sagatta - Guët, débute sa semaine de collecte à Deali, le lundi, puis il se rend le mardi à Sam - Yabal pour s'approvisionner en ovins et caprins. Les animaux achetés sont convoyés à pied par des *coggoowo* sur Sagatta, le mercredi où il devance le *coggal*. Le lot est complété par d'autres petits ruminants achetés sur place et convoyé sur Dakar. Le *dioula* reste à Dakar deux à trois jours. Il reprend le même circuit qu'il fréquente depuis plus de dix ans (figure 34).

Figure 33 : Approvisionnement de Dakar par l'axe Dahra- ToubaToul.

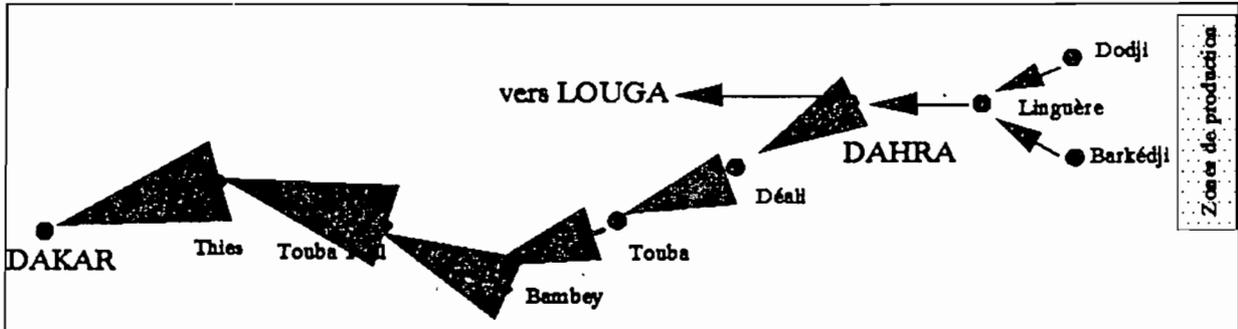
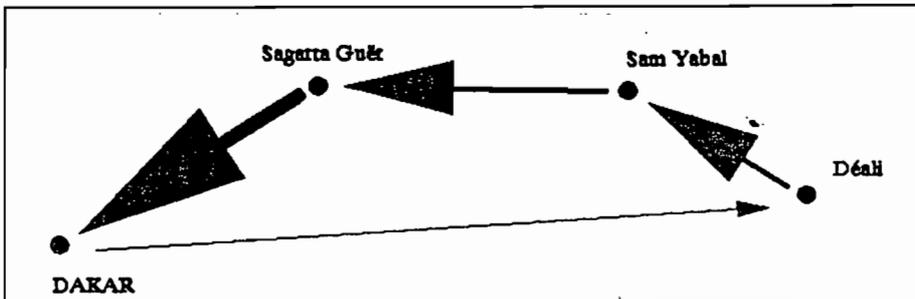


Figure 34 : Circuit Déali - Dakar.



CONCLUSION

Le système de commercialisation traditionnel des petits ruminants dans la moitié nord du pays permet aux producteurs d'écouler la presque totalité des produits déstockés. Il est structuré en niveaux et souple. Dans son fonctionnement, les circuits sont ramifiés, il est d'une organisation « informelle » malgré tout basé sur un ensemble de liens personnels très poussés entre les nombreux acteurs commerciaux. Ce système qui fait l'objet de critiques, est basé sur l'honnêteté et le respect de la parole donnée. Il faut noter qu'aujourd'hui, les intermédiaires sont prolifiques et induisent des comportements nouveaux. Cette deuxième partie a permis de présenter les résultats obtenus lors des enquêtes sur les circuits réguliers, d'une part et, d'autre part, les données obtenues pendant le suivi de l'opération Tabaski à Dakar et à Pikine. Elle se termine par la présentation des routes qui approvisionnent Dakar en petits ruminants. Ces résultats entraînent la nécessité de les interpréter pour mieux les comprendre.



Photo 3 : Paiement au comptant d'un bélier acheté en présence de *tefanke*.



Photo 4 : Etals d'un boucher traditionnel en milieu rural.



Photo 5 : Chargement d'un semi-remorque de petits ruminants.



Photo 6 : Convoyage par une « 404 » mbaar de petits ruminants et des personnes.

TROISIEME PARTIE

**INTERPRETATION DES RESULTATS
RECOMMANDATIONS**

INTERPRETATION DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

Pour procéder à une interprétation cohérente des résultats des enquêtes, commençons par rappeler les principales critiques dont le système de commercialisation traditionnel du bétail est l'objet :

- l'élevage est « affectif » à caractère spécifiquement social, donc irrationnel dans ses pratiques et ses techniques. Cette critique est même retrouvée dans les rapports coloniaux de Forige (1904) et de Adam (1915). Elle continue d'être formulée dans les comptes rendus des services compétents;

- l'exploitation du cheptel est irrationnelle. L'abattage, les dons, les sacrifices, la vente etc. ne sont effectués que par contrainte;

- la commercialisation se fait dans des conditions d'organisation telles que les producteurs sont de tout temps perdants. Les producteurs seraient grugés par tous les intervenants de la filière;

- les multiples intermédiaires augmentent les charges de commercialisation qui se répercutent sur le prix au consommateur;

- les marchés sont des non sens économique parce que très peu équipés et laissés à la merci de parasites.

De telles critiques sont basées sur des considérations souvent subjectives car non fondées sur une étude scientifique. Cette troisième partie tente de discuter les résultats et de faire des recommandations. Le premier chapitre est axé sur la commercialisation des petits ruminants, en période normale et il présente l'analyse des marchés. Le deuxième chapitre permet d'interpréter les spécificités des ventes à la Tabaski. Des recommandations qui découlent de l'étude feront l'objet d'un développement dans un troisième chapitre. Elles sont axées sur la commercialisation en période normale et en période Tabaski.

III.1 - LA COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS EN PERIODE NORMALE

Les résultats obtenus permettent de procéder à l'analyse des marchés, des modalités d'achat et de vente dans ces marchés, des coûts et marges de commercialisation des petits ruminants et d'évaluer les contraintes de la filière.

III.1.1 - LES MARCHES DE PETITS RUMINANTS

Dans l'ensemble des vingt quatre marchés hebdomadaires ruraux visités, les agents ne contrôlent les entrées et les sorties du bétail que sur la base de laissez-passer. Il apparaît ainsi que beaucoup d'animaux échappent aux relevés statistiques. Ainsi, l'exploitation des données statistiques n'est pas fiable du fait de très nombreuses inconnues. Les troupeaux étrangers qui entrent dans le pays sont très souvent enregistrés en transit à plusieurs postes de contrôle. Par ailleurs, les statistiques des différents postes ne doivent pas être additionnés parce que les animaux sont enregistrés de nombreuses fois à cause des rotations hebdomadaires dans les marchés.

La collecte et l'acheminement des troupeaux ont comme point de départ les marchés. Malheureusement, les informations sur les marchés de petits ruminants sont particulièrement limitées. Des taxes sont cependant perçues par les administrations locales en dehors de la période Tabaski. Ces informations ne font pas l'objet d'une collecte exploitable. Les données statistiques du commerce intérieur établies sur la base des laissez-passer ne permettent pas d'évaluer l'importance des principaux marchés. Les seules données exploitables avec les réserves d'usage sur la commercialisation du bétail sont celles des "entrées" et "sorties".

Cependant, à l'analyse, les statistiques des postes vétérinaires sont différentes de celles de la Direction de l'Élevage. La différence peut s'expliquer sans doute par les coefficients de correction appliqués pour estimer chaque niveau de la production nationale. Ces taux de correction ne reflètent pas toujours la réalité et les chiffres envoyés par certains postes s'avèrent discutables. Les statistiques sont d'autant plus inexploitables que, même estimés, les résultats font l'objet d'autres manipulations informatiques. Les difficultés de l'estimation des effectifs et de la production nationale renforcent l'intérêt d'étudier la situation concrète et les contraintes réellement rencontrées dans quelques marchés importants.

III.1.1.1 - Marché de Dahra

Le marché de Dahra est le marché de regroupement le plus important au niveau national, sa zone d'influence est très élargie dépassant grandement la moitié nord. Toutes les espèces domestiques y sont vendues. Son rôle et sa position géographique font de Dahra un pôle d'attraction des producteurs qui, même s'ils cèdent leurs animaux à crédit, sont rassurés de trouver preneur et de rentrer rapidement dans leurs fonds. Les prix pratiqués sur ce marché ne sont pas secrets et font l'objet de discussions par les participants sous les abris. Le vendeur n'est pas réticent pour donner cette information.

Un marché a été construit et doté d'équipements modernes, mais il n'est pas encore utilisable, pour des raisons d'ouverture officielle. Ce problème doit trouver une solution rapide afin d'éviter la détérioration du matériel mis en place.

III.1.1.2 - Marché de Dakar

Le marché de Dakar est sans conteste le plus important de toute la zone d'étude. L'origine des animaux pose d'énormes problèmes, bien qu'elle puisse être déterminée à partir des laissez-passer. Seule une partie des convois arrive directement à Dakar et une autre partie change de propriétaire à Dahra, Touba, Bambey ou Toubatoul, alors que ces animaux sont considérés comme originaires de ces localités. Egalement, les modes d'établissement des laissez-passer sont très variables selon les agents. Les services de la Direction de l'Élevage ne décomptent que les petits ruminants présentés, il faut ainsi comprendre que les animaux sont relevés autant de fois qu'ils sont présentés. A cela s'ajoute une augmentation prodigieuse des abattages clandestins qui sont inquiétants pour la santé du consommateur.

III.1.1.3 - Autres marchés

Les autres marchés font l'objet de contrôles très épisodiques. L'enregistrement des laissez-passer ne se fait pas-toujours à l'entrée des animaux dans le marché.

Les agents reconnaissent généralement qu'au moins 50 % des sorties des petits ruminants ne sont pas déclarées. Ainsi; les chiffres des postes d'enregistrement du commerce intérieur de petits ruminants, doivent être sans cesse corrigés à la hausse.

III.1.2 - MODALITES DE COMMERCIALISATION DES PETITS RUMINANTS

Les modalités d'achat et de vente des petits ruminants dans les marchés à bétail permettent de mieux circonscrire la commercialisation des petits ruminants.

III.1.2 - Modalités d'achat

Les modalités de commercialisation des petits ruminants sont les mêmes dans les marchés hebdomadaires.

III.1.2.1.1 - Achat auprès du producteur

L'achat des animaux sur place, chez l'éleveur, se fait de moins en moins. Néanmoins, le producteur préfère vendre au campement ce qui le place en position de force. Il se fait payer au comptant, sans engager des frais. S'il consent un crédit, ce dernier n'est accordé qu'à certains parents très proches. Les modalités d'achat révèlent que les prix proposés aux producteurs par le *dioula* et le *tefanke* ne diffèrent presque jamais du prix pratiqué sur le marché le plus proche. Les éleveurs ou leurs fils conduisent souvent leurs animaux sur les marchés hebdomadaires ruraux où ils sont parfaitement informés des prix pratiqués.

III.1.2.1.2 - Achat sur les marchés ruraux

Les foirails, marchés hebdomadaires sont les domaines privilégiés des *tefanke* de petits ruminants. L'utilité du *tefanke* est désormais démontrée car il permet d'améliorer les transactions même si sa fonction n'est pas officialisée. En outre, l'élimination des opérateurs traditionnels ayant échoué, le système global de production et d'échange reste obligatoirement composite. Il faut, cependant, souligner que la situation sur les marchés ruraux est souvent confuse. De nombreux participants se font appeler *tefanke* tout en étant éleveur, *dioula* et même "coxeur". Tout comme pour les *dioula*, il est impossible de déterminer le nombre des *tefanke* sur le marché par rapport aux animaux présents.

Le *tefanke* sollicite fréquemment le crédit. Il faut remarquer que la notion de *Ell* est plus large que celle décrite par Ndione (1988). L'expression <<le *hello* peut voyager>> utilisée par les *tefanke* eux-mêmes révèle que cette modalité du crédit n'est pas limitée dans le temps ou dans l'espace. Le *tefanke*- acheteur peut, à sa convenance, garder l'animal autant de jours qu'il veut. Il peut également aller le vendre dans un autre marché. Le crédit qui est ainsi décrit ne donne pas lieu à un versement d'intérêt. Il peut être intégré au prix d'achat. Certes, la vente à crédit est très critiquée, parfois considérée comme un frein à la commercialisation. Elle demeure persistante, exprime une confiance et une solidarité agissante mutuelles entre des intervenants du même milieu. Les pratiques de la vente à crédit ne sont pas étendues aux acteurs commerciaux inconnus et à ceux qui ne disposent pas de garantie.

III.1.2.1.3 - Convoyage des petits ruminants

Le convoyage des petits ruminants à pied n'est effectué qu'à partir de zones de production enclavées vers les marchés à bétail situés sur l'axe routier. L'acheminement par les véhicules est le plus courant contrairement aux bovins où le convoyage à pied domine. Les habitudes commerciales font que le convoyage par véhicule est, sans commune, mesure le plus apprécié. Il assure un transfert rapide des troupeaux et évite les pertes de poids et de temps précieux aux *dioula*. Le convoyage à pied sur de grandes distances ne se justifie plus après la modernisation récente du réseau routier dans le nord. Le réseau ferroviaire du pays constitue un atout déterminant dans le développement de ce type d'acheminement; il mérite une attention particulière.

III.1.2.2 - Modalités de vente

Contrairement à une opinion très répandue, il est rare qu'un petit ruminant ou un troupeau de petits ruminants homogène change de propriétaire avant son arrivée sur les marchés de consommation. Le *dioula* fait des ventes sélectives dans les marchés de regroupement traversés lors de la collecte. En règle générale, les *tefanke* interviennent pour mettre en contact les bouchers ou les dibitiers avec les *dioula*. Dans les marchés de

consommation, le dibitier sollicite très souvent les services du *Tefanke*. La caractéristique essentielle des transactions est que le dibitier ne paie pratiquement jamais au comptant les bêtes. Il s'ensuit que le dibitier est constamment endetté, donc lié à un *dioula* et à un *tefanke* par sa dette, malheureusement il se révèle mauvais payeur. Le crédit se rembourse après la vente de la viande. Le délai de remboursement varie de 24 heures à plus d'un mois. Cette pratique du crédit bien que considérée dans beaucoup d'analyses comme une situation commune aux grands centres de consommation, reste le moteur du fonctionnement des marchés de petits ruminants. Il s'ensuit que le secteur a une capacité d'adaptation aux évolutions macro-économiques brusques (ajustements).

L'achat et l'acheminement des petits ruminants des marchés ruraux aux marchés de consommation engendrent des coûts et marges de commercialisation.

III.1.3 - COÛTS ET MARGES DE COMMERCIALISATION

Les frais de commercialisation peuvent être scindés en plusieurs rubriques qui concernent les frais de collecte, de transport, du personnel de vente, les commissions et le coût du crédit. Pour étudier les coûts et marges de commercialisation des petits ruminants, deux exemples pratiques sont étudiés, chez les marchands de bétail, d'une part et, d'autre part, chez un dibitier traditionnel. Le tableau XVII présente les estimations faites sur les coûts et marges à partir des moyennes observées sur le terrain en prenant l'axe Deali-Dakar comme exemple. Le tableau XVIII présente le compte d'exploitation d'un dibitier traditionnel.

III.1.3.1 - Les frais de collecte

Les frais de collecte comprennent le montant du laissez-passer et l'ensemble des autres dépenses inhérentes à la collecte. Ils peuvent être estimés à 1% du prix de vente.

III.1.3.2 - Les frais personnels

Les frais personnels comprennent le coût du transport aller-retour du *dioula* de la zone de collecte au marché de consommation, le logement et la nourriture.

III.1.3.3 - Les frais de vente

Les frais de vente comprennent les taxes de marché, l'amortissement de la patente, les salaires des aides, les pertes par mortalité et / ou de poids au cours du transport. Les pertes sont estimées à 2 % du poids de l'animal.

III.1.3.4 - Les frais de convoyage

Les frais de transport comprennent uniquement les coûts de convoyage des petits ruminants à pied et par véhicule. Ces frais peuvent être estimés à 3 % du prix de vente.

Tableau XVII : formation du prix des petits ruminants axe Deali - Dakar entre février et juin 1994

Postes	Montant Unitaire (F CFA)	Pourcentage du prix de Vente
1- Achat des animaux		
Poids (100 ^① * 24,5 ^②) = 2450	700 ^③	
Prix (kg/poids vif)		
Total 1 :	1 715 000	64,9 %
2- Frais de commercialisation		
- Frais personnels		
Transport du <i>dioula</i>	4 500	
Nourriture	4 000	
Logement	6 000	
Autre (thé, sucre, « zrig »...)	2 500	
Sous total 1 :	17 000	0,6 %
- Frais de collecte		
Laissez-passer	500	
Alimentation bétail	15 000	
gardiennage troupeau	3 000	
Parcage	1 000	
Abreuvement	5 000	
Sous total 2 :	24 500	0,92 %
- Frais de vente		
Taxe	100	
Patente	300	
Salaire aide	3 500	
Lavage (100*100)	10 000	
Pertes poids/transport 2% (49*700)	34 300	
Divers	5 000	
Sous total 3 :	53 200	2 %
- Convoyage des animaux (100 têtes/camion)	80 000	
Sous total 4 :	80 000	3 %
- Commission-crédit		
Commission	10 000	
Crédit 10%	171 500	
Sous total 5 :	181 500	6,8 %
Total 2 :	366 200	13,8 %
3- Recettes		
Poids		
Prix 1 100 F CFA ^④		
Total 3 :	2 641 100	100 %
Marge brute	926 100	35 %
Revenu net	569 900	21,7 %
Revenu net/animal	5 699	

NB : ① : Troupeau standard de 100 têtes

② : Poids moyen de 24,5 kg / tête

③ : 700 F CFA/kg : prix issu des enquêtes PPR dans la zone de Louga

④ : 1 100 F CFA/ kg : prix moyen pratiqué à Dakar par les bouchers

III.1.3.5 - Les commissions et le coût du crédit

Le crédit informel est actuellement estimé à 10 % par rotation. Il faut remarquer que les *dioula* sollicitent les commerçants qui ont une plus importante assise financière. La commission-crédit peut représenter 6,8 % du prix de vente. Les différents frais encourus peuvent être intégrés à la valeur des animaux à l'achat dans un calcul de marge. Un tel calcul a été effectué en prenant comme exemple l'axe Deali-Dakar, en 1994. Les marges sont faibles, mais par contre les charges sont considérables. L'argument selon lequel les commerçants de bétail sont des spéculateurs, ne résiste également pas à une observation sérieuse de la filière. Le revenu net par petit ruminant est estimé à 5700 F CFA, montant proche du bénéfice de 5000 F CFA, recherché par les *dioula* sur les marchés terminaux.

Tableau XVIII : compte d'exploitation d'un dibitier traditionnel utilisant les services des abattoirs entre février et juin 1994

Postes	Montant en F CFA	Pourcentage du prix de vente
1- Charges		
Achat (14,5 ^① kg*900 ^② F)	13 050	
	Sous total 1 : 13 050	52,9%
2- Préparation de la viande		
Stabulation	25	
Taxe d'abattage (31F *13,7 ^③)	425	
Transport	200	
	Sous total 2 : 650	2,6%
3- Frais de vente		
Patente	100	
Taxe de marché	100	
Registre de commerce	100	
Bois	600	
Salaire des aides	1 500	
Condiments	2 000	
Pertes par ressuyage (5%)	652	
	Sous total 3 : 5 052	20,5%
4- Recettes		
Viande rouge 13,7 * 1500	20 550	
Abats blancs (100 * 30)	3000	
Abats rouges (Foie , coeur)	400	
Pieds	-	
Tête	500	
Peau verte (1 ^{er} choix)	200	
	Sous total 4 : 24 650	100%
Marge	11 600	47,0%
Marge nette	5 898	23,9%

NB : ① : 14,5 : Poids moyen trouvé sur les marchés du Nord (tout venant)

② : 900 : Prix d'achat du kilo vif dans les villes de l'intérieur

③ : 13,7 = 14,5 - (14,5 * 5%) avec 5% de perte par ressuyage

La marge nette par petit ruminant transformé d'un d'ibitier classique est de 5900 F CFA. Ce taux est variable, en fonction de la modalité étudiée (d'ibitier, borom - bol. borom - pousse pousse) et de l'art de réduire les pertes à la découpe ou parfois de surévaluer le poids de la vente. Là également l'observation scientifique prouve que le bénéfice reste faible, il ne laisse au professionnel aucune possibilité au crédit.

III.1.4 - CONTRAINTES

Au total, le système de commercialisation traditionnel joue un rôle fondamental dans l'approvisionnement des villes en produits animaux. Il doit, néanmoins, être apprécié à sa juste valeur. Les règles de son fonctionnement sont complexes et incomprises pour la plupart. Les contraintes de la filière de commercialisation des petits ruminants au Sénégal se résument par :

- le nombre impressionnant d'intervenants dans le circuit vif.
- le manque d'organisation des intervenants. Dans le système de commercialisation, le producteur n'est pas intégré aux transactions et autres activités de vente. D'autre part, l'organisation de la commercialisation est monopolisée par des groupes de pression qui font jouer une certaine solidarité de corps.
- le tarif des taxes payées à la vente est élevé sur la plupart des marchés, alors que, les forages sont souvent en panne.
- le manque de moyens logistiques des services officiels pour sensibiliser et vulgariser de thèmes porteurs (pratiques et techniques modernes d'élevage).
- la contrainte du transport qui est réelle car les moyens de convoyage se paient cher même si l'infrastructure routière constitue un atout certain pour le Sénégal.
- l'exclusion des femmes du domaine de la commercialisation, malgré le rôle plus que déterminant qu'elles jouent dans l'entretien et la reconstitution du troupeau de petits ruminants dans la zone nord .

Les contraintes spécifiques de la vente pendant la période de la Tabaski feront l'objet d'un développement dans ce qui suit .

III.2 - LES SPECIFITES DES VENTES DE LA TABASKI

Ce chapitre est axé sur l'analyse des spécificités qui caractérisent les ventes pour la Tabaski.

III.2.1 - LES MARCHES

La suppression des taxes, en période de Tabaski, ne semble pas beaucoup influencer le prix du mouton sur le marché. Pour influencer sur les prix, la Direction de l'Elevage a ainsi préféré opter pour une stratégie de saturation des marchés en laissant les frontières ouvertes et en facilitant l'arrivée de moutons étrangers sur les marchés. Malheureusement, les contrôles deviennent sommaires pendant cette période et des problèmes sanitaires se posent avec acuité.

Parmi les lieux de commercialisation du mouton de Tabaski, le point de vente de la gare ferroviaire de Dakar est facile d'accès. Installé pour la circonstance, ce marché a été le deuxième déversoir en petits ruminants de la région. Son effectif a été de 23.228 ovins venants du Mali soit 16,2 % de l'ensemble de l'effectif entrant dans la région. Cependant, son emplacement est très peu recommandé pour des raisons de sécurité. S'il est important de maintenir la gare comme lieu de débarquement, il est utile de trouver un autre endroit plus approprié pour les opérations de vente.

III.2.2 - MODALITES DE COMMERCIALISATION

La présence en grand nombre des intermédiaires ne doit pas être assimilée à une perte d'efficacité dans la filière traditionnelle. Le système de commercialisation actuel a généralement assuré un approvisionnement correct des divers marchés urbains et périurbains.

Le sondage, effectué auprès des vendeurs du foirail, révèle que 72 % de l'échantillon souhaiteraient la suppression des rabatteurs. Les autres avaient une réponse mitigée, sans pour autant cautionner leur présence et considèrent être devant le fait accompli. L'organisation des rabatteurs ne supporte aucune charge; elle tire profit à la fois du *dioula* et de l'acheteur. Le rabatteur ne joue pas le même rôle que le *tefanke*. Le constat fait lors des enquêtes est que cette pratique n'est développée qu'à Dakar; elle est inexistante dans les marchés hebdomadaires.

La reconversion des rabatteurs dans une autre activité, dans le cadre d'une réorganisation des marchés, semble particulièrement indiquée. Leur reconversion permettrait d'éviter qu'ils ne se présentent comme une force nouvelle.

Bien qu'il soit admis que les opérations Tabaski sont rentables, cette rentabilité doit être analysée avec prudence. Elle est sous la dépendance des risques en cas de mévente, de non-remboursements des créances, des mortalités au cours du convoi et des pertes consécutives aux fluctuations des prix. L'interprétation des résultats sur les prix au cours de l'opération Tabaski permet de suivre la dynamique des points de ventes du Département de Dakar.

III.2.2.1 - Prix

Le prix moyen par animal élevé au marché de Yoff s'explique par le système de crédit à la base de l'opération qui y était menée. L'achat se faisait selon une modalité mixte. Une partie du montant était payée au comptant et le reste devait être versé par mensualités. Cette modalité d'achat était proposée aux agents disposant d'un revenu mensuel. En plus, les moutons proposés à l'achat sortaient souvent des petits ateliers d'embouche urbains et périurbains.

L'analyse de l'évolution du prix/kg moyen montre que certains points de vente comme la Gare et les HLM ont eu des prix relativement constants. Le fléchissement trois jours avant la Tabaski s'explique généralement par le doute des vendeurs sur la possibilité d'écouler leurs produits d'autant plus qu'en 1994, les conditions n'étaient pas rassurantes. La dévaluation encore présente dans les mémoires, l'ouverture de la gare ferroviaire comme point de vente et le paiement tardif des avances pour la Tabaski ont beaucoup contribué aux difficultés. L'arrivée de premiers moutons maliens a précipité la chute des prix dans les autres points de vente de la Région de Dakar, même s'ils ont connu ensuite un relèvement modéré. Il faut noter que l'importation de moutons étrangers exerce un effet psychologique certain sur les commerçants ayant un comportement spéculatif.

III.2.2.2 - Etude comparative des prix

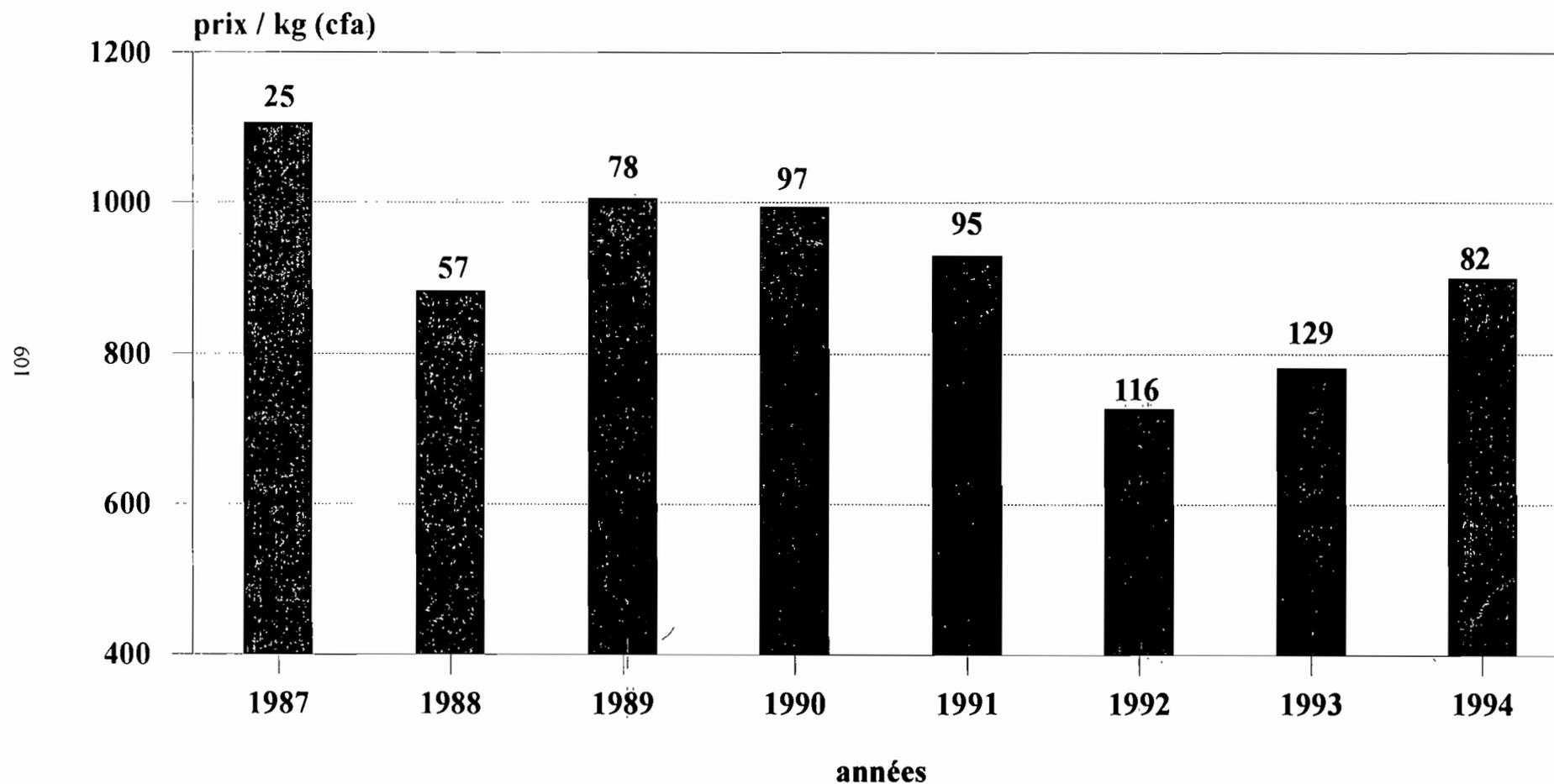
Afin de comparer le niveau des prix pratiqués à l'occasion des dernières fêtes de Tabaski, les prix des mâles de moins de 2 ans vendus par les producteurs de la zone de Ndiagne et suivis par le PPR durant les 2 mois qui précèdent la Tabaski, ont été exploités pour disposer de prix au producteur (figure 35).

En 1994, la moyenne du prix du kg vif de mouton ajustée en fonction de l'âge des animaux et du type génétique est de 901 francs CFA. Elle est supérieure aux moyennes 1992 et 1993 qui sont respectivement de 728 et 782 F CFA/kg.

Il est difficile de lier cette augmentation à la récente dévaluation du F CFA car le niveau atteint en 1994 est du même ordre de grandeur que celui de 1991 et reste inférieur aux niveaux de 1989 et 1990.

En 1994, les animaux vendus à l'occasion de la Tabaski ont été moins nombreux qu'en 1993 alors que le nombre des abattages s'est maintenu. De plus, contrairement aux années précédentes, la moyenne des prix forme un "plateau" indiquant que les prix ont atteint une moyenne de 900 F CFA en mars et s'y sont maintenus jusqu'en mai. Il faut noter l'augmentation du prix des femelles et une vente à des prix plus élevés et moins nombreux des mâles 2 mois avant la Tabaski 1994. Les raisons n'en sont pas bien cernées, des enquêtes devaient être menées dans ce sens. Sur les marchés de Dakar, la moyenne générale du prix/kg moyen de bélier en vif est supérieure de près de 30 % à la moyenne des prix pratiqués en milieu rural. La baisse enregistrée entre les prix moyens au kg à dix jours de la Tabaski a été estimée à près de 25 %.

**Figure 35 : Variation annuelle du prix moyen
du kilo vif des béliers 2 mois avant
la Tabaski - Elevages Wolof de LOUGA**



Les chiffres donnent le nb d'anx vendus

III.2.3 - LES CONTRAINTES

Les problèmes rencontrés se retrouvent dans la complexité des marchés de petits ruminants caractérisés par un nombre impressionnant de participants, ainsi les producteurs apparaissent liés aux *tefanke* et aux *dioula* qui maîtrisent l'information.

L'entrave majeure à la production de petits ruminants est un faible taux d'investissement dans ce secteur et la complexité de la filière de commercialisation.

L'intensification de la production des petits ruminants nécessite aussi une meilleure gestion des contraintes alimentaires. La réduction des ressources en pâturages montre l'intérêt de l'utilisation des sous-produits agricoles.

L'intensification d'une telle production est également entravée par les conditions sanitaires des troupeaux traditionnels qui constituent un frein véritable à l'amélioration de l'élevage des petits ruminants.

III.3 - COMPARAISON DES FILIERES BOVINE ET PETIT RUMINANT

La commercialisation ou l'exploitation commerciale des petits ruminants présente des dissemblances avec celle des bovins. Ici, il est présenté des éléments différentiels de la filière petit bétail qui nous semblent être déterminants pour conforter notre conviction selon laquelle une analyse économique spécifique à chaque espèce est nécessaire.

Les marchés ruraux jouent un rôle plus actif dans la commercialisation du petit bétail que celle des bovins. Les observations de terrain ont révélé que l'entretien des ovins et caprins est majoritairement féminin dans l'échantillon étudié, ce qui leur donne une relative autonomie financière. Le confiage est une pratique très fréquente dans l'élevage des petits ruminants. La vente des ovins et caprins, évite celles des bovins. Les petits ruminants constituent des biens facilement mobilisables en cas de besoins incompressibles. Ils sont fréquemment sacrifiés lors des cérémonies sociales et religieuses. Les abattages sont répartis sur toute l'année, Le troupeau de bovin devant répondre aux besoins de sécurité de la cellule familiale. L'élevage des ovins est le mieux partagé entre les ethnies. La Tabaski est une période particulièrement importante dans la vente des béliers. Nulle autre cérémonie ne l'égale par la masse financière qu'elle draine et la préoccupation qu'elle constitue pour les autorités de ce pays. Il se met en place des circuits, des points de vente spécifiques.

En ce qui concerne la commercialisation du petit bétail, il faut retenir un seul type de *dioula*. Il assure à la fois la collecte, le regroupement et le transfert des animaux. Le *tefanke* achète et revende des ovins et caprins. Il faut rappeler que dans la filière bovine, il est de règle que ce dernier achète et ne revende pas d'animaux. Le transfert des petits ruminants à pied, devenu rare après la modernisation des voies routières du nord, se fait uniquement des zones enclavées vers les marchés situés sur l'axe routier. Par contre, il reste une modalité très utilisée chez les grandes espèces.

Aux abattoirs, le nombre de têtes de petits ruminants sacrifiées peut être évalué au double de celles des bovins. Les ovins et les caprins bénéficient d'une chaîne d'abattage indépendante de celles des autres animaux. Les dibitiers, *boorom-bol* et *boorom-pousse pousse*, sont pratiquement les seuls intervenants dans le circuit mort des petits ruminants. Cette étape de la filière est courte, à l'opposé de celle des bovins qui compte les bouchers (abattants-détaillants, abattants-non détaillants, chevillards, etc.) et les tripiers spécialisés dans les abats rouges, blancs et les bas morceaux.

La consommation de la viande des ovins et caprins a un caractère « individualiste » car, elle se fait en dehors du cercle de la famille. Cette viande est très peu vendue en l'état, elle est souvent servie grillée au feu de bois. Enfin, les Sénégalais de toute confession attribuent aux béliers des caractères mystiques, religieux et sociaux bienfaisants qui devraient suffir à attirer notre attention.

III.4 - RECOMMANDATIONS

Les conclusions aux quelles nous sommes parvenues au terme de notre travail, sont en conformité avec celles de Tyc (1994). En effet, l'étude socio - économique objective du système traditionnel de commercialisation montrent que les critiques relèvent de sentiments personnels.

- Le troupeau de petits ruminants est intensément exploité et parfois surexploité dans le cas des ateliers d'embouche. Les résultats de suivi PPR sont suffisamment éloquentes à ce sujet.

- La filière de commercialisation est structurée en niveaux qui partent des zones de production vers les zones de consommation, même si les participants semblent peu organisés entre eux. Elle se révèle efficace et draine tout le disponible de petit bétail.

- Les marchés que nous avons étudiés sont très actifs dans le commerce des ovins et caprins et jouent un rôle moindre dans celui des bovins à l'exception de Dahra. Les prix pratiqués sont les résultats de la confrontation entre l'offre et la demande sans intervention de l'Etat. Ils peuvent être considérés comme satisfaisants, en dehors des périodes de dures conditions climatiques.

- L'information économique circule parfaitement bien, elle est connue de tous les intervenants.

- La vente ou l'achat à crédit considérés à tort ou à raison comme un non-sens économique, n'apparaît pas pénaliser considérablement les producteurs. Il est bon de souligner que le crédit joue dans les deux sens.

- Les ventes de Tabaski font l'objet d'une planification cohérente dans les stratégies des éleveurs comme des commerçants de bétail. Il se met à sa place tout un réseau destiné au transfert des ovins et caprins vers les grands centres de consommation.

- Enfin, les filières bovine et petit ruminant ont été de tout temps superposées. Il convient à présent de les considérer séparément, parcequ'elles montrent des dissemblances dans leur organisation et leur fonctionnement.

L'analyse de l'activité économique dans l'histoire humaine, montre que la spécialisation ne peut se faire qu'en présence de marchés et d'échanges et que la commercialisation a une importance stratégique. Il apparaît clairement que les systèmes de commercialisation du bétail au Sénégal doivent être améliorés, en l'occurrence les systèmes spécifiques aux petits ruminants. Hariss (1982) et Dipton (1985) cités par Lent et al. (1991), montrent que l'amélioration des filières s'impose. Trois raisons sont avancées pour expliquer ce constat, les conditions socio-économiques, les conditions liées au fonctionnement des marchés à bétail et, enfin, les conditions liées aux politiques de commercialisation et de prix.

III.4.1 - COMMERCIALISATION EN PERIODE NORMALE

L'analyse des circuits réguliers révèle de multiples problèmes que sont : les informations, l'organisation, la formation et le financement des participants.

III.4.1.1 - Informations sur les marchés de petits ruminants

Les informations sont quasi-absentes et concernent les données statistiques, l'information sur le fonctionnement des marchés et la demande.

III.4.1.1.1 - Les statistiques sur les flux

Les statistiques constituent le premier problème à résoudre pour rompre définitivement avec les pratiques d'approximation en vigueur. Pour pallier ce manquement il est préconisé que la Direction de l'Elevage instaure à long terme un suivi systématique de l'effectif des marchés à bétail. Des statistiques fiables sont en effet le "baromètre" de la production. La mise en place du suivi nécessite cependant des moyens. Il est, par contre, possible dans l'attente de mettre ce suivi en place, d'expérimenter une méthode d'estimation dans le cadre du système d'alerte rapide. Une telle méthode devrait être facile, codifiée, opérationnelle et utilisable même par des illettrés. Elle peut consister, par exemple, à diviser de tête, l'effectif présent sur le marché étudié au moment de la grande affluence en parties grossièrement égales, de compter le nombre de bêtes dans une partie et de la multiplier par le nombre de parties. En cas d'absence de l'agent d'élevage, le chef de marché ou un participant responsabilisé pourrait parfaitement faire ce travail de collecte informations. Le Service de l'Elevage devrait trouver à court et moyen terme une solution pour l'évaluation des volumes d'échange dans les marchés que prolongerait et renforcerait le Système de Diagnostic Permanent ou DIAPER.

III.4.1.1.2 - Fonctionnement des marchés de petits ruminants

Le deuxième problème à résoudre est le manque quasi-total d'information sur le fonctionnement des marchés et leurs particularités. L'agent d'élevage pourrait accéder à de telles informations en interrogeant les véritables professionnels présents sur la place du marché. Cette collecte de l'information nécessite au préalable une formation de l'agent aux techniques de base pour les enquêtes en milieu rural et les types d'information recherchée.

III.4.1.2 - Contrôle du commerce

Afin de résoudre le problème posé par l'origine des animaux qui font un parcours long avant d'atteindre le parc à bétail de Dakar et les modes d'établissement différents du laissez-passer, il est proposé une harmonisation du modèle de laissez-passer au niveau national. La Direction de l'Elevage (DIREL) pourrait se charger de confectionner les laissez-passer avec des carnets à souches. Ce nouveau laissez-passer serait échangé contre une somme forfaitaire payée par le convoyeur. Les fonds issus de ce système devraient être centralisés et réutilisés par la DIREL dans ses activités de suivi des marchés, en priorité. Après confection, le laissez-passer pourrait être diffusé par les programmes d'appui et d'encadrement que sont le Programme National de Vulgarisation Agricole (PNVA), le Projet d'Appui à l'Elevage (PAPEL), de même que les Organisations Non Gouvernementales (ONG).

III.4.1.3 - Réorganisation de la filière

La réorganisation de la filière comporte plusieurs aspects touchant à la fois les participants, les marchés, le convoyage, la formation et l'accès au crédit. La formation et le crédit seront développés à part, afin de souligner leur importance.

III.4.1.3.1 - Participants

Une redynamisation et une réorganisation du système de commercialisation pourraient être obtenues si les fonctions de *dioula* et de *tefanke* sont réglementées par des textes. Seulement, il faudrait, avant toute chose, procéder à une enquête systématique sur ces professions pour que l'application des textes atteigne ses objectifs. Les participants même s'ils sont pour la grande majorité illettrés, basent leurs interventions sur les réalités. Ils dégagent des axes et des lieux d'interventions pouvant leur permettre d'exploiter au mieux le potentiel de notre élevage. Il ressort des enquêtes effectuées que le *dioula* et le *tefanke* appellent de tous leurs vœux des mesures pour l'officialisation de leur fonction. Le *tefanke* a besoin de cette reconnaissance juridique et pourra ainsi avec l'instauration d'une carte professionnelle être contrôlé et suivi par les autorités. La radio et la presse écrite viendraient en appui au programme et permettraient de sensibiliser les intéressés sur les nouvelles mesures prises. Il est opportun d'impliquer également le producteur de petits ruminants dans le système de commercialisation du produit vif et de sa transformation. Dans ce cas il suffirait de vulgariser une intensification de la production de petits ruminants et distribution dans le cadre d'entreprises agro-alimentaires.

III.4.1.3.2 - Marchés des petits ruminants

Il ne paraît pas pressant ou opportun de construire des foirails et des marchés dotés d'équipements sophistiqués. Des préoccupations plus importantes sont identifiées et, d'ailleurs, de nouvelles constructions, en l'état actuel des choses créeraient de nouvelles nécessités. Cependant, l'autorité administrative pourrait attribuer des terres pour un emplacement fixe du marché afin d'éviter les multiples déplacements des lieux de vente. Il serait plus judicieux de construire des abris pour les acheteurs et vendeurs, des enclos pour le bétail et enfin d'assurer l'approvisionnement en eau. Toute action de grande envergure serait utopique.

III.4.1.3.3 - Convoyage

Il est temps que le rail joue un rôle plus dynamique en augmentant le nombre de wagons réservés au transport du bétail, en général et des petits ruminants, en particulier. Ce trafic conduirait la Société Nationale des Chemins de Fer du Sénégal (SNCS) à aménager des parcs de stabulation dans les gares et des quais d'embarquement et de débarquement. Ce transport se développe avec l'importation des petits ruminants du Mali et de la Mauritanie.

Il faut attirer l'attention sur les dangers que peut susciter cette réorganisation du marché. Ces dangers sont de deux ordres : la bureaucratisation et l'écart croissant entre l'économie réelle et l'économie décrétee. Cette dernière, consisterait, par exemple, à fixer un prix plafond à la production ou à la consommation et à recourir aux subventions. Ils ne répondent pas aux données objectives du marché des bestiaux surtout à une époque où l'Etat se désengage. Le plus inquiétant est la bureaucratisation. Le dérapage consisterait à soumettre les opérateurs à de nombreuses déclarations et contrôles sans que cela ne débouche sur des décisions rapides de régulation et d'orientation (Lauret et Soufflet, 1985).

III.4.1.4 - Formation et crédit

Il faut suffisamment motiver les participants pour qu'ils estiment l'enjeu de la redynamisation suffisant. Le palliatif est de permettre aux opérateurs de ce secteur d'accéder au crédit et, dans un autre registre, d'appliquer la politique du laissez-passer pour la fixation du prix du petit ruminant. En cette période de crise, il n'y a pas lieu d'envisager des interventions tendant à rendre le prix au producteur stable, d'autant qu'elles feraient appel aux subventions. En l'état actuel, le système n'entraîne aucune charge pour L'Etat (Tyc, 1994). L'endettement des dibiteries a entraîné la prolifération des *tefanke*.

Il faut considérer le dibitier, le *dioula*, ou le *tefanke* comme un entrepreneur du secteur informel et, pour cela, ils doivent accéder au crédit. Pour être financés, ils doivent être formés en gestion et en comptabilité. Il est possible d'adopter des méthodes comptables accessibles à tous.

Il faudrait que L'Etat instaure un système de crédit flexible et accessible aux opérateurs informels que sont le *dioula* et le *tefanke*. Par exemple, Arellano (1992) propose

Il faudrait que L'Etat instaure un système de crédit flexible et accessible aux opérateurs informels que sont le *dioula* et le *tefanke*. Par exemple, Arellano (1992) propose d'installer une structure qui; devrait remplacer les banques de crédit agricole qui ne veulent plus prêter aux populations démunies, car le taux de contentieux est trop important. Dans ce système, chaque participant a le droit d'emprunter une somme, généralement minime. Cet argent doit servir à organiser une activité utile à l'ensemble du groupe. Le système érigé stipule que si l'un des emprunteurs ne rembourse pas sa créance, les autres ne peuvent pas emprunter à leur tour. Ceux-ci font alors pression sur le débiteur défaillant, ce qui nuit à l'ensemble de la communauté et non à une banque anonyme. Le contrôle social est automatique et le système s'est montré très efficace. La difficulté principale de ce crédit est de cibler les bénéficiaires. Il semble que les femmes soient indiquées. Les autorités doivent à cet effet entreprendre des programmes élaborés sur le système de commercialisation des petits ruminants.

III.4.2 - COMMERCIALISATION EN PERIODE TABASKI

Les recommandations porteront sur l'élevage urbain et périurbain, la fixation par décret du nombre de points de vente dans Dakar , la collecte et la diffusion de l'information.

III.4.2.1 - Elevage urbain et périurbain

Plus spécifiquement à la Tabaski, l'apport de l'élevage urbain et périurbain doit bénéficier d'une attention particulière afin d'en évaluer la portée. L'évaluation peut être réalisée dans le cadre d'un projet. La Direction de l'Elevage se chargera de trouver les ressources supplémentaires pour le mener à bien.

III.4.2.2 - Fixation du nombre de points de vente

L'initiative gouvernementale de fixer le nombre de points de vente pendant l'opération Tabaski est à encourager. Il faut cependant augmenter le nombre à 10 ou 15 dans le Département de Dakar.

L'insuffisance du nombre de points de vente a entraîné des pratiques nouvelles, qui sont la multiplication des points de vente « sauvages » et la location de parcelles de vente au niveau du parc des petits ruminants. Il est ainsi souhaité une surveillance plus stricte des conditions de vente dans le parc des petits ruminants .

III.4.2.3 - Informations sur le prix

Pour rompre le manque d'informations sur les marchés à l'occasion de la Tabaski, la Direction de l'Elevage doit privilégier la publication à la radio ou par voie de presse écrite, des prix pratiqués et les volumes d'activités dans les marchés. Comme proposé par Fadiga (1990), il faut mettre en place un dispositif de collecte et d'analyse des prix.

L'importation de moutons de Tabaski n'est en rien incompatible à l'objectif gouvernemental d'autosuffisance en moutons de Tabaski au Sénégal. Il n'est pas aisé de comprendre comment le mouton venant de la frontière nigéro-malienne peut concurrencer le mouton local, tout en tenant compte des coûts de convoyage très élevés et des conditions d'acheminement très difficiles. Cette importation devait cependant être maintenue de façon transitoire car elle a un effet psychologique certain sur les spéculateurs.

Au total, nous faisons nôtre l'analyse de Tyc (1994) selon laquelle, des interventions en matière de moutons de Tabaski ont été souvent étudiées et réalisées avec des résultats cependant mitigés. La hausse saisonnière des prix de cette catégorie offre des possibilités de gains appréciables, mais le marché très spéculatif, enregistre parfois des chutes de prix importantes entraînant alors des déconvenues pour ceux qui recherchaient le profit maximum. Des interventions dans le domaine strictement commercial ne sont pas recommandées. La troisième partie a permis d'interpréter les résultats des enquêtes, de faire des analyses sur les prix relevés au moment de la Tabaski et enfin, de proposer des solutions aux problèmes posés. Notre propre travail nous conduit à conclure que l'aide au secteur de la commercialisation des petits ruminants est une nécessité. Il convient de définir les formes de l'aide, les bénéficiaires de cette aide et les circonstances.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

L'étude faite sur la commercialisation des petits ruminants en prenant pour exemple l'axe nord vers Dakar, répond à un vœu de l'Etat sénégalais d'améliorer les connaissances sur le cheptel local afin d'atteindre l'autosuffisance en mouton de Tabaski.

Le choix méthodologique pour cette étude a porté sur l'approche filière. Cette approche permet une compréhension et une explication des caractéristiques et mécanismes des systèmes de commercialisation du bétail, en général et des petits ruminants, en particulier. L'analyse de filière suivant une approche système permet d'identifier et de caractériser les circuits de commercialisation et, enfin, de comprendre les interactions entre les circuits réguliers et les circuits qui se développent avant la Tabaski.

Des enquêtes en milieu rural et un suivi de 5 points de vente pendant la Tabaski ont été effectués dans cinq régions et neuf départements au nord du Sénégal; 24 marchés ont été visités et 524 personnes interrogées.

L'analyse des données a surtout été qualitative avec l'utilisation de données secondaires quantitatives fournies par le Programme de Pathologie et de Productivité des Petits Ruminants (PPR). Pour la Tabaski, l'analyse des données a été limitée aux statistiques descriptives.

Les résultats des enquêtes montrent que la filière de commercialisation des petits ruminants est divisée en circuits normaux et circuits "Tabaski". Des zones de production vers les zones de consommation, la filière des petits ruminants est structurée en niveaux. Ces niveaux partent des marchés hebdomadaires ruraux vers les marchés de consommation situés dans les grands centres urbains en passant par les marchés de regroupement. Les marchés hebdomadaires ou *duggere* en wolof et *luma* en peul se tiennent autour de points d'eau naturels ou des forages. Ces marchés ne sont jamais exclusivement à bétail et sont reliés aux marchés de regroupement. Ces derniers ont une taille plus importante et ils jouent un rôle considérable dans la réduction des frais de collecte. En effet, l'ensemble de ces marchés assure l'approvisionnement des marchés de consommation en permettant de minimiser les frais d'approvisionnement et en assurant la circulation de l'information.

Dans son fonctionnement, la filière enregistre beaucoup de participants qui sont : les producteurs, les *dioula* et les *tefanke*. Ils sont considérés comme des négociants d'animaux vifs. Le producteur devient participant de la filière de commercialisation au moment de la vente. Le *dioula* est considéré comme le marchand de bétail disposant d'une assise financière importante. Il achète ses bêtes au comptant. Le *tefanke* est un intermédiaire facilitant les transactions et ses fonctions constituent la première étape dans l'apprentissage du métier de commerçant de bétail.

Le convoyage des animaux achetés est assuré par des transporteurs professionnels ou occasionnels. Le circuit mort est assuré par les bouchers et les dibitiers. Les dibitiers sont les seuls véritables professionnels de la viande de petits ruminants. Ils regroupent les dibitiers classiques, les *boorom bol* et les *boorom pousse-pousse*.

L'étude du marché de la Tabaski a permis de voir une organisation anarchique des marchés de petits ruminants à Dakar, avec un nombre impressionnant d'intermédiaires, de rabatteurs, de vendeuses d'eau, tisseurs de corde et vendeurs de corde. Le rythme d'approvisionnement de Dakar en moutons de Tabaski montre cependant une augmentation progressive des arrivées d'animaux et cette tendance baisse à deux ou trois jours avant la fête.

L'analyse des prix pratiqués pendant la préparation de la Tabaski montre que le prix moyen a été, au minimum, 18.500 F.CFA et, au maximum, 110.000 F.CFA pour toutes les catégories de poids. L'étude des prix moyens par marché a révélé une différence significative. L'analyse comparative des prix / kg moyens par marché et par jour montre que l'évolution des prix du dixième jour avant la fête, amorce un fléchissement à trois jours de la Tabaski avec une perte de 25 % de sa valeur initiale. Le prix moyen analysé par race n'a montré aucune différence significative.

Il faut noter que l'importation de moutons maliens a contribué à la chute des prix des moutons dans l'ensemble des points de vente de la Région de Dakar. La filière de commercialisation des petits ruminants, en général et la Tabaski, en particulier, mérite une attention particulière de la part des autorités. Il est proposé une réorganisation de la filière.

Les résultats obtenus montrent la nécessité d'une approche plus globale de l'étude sur la commercialisation des petits ruminants au Sénégal. Le système traditionnel de commercialisation assure aux producteurs la possibilité d'écouler leurs productions. Il mobilise un nombre considérable d'intervenants jouant chacun un rôle particulier. Malgré tout, certaines fonctions peuvent être perçues comme parasites. L'organisation de la filière de commercialisation du petit bétail est trop complexe pour être contrôlée, pénétrée et chiffrée. Ce système ayant survécu à toutes les crises, il est incapable de réguler les prix et les quantités offertes lors de destockages forcés. Il n'utilise pas des critères objectifs comme le poids dans la fixation du prix. Malgré ses multiples limites, ce système présente l'avantage d'être parfaitement bien implanté dans un milieu à fort taux d'analphabètes. Convenablement structurée, la commercialisation du petit bétail repose sur la confiance et le respect de la parole donnée, donc a priori honnête. A l'analyse il est une « valeur-économique » qui n'engendre aucune charge pour L'Etat. Il s'est montré plus solide dans son implantation et s'adapte aux différents ajustements économiques mieux que toutes les structures gouvernementales, dont la majorité était destinée à le supprimer. D'ailleurs, il est important de souligner que les charges et les risques supportés par les intervenants sont énormes et leurs marges nettes faibles. Pourtant, ces derniers semblent satisfaits de cette situation qui défie toutes les règles sur la rentabilité.

Les limites géographiques fixées pour cette étude doivent être largement franchies pour prendre en compte tous les axes de commercialisation. L'axe sud vers Dakar doit être privilégié d'autant que l'élevage a très fortement progressé vers le sud, alors qu'il perdait de son poids dans le nord. Une telle approche permettrait de cerner encore mieux la place des petits ruminants dans l'économie nationale et dans l'approvisionnement en viande des populations urbaines et rurales du Sénégal.

BIBLIOGRAPHIE

- 1 **ADAM J., 1915** - Les bovidés du Sénégal. Elevage et Commerce. *Paris : Ed Challemeel. -52p.*
- 2 **ARELLANO R., GASSE Y., VERNA G., 1992** - Le Monde de l'Entreprise informelle : Intervention ou laissez-faire. *Laval : Centre du Sahel. -40 p. - (Série Dossiers; 26).*
- 3 **BARIS P., COUTY P., 1981** - Prix, marchés et circuits commerciaux. Quelques propositions pour l'étude de la commercialisation des produits agricoles en Afrique. *Paris : AMIRA. - 51 p. - (35).*
- 4 **BARRAL H., 1982** - Le Ferlo des forages. Gestion ancienne et actuelle de l'espace pastorale. *Dakar : ORSTOM. - 85 p.*
- 5 **BELIERES J. F., HAVARD M., LEGAL P.V., 1991** - Le financement de l'agriculture irriguée dans le delta du fleuve Sénégal : intérêt et dérives du crédit bancaire. *Montpellier : CIRAD / SAR. - 14p.*
- 6 **BILLAZ R., DIAWARA Y., 1981** - Enquêtes en milieu rural sahélien. *Paris : P.U.F. - 195 p*
- 7 **DENIS J.P., 1981** - La crise pondérale des zébus sahéliens lors de l'installation des premières pluies. *Dakar : ISRA. - 5p. - (Projet ISRA / CIRAD - EMVT).*
- 8 **DIA I., MOLLINGA P.P., 1989** - Irrigation design and African farming divergent views on the use of the irrigated plot. *Saint-Louis : WARDA - 29p.*
- 9 **DIALLO M.S., BA M., NDAO A., NDIAYE A. L., 1973** - La Commercialisation de la viande bovine au Sénégal. *Rev. Elev. Méd. Vét. pays trop.(4) : 99 - 111.*
- 10 **DOUTRESSOULE G, 1947** - L'élevage au Soudan français. *Paris : Ed Lacrose. - 292p.*
- 11 **ENGELHARD Ph., 1986** - Enjeux de l'après barrage'(Sénégal). *Dakar : ENDA. - 632 p.*
- 12 **FADIGA M., 1990** - Approvisionnement et commercialisation du mouton de Tabaski au Sénégal. Etude du marché de Dakar. *Thèse : Méd. Vét : Dakar; 42.*
- 13 **FAUGERE O., DOUSSET C., 1990** - Objectifs et stratégies des éleveurs de petits ruminants au Sénégal. *Dakar : ISRA / CIRAD - IEMVT. - 123p.*
- 14 **FAUGERE O., FAUGERE B., MERLIN P., DOCKES A.C. et PERROT C., 1988** - L'élevage traditionnel des petits ruminants dans la zone de Kolda. *Dakar : ISRA. - 187 p. - (Projet ISRA / IEMVT - CIRAD).*

- 15 **FAUGERE O., FAUGERE B., MERLIN P., DOCKES C., PERROT C., 1989** - L'élevage traditionnel des petits ruminants dans la zone de LOUGA. *Référentiel technico-économique (Données recueillies dans 15 villages de 1984 - 1988)*. Dakar : ISRA. 2 tomes - 139 et 150 p. - (Projet ISRA / IEMVT - CIRAD).
- 16 **FAYE A., LANDAIS E., 1982** - Physionomie du marché hebdomadaire du cheptel bovin de Bambey. *Bambey : CNRA*. - 13 p.
- 17 **FORIGE , 1904** - *Rapport annuel d'activités adressé au GOUVERNEUR de L'A.O.F.* Manuscrit, Doc. Archives nationales du Sénégal (1G/291).
- 18 **FOOD AGRICULTURAL ORGANISATION (F.A.O), 1979** - La Commercialisation du bétail et de la viande. 2e ed. - *ROME :FAO*. - 219 p.
- 19 **FOURICHON J.L., 1986** - La filière bovine. Paris : *Agrofilières*. - 215 p.
- 20 **FRANCE / Ministère de la coopération et du Développement, 1992** - Situation économique et financière des Etats d'Afrique, de l'Océan Indien et des Caraïbes en 1990 - 1991. Perspectives d'évolution en 1992. Paris. - p 367 à 376.
- 21 **FRANCE / Ministère de la coopération et du Développement, Etats d'Afrique, de l'Océan Indien et des Caraïbes. Situation économique et financière en 1990, Perspectives d'évolution en 1991 - 1992.** Paris. - p 362 à 552.
- 22 **FRANCE / Ministère de la Coopération et du Développement, 1991** - Enquêtes par suivi individuel du cheptel. Paris : *IEMVT*. - 8p.
- 23 **FRANCOIS J.L., 1990** - Projet d'encadrement des éleveurs du Gorgol (Mauritanie) : résultats du suivi des petits ruminants. Paris : *Minist. Franç. Coop. / ISRA*. - 93 p.
- 24 **FRANTZEN P., 1978** - Histoire de la pensée économique : Une analyse marxiste. Bruxelles : *Ed de l'Université de Bruxelles*. - 504 p.
- 25 **GOLDBERG R.A., 1968** - Agribusiness Coordination a System approach to the Wheat Soybean and Florida oranges. Boston : *Haward Business school*. - 256 p.
- 26 **GUEYE EI H., 1972** - Ovins et Caprins du Sénégal. Elevage d'avenir. Thèse : *Méd. Vét : Alfort; 94*.
- 27 **GUEYE I.S., 1976** - Essai de Zoo - économie tropicale. Dakar : *2ème édition - SODESP*.
- 28 **GUEYE M.W., 1990** - Crédit agricole et production ovine dans le bassin arachidier sénégalais. Thèse : *Méd. Vét : Dakar; 36*.
- 29 **Institut Panafricain pour le Développement, 1992** - Comprendre une économie rurale, guide pratique de recherche. Paris : *Harmattan*. - 170 p. - (*Collection alternative paysannes*).

- 30 **JAMIN J. Y., 1986** - La double culture du riz dans la vallée du fleuve Sénégal : mythe ou réalité? *Cah. rech. dev.* (12) : 581-593.
- 31 **JEUNE AFRIQUE, 1983** - Atlas du Sénégal. Paris : Ed Jeune Afrique. - 72 p.
- 32 **JEUNE AFRIQUE, 1992** - L'Annuaire Jeune Afrique Rapport annuel sur l'état de l'Afrique, Paris :Ed. Jeune Afrique. - p 223 à 226.
- 33 **LAGRANGE L., 1989** - La commercialisation des produits agricoles et agro - alimentaires. Paris : techniques et documents. - 333p.
- 34 **LAURET F., 1983** - Sur les études de filières agro-alimentaires. *Revue économies et sociétés.*, (17) : 722 - 740.
- 35 **LAURET F., SOUFFLET J.F., 1985** - Les Marchés physiques et l'organisation des marchés. Montpellier : *Economie rurale.*,(165) : 3 - 11.
- 36 **LEBAILLY P., 1990** - Concept de filière, économie agro-alimentaire et développement. *Tropicultura* (8) : 9 -14.
- 37 **LECLERCQ P.,1976** - Principales races d'animaux domestiques des zones tropicales. Paris : *Economie rurale.*,(109) : 125 - 158.
- 38 **LENT R., et MARTIN F., 1991** - Le système de commercialisation des produits agricoles au Sahel : une approche économique Laval : Ed Centre du Sahel. - 41 p. - (Série de notes et travaux; 21).
- 39 **LHOSTE P., 1986** - Le diagnostic sur les systèmes d'élevage. Maison - Alfort : Et. Synth. INRA / CIRAD., (20) : 39 - 59.
- 40 **LY C., 1989** - La politique de développement de l'élevage au Sénégal. Repères sur l'évolution, les réalités et les perspectives de l'élevage des bovins et des petits ruminants 1960 - 1986. Dakar : ISRA. - vol 1 - 59p.
- 41 **MOULIN C.H., 1993** - Performances animales et pratiques d'élevage en Afrique Sahélienne. La diversité du fonctionnement des troupeaux de petits ruminants dans la communauté rurale de NDIAGNE (Sénégal). *Thèse doct. Agro : Paris - Grignon.* - 253 p.
- 42 **NDIONE C.M., 1986** - Méthodes pour la recherche économiques sur les filières de commercialisation des produits de l'élevage. Exemple de l'axe Dahra - Dakar. Dakar : ISRA. - 17 p.
- 43 **NDIONE C.M., 1988** - Suivi des prix des ovins mâles au floral de Dahra. Implications pour l'intensification des productions ovines. Dakar : ISRA. - 18 p.

- 44 **PAGOT J., 1985** - L'élevage en pays tropicaux. . Paris : *Ed Maisonneuse et Lacrose; Agence de Coopération Culturelle et Technique*. - 526 p. - (*Techniques agricoles et productions tropicales*).
- 45 **Programme « Pathologie et Productivité des Petits Ruminants », 1991** - Rapport de la commission « Statistiques » pour l'élaboration d'un plan d'action pour une autosuffisance du Sénégal en mouton de Tabaski. *Dakar : ISRA / LNERV*. - 7p.
- 46 **SAMB A., 1975** - La Tabaski appliquée selon les perceptes de l'Islam n'a pas besoin de réforme. *Notes africaines (147)* : 93 - 95.
- 47 **SANTOIR C., 1977** - Les sociétés pastorales du Sénégal face à la sécheresse de 1972 / 1973. *Bordeaux : Ed Stratégies pastorales et agricoles devant la sécheresse 1969 - 1974 (CEGET)* : 17 - 59.
- 48 **SANTOIR C., 1983** - Raison pastorale et développement. Les problèmes des Peul sénégalais face aux aménagements. *Paris : ORSTOM*. - 185 p. - (*Travaux et Documents; 166*).
- 49 **SANTOIR Ch., 1994** - décadence et résistance du pastoralisme. Les Peul de la vallée du fleuve Sénégal. *Cahiers d'études africaines de L'ORSTOM. XXXIV-1-3(133-135)* : 231.263.
- 50 **SAULEY J.C., 1993** - La situation de l'élevage dans le delta du fleuve Sénégal. Bilan des enquêtes menées de mars à juillet : Esquisse d'une problématique de Recherche. *Dakar : ISRA / CRA*. - 27 p.
- 51 **SEKKAT K., 1987** - Filières de production, revue de la littérature et comparaison avec la théorie néoclassique. *L'Actualité économique.,(63)* : 118 - 142.
- 52 **SENEGAL / Bureau National du Recensement, 1993** - Résultats du recensement général de la population de 1988. *Répertoires des localités*.
- 53 **SENEGAL / Ministère du Développement Rural et de L'Hydraulique, 1992** - Plan d'actions pour une autosuffisance en moutons de Tabaski au Sénégal. *Dakar : MDRH*. - 14p.
- 54 **SENEGAL / Institut Géographique National, 1977** - Atlas national du Sénégal. - 147 p.
- 55 **SENEGAL / Ministère du Plan et de la Coopération, 1988** - Etude sur les circuits commerciaux du bétail et de la viande. *Dakar : SONED*. - 98 p.
- 56 **SOW R., 1982** - Etude de quelques problèmes de l'élevage ovin dans la zone sylvo - pastorale sénégalaise : analyse des performances des races Peul et Touabire au centre de recherches zootechniques de Dahra. *Thèse : doct. Ing. : Toulouse*.
- 57 **STOFFAES C., 1980** - Filières et stratégie industrielles. *Annales des mines(1)* : 9 - 19.
- 58 **TCHARI M.M., 1979** - Commercialisation du bétail et de la viande au Sine Saloum. *Mémoire : ENCR : Bambey*.

- 59 **TOURRAND J.F., JAMIN J.Y., LANDAIS , 1985** - L'élevage dans les systèmes de production du delta du fleuve Sénégal : bilan des connaissances acquises. Dakar : *ISRA*. - 77 p. - (doc. *ISRA / CIRAD - EMVT*).
- 60 **TOURRAND J. F.,1993** - L'élevage dans la révolution agricole au Waalo, Ruptures et Continuité. *Thèse. doc. es Sc. : Créteil*.
- 61 **TYC J., 1994** - Etude diagnostic sur l'exploitation et la commercialisation du bétail dans la zone dite des « six forages ». *Saint - Louis : Ed. mission allemande(GTZ)*. - 80 p.
- 62 **WANGBITCHING J.P., 1990** - Etude des circuits commerciaux des petits ruminants au Cameroun : Contraintes et perspectives de développement. *Thèse : Méd. Vét : Dakar; 18*.
- 63 **WILSON R.I., 1986** - Système de production des petits ruminants en Afrique. *In méthode pour la recherche sur les systèmes d'élevage en Afrique intertropicale. Et. Synth.IEMVT.,(20) : 61 - 98*.

LISTE DES TABLEAUX

<i>I - Répartition des ménages et des habitants au Sénégal.</i>	17
<i>II - Données démographiques sur Dakar.</i>	18
<i>III - Consommation en kg / habitant /an.</i>	19
<i>IV - Evolution des importations de bétail sur pied entre 1968 - 1987.</i>	20
<i>V - Répartition nationale de la consommation de viande.</i>	22
<i>VI - Sites d'enquêtes.</i>	42
<i>VII - Nombre d'enquêtes par type de participant.</i>	43
<i>VIII - Calendrier de suivi des points de vente Tabaski.</i>	45
<i>IX - Nombre d'enquêtes pendant la Tabaski sur cinq marchés suivis à Dakar.</i>	45
<i>X - Marchés étudiés et classés par ordre d'importance.</i>	48
<i>XI - Récapitulation de quelques paramètres (%) d'exploitation en milieu de production traditionnel de Ndiagne (Louga).</i>	57
<i>XII - Causes de sorties (%) pour les exercices 1991 à 1994</i>	57
<i>XIII - Vente de mâles à Louga.</i>	61
<i>XIV - Prix au producteur des petits ruminants à Ndiagne (Région de Louga).</i>	75
<i>XV - Répartition des achats selon les critères : robe, corne et fonction de l'acheteur .</i>	84
<i>XVI - Prix par catégorie de poids (F CFA).</i>	88
<i>XVII - Formation du prix des petits ruminants sur l'axe Déali-Dakar entre février et juin 1994.</i>	104
<i>XVIII - compte d'exploitation d'un éleveur traditionnel utilisant les services des abattoirs entre février et juin 1994.</i>	105

LISTE DES FIGURES

1 - Répartition des petits ruminants au Sénégal (1993)	8
2 - Répartition spatiale des ruminants au Sénégal.	9
3 - Evolution du prix des petits ruminants à Dakar.	21
4 - Organigramme de la filière bétail - viande bovine : Axe Dahra-Dakar.	24
5 - Aspects socio - économiques du Sénégal	29
6 - Sénégal / Elevage et commerce des bovidés (1915).	32
7 - Principaux marchés de la zone d'étude.	49
8 - Marchés visités et voies de communications routières.	50
9 - Exemple d'organisation spatiale des circuits courts entre les marchés ruraux et périurbains.	51
10 - Variations mensuelles des abattages d'ovins (Région de Louga - 1991 à 1994)	59
11 - Variations mensuelles des ventes d'ovins - (Région de Louga - 1991 à 1994)	60
12 - Structure du prix de vente du petit ruminant.	64
13 - Relations Eleveur - <i>Dioula</i> - <i>Tefanke</i> .	65
14 - Fonction des <i>Tefanke</i> et <i>Dioula</i> .	66
15 - <i>boorom</i> - <i>pousse pousse</i>	71
16 - Relations commerciales dans la filière des petits ruminants.	72
17 - Les flux : marché hebdomadaire - environnement.	73
18 - Effectifs ovins et caprins dans les différents marchés du nord (1993).	74
19 - Points de vente installés durant la Tabaski 1994 (Dakar).	78
20 - Répartition de l'offre en petits ruminants à Dakar (Tabaski 1994).	81
21 - Situation du 20 / 04 / 1994 au 20 / 05 / 1994 (parc des petits ruminants de Dakar).	82
22 - Rythme d'entrée et sorties des ovins au parc des petits ruminants de Dakar	83
23 - Rythme d'entrée et de sorties des caprins au parc à bétail des petits ruminants.	83
24 - Répartition des moutons par marché suivi..	85
25 - Répartition des moutons par race.	86
26 - Poids moyen par race	87
27 - Prix moyen par marché suivi (F CFA).	89
28 - Evolution du prix / kg moyen par jour.	90
29- Evolution comparative des prix / kg moyens par marché.	91
30- Prix moyen par race.	92
31 - Principaux axes commerciaux empruntés par le petit bétail (1993 - 1994).	93
32 - Quelques courts circuits de la filière petit ruminant.	94
33 - Approvisionnement de Dakar par l'axe Dahra- ToubaToul.	96
34 - Circuit Déali - Dakar.	96
35 - Variation annuelle du prix moyen du kilo des béliers 2 mois avant la Tabaski - Elevages Wolof de Louga	109

ANNEXES

ANNEXE 1

III. Infrastructures présentes

- . Points d'eau naturels :
- . Forages :
- . Puits :
- . Abreuvoirs :
- . Quai d'embarquement :
- . Abattoirs :

- . Route goudronnée :
- . Piste en latérite :
- . Autres piste :
 - distance pour rejoindre le goudron ou la latérite :
-->
- . Accessibilité du marché (pour un véhicule automobile) :
 - facile :
 - normal :
 - difficile :
- . Poste téléphonique :
 - fonctionnel oui non
 - distance du téléphone le plus proche :

IV. Moyens de transport disponibles

	arrivée	départ
. Camionnettes (mbaar) :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
. Camions (10 T) :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
. Semi remorques :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
. Charettes :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
. Convoyage à pied :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
. Autres :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

V. Produits

BETAIL VIF

- . Bovins : tout venant :
- embouchés :
- de trait :

- . Ovins : tout venant
- embouchés ,

- . Caprins :
- . Equins :
- . Camelins :
- . Asins :
- . Porcins :
- . Volailles :

VIANDE

	viande crue	prix au kg	viande grillée
. Bovins	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
. Moutons	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
. Caprins	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
. Camelins	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
. Porcs	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

PRODUITS VETERINAIRES

nom	origine	catégorie d'acheteur	prix
-			
-			
-			
-			

ALIMENTS DU BETAIL

nature	origine	catégorie d'acheteur	prix
-			
-			
-			
-			

VI. Remarques de l'enquêteur

Les animaux vendus :

Quelles sont les types d'animaux vendus, les périodes de vente et les proportions d'animaux vendus par période.

	Ovins			Caprins		
	Mâles		Femelles	Mâles		Femelles
	entiers	castrés		entiers	castrés	
Tabaski - 2 mois						
Korité						
Autre						
Proportion						
Prix min						
Prix max						

Critères de choix des animaux proposés à la vente (sexe, âge, valeur marchande, importance du troupeau, embouche)

Quelles sont les différences entre les périodes, pour l'éleveur (au cas où les ventes sont planifiées)

Qui vend?

et qui décide de la vente d'un animal?

Où vendez vous vos animaux (un ou différents marchés): indiquez les noms des marchés

A qui vendez vous?

- type d'acquéreur:

- éleveurs
- dioula
- téfanké

- boucher
- exportation

- lieu de provenance,

- son rythme de passage,

- les relation de confiance établies entre lui et l'intermédiaire,

- ancienneté des relations commerciales

Traitez vous toujours avec la même personne,

OUI

NON

pourquoi?

Quel est le rythme de vente en fonction des saisons? pourquoi?

Caractéristiques de la vente

Prix du transport de l'éleveur de la zone de production à la zone de vente (tenir compte des cas où il n'y a pas sortie d'argent pour imputer les dépenses)

Estimez vos dépenses durant le voyage

- comment les animaux sont-ils transportés jusqu'au lieu de vente, et prix du transport par tête

	véhicule				marche ou conv à pied
	super	semi rem	remorque	train	
prix/tête					
distance parcourue					
règl. compt					
règl. crédit					

Estimez la variation de poids des animaux lors du convoyage

- nombre d'animaux vendus à chaque fois, en moyenne par jour de marché

- comment le prix est-il estimé par l'éleveur

âge état d'engraissement
 entier castré
 sexe autre

mode de paiement

comptant autres type de contrat
 crédit
 délai de paiement
 pourquoi

- destination des fonds récoltés.

dépenses alimentaires dépenses de santé
 achat d'animaux autres formes

- L'éleveur paye t-il des taxes pour avoir le droit de vendre, combien, à qui? Quand?

- Quelles sont les garanties concernant:

santé âge
 capacités de reproduction autres aptitudes

- Problèmes divers rencontrés et pour lesquels il aurait à proposer des améliorations.

Observations de l'enquêteur:

ISRA
PPR

EISMV
ERG

QUESTIONNAIRE COURTIERS (INTERMEDIAIRES)

Nom: durée: début
Ethnie: fin
Village et zone d'origine:
Age:
responsabilité:
lieu de l'enquête: département
arrondissement
marché

Comment vous appelle t-on (, , ...)

dioula téfanké
autres noms pourquoi?

Expliquez votre travail (quelle en est la spécificité par rapport aux autres fonctions?)

.
. .
. .
. .
. .
. .

Travaillez vous:

à votre compte seul
pour le compte d'autrui association
citez vos associés.....

Catégories et effectifs que vous négocier au cours de l'année

	VENTE		ACHAT	
	Nombre	Périodes	Nombre	Périodes
Bovins				
Ovins				
Caprins				
Equides				
Autres				

Achat des animaux

A qui achetez vous les animaux:

type de vendeur et relations commerciales
éleveurs dioulas
autres tefanke

provenance:

rythme de passage:

Où et quand vendez vous? (citez les marchés)

.
.

Petits ruminants achetés

	Ovins			Caprins		
	Mâles		Femelles	Mâles		Femelles
	entiers	castrés		entiers	castrés	
Tabaski - 2 mois						
Korité						
Autre						
Proportion						
Prix min						
Prix max						

Comment le prix d'achat est-il estimé par l'intermédiaire?

.
.

Mode de paiement:

comptant

autres règlement

crédit

.....

Prix: prix d'achat:.....

combien espère-t-il le vendre?.....

en période de Tabasky:

combien l'aurait-il acheté?

combien l'aurait-il vendu?

Comment s'organise le convoyage, rémunération du transport, distance parcourue (nombre d'animaux transportés par convoyage)

	véhicule				marche ou conv à pied
	super	semi rem	remorque	train	
prix/tête					
distance parcourue					
règl. compt					
règl. crédit					
règl. autre					

Vente des animaux

A qui vendez vous?

- type d'acquéreur: éleveurs boucher
 motifs d'acquisition:

dioula autre
 téfanké

- lieu de provenance,

- son rythme de passage,

- les relations de confiance établies entre eux:

Où et Quand (citez les marchés)

comment le prix de vente est-il estimé?

âge état d'engraissement
 castré entier
 sexe

mode de paiement

comptant autres type de contrat
 crédit
 délai de paiement
 pourquoi

Petits ruminants vendus

	Ovins			Caprins		
	Mâles		Femelles	Mâles		Femelles
	entiers	castrés		entiers	castrés	
Tabaski - 2 mois						
Korité						
Autre						
Proportion						
Prix min						
Prix max						

Observations de l'enquêteur.

ISRA
PPR

EISMV
ERG

QUESTIONNAIRE ABATTOIRS

Localisation:
Nom du responsable:
Grade de responsabilité:
Services:

Durée:

début
fin

Statut

. Public

. Privé

. Agrée

oui

non

Mode d'exploitation

Date d'ouverture

Nombre d'employés au total

Evolution des abattages depuis 10 ans

	Gros bovins	veau	ovins f.	ovins m.	caprins f.	caprins m.	TOTAL
1983							
1984							
1985							
1986							
1987							
1988							
1989							
1990							
1991							
1992							
1993							

Evolution mensuelle des abattages de petits ruminants en 1993.

		janv	fevr	mars	avri	mai	juin	juil	aout	sept	octo	nove	dece	
Ovins	tête tonne													
Caprins	tête tonne													
TOTAL	tête tonne													

Evolution de l'activité des usagers "petits ruminants" en 1993

	Grossistes		Bouchers détaillants	
	Nombre d'abatteur d'ovins	Tonnage	Nombre d'abatteur d'ovins	Tonnage
1983				
1984				
1985				
1986				
1987				
1988				
1989				
1990				
1991				
1992				
1993				

Rayon d'action (évaluer la provenance des animaux abattus, en kms ou citer les localités de provenance)

Fonctionnement de l'abattoir

Infrastructures

- . Abattoir
- . Aire d'abattage

- . Chaine bovins
- . Chaine petits ruminants

bovins

PR

- date de mise en place
- nombre d'employés sur la chaine
- capacité jour maximale (théorique)
- rendement en tête / heure

- . Bergerie ou parcs d'accueil

- capacité d'accueil
- bovins
- petits ruminants

- suffisant

 bovins

oui

non

 petits ruminants

oui

non

- . Frigorifiques

- capacité d'accueil
- bovins
- petits ruminants

- suffisant

 bovins

oui

non

 petits ruminants

oui

non

Arrivée et gardiennage des animaux

Contrôles (inspection des viandes, pesées, taxes ...)

Maintenance

Type d'usagers

- . Particuliers
 profession : -
 -
 -
- . Société
 nom : -
 -
- . Destination des carcasses

Prix des prestations offertes

prestations	Prix facturé par tête
bergerie	
abattage	
triperie / boyauderie	
traitement des peaux	
frigorifique	
autre -->	

ISRA
PPR

EISMV
ERG

QUESTIONNAIRE BOUCHERS (commerçants de viande)

Nom: _____ Durée _____ début _____
Sexe: _____ fin _____
Ethnie: _____
Village et zone d'origine: _____
Age: _____
Lieu d'enquête: _____
- département _____
- arrondissement _____
- marché _____

Comment vous appelle t-on

- . Boucher chevillard :
- . Boucher abattant détaillant :
- . Dibitiers :

Expliquez votre travail

Travaillez vous pour

- . votre compte :
- . le compte d'autrui :
- . an association :

statut --> _____
membres--> - _____
- _____
- _____

Catégories et effectifs que vous négocier au cours de l'année

Nombre	VENTE			ACHAT		
	Vifs	Carcasses	Périodes	Vifs	Carcasses	Périodes
Bovins						
Ovins						
Caprins						
Equides						
Autres						

Achat des animaux

Achetez vous les viandes que vous revendez?

Où achetez vous les animaux vifs ou en carcasse que vous revendez

A qui achetez vous les animaux vifs ou en carcasse?

. Type de vendeur (éleveurs, autres commerçants ou intermédiaire):

. Ancienneté des relations commerciales :

. Quelle est la fréquence de vos achats :

. Votre activité est-elle saisonnière :

Petits ruminants achetés

		Tabasky - 2 mois	Korité	Autre	Proportion...	Prix mini maxi
VIF						
Ovin	mâles					
	fenelles					
Caprin	mâles					
	fenelles					
CARCASSES						
Ovin	mâles					
	fenelles					
Caprin	mâles					
	fenelles					

Comment le prix d'achat est-il estimé par le boucher?
(qualité de la viande, présentations, soins apportés à la préparation,
estampillé ou non)

Mode de paiement

. comptant

. crédit

modalités (délais de paiement, garantie, recours si impayé)

. autres formes de règlement

-->

Quels sont les moyens de transport que vous utilisez pour la viande (de
l'abattoir à l'étal)

Coût du transport

. Boucher :

. Différentes dépenses :

. Prix par tête et par moyen de transport :

-

-

-

Quelles distances parcourez vous pour acheter vos carcasses.

Vente des animaux

CARACTERISTIQUE DU NEGOCE

Type de négoce

- . Gros :
- . Détail :
- . Chevillard :

- . Vifs :
- . Carcasses :
- . Pièces avec ou sans os :
- . Abats :
- . 5ème quartier :

Charges liées à la vente et au stationnement de vente (aide bouchers, étals, taxes municipales, charges d'abattage, loyers ...)

Destination des fonds récoltés

- . Dépenses alimentaires :
- . Cérémonies familiales :
- . Santé :
- . habillement :
- . Scolarité :
- . Achat carcasses comptant :
- . Paiement des achats à crédit (carcasses) :
- . Autres :

Ancienneté des relations commerciales

Où vendez vous?

. Fixe :

. Mobile :

Quand vendez vous?

. Permanent :

. Temporaire :

Comment le prix de vente est-il fixé par le boucher?
(pour morceau, par kilo, ou selon le prix de l'animal sur pied)

Mode de paiement

. comptant :

. crédit :

modalités (délais de paiement, garantie, recours si impayé)

. autres formes de règlement :

-->

Avez vous la carte de boucher?

Avez vous déjà fait l'objet d'un contrôle?

VENTES DE LA VIANDE

Petits ruminants vendus

		Tabasky - 2 mois	Korité	Autre	Proportion...	Prix	
						mini	maxi
VIP							
Ovin	mâles						
	fenelles						
Caprin	mâles						
	fenelles						
CARCASSES							
Ovin	mâles						
	fenelles						
Caprin	mâles						
	fenelles						

A qui vendez vous?

Type d'acquéreur

- . Bouchers abattant détaillant :
- . Consommateur (ménages) :
- . Dibitiers :
- . Restaurateurs :
- . Autres :

Lieu de provenance

Rythme de passage

Quelle garantie donnez vous à votre client sur

- . Qualité de la viande :
- . Provenance :
- . Salubrité :

Comment conservez vous votre viande des tinée à la vente?
(coût de la conservation)

Que faite vous de la viande invendue?
(coût par kilo de viande)

Pouvez vous évaluer

- . Votre revenu mensuel (bénéfice net) :

est-il constant au cours de l'année :

- . Votre revenu par kilogramme vendu ovins :
caprins :
bovins :

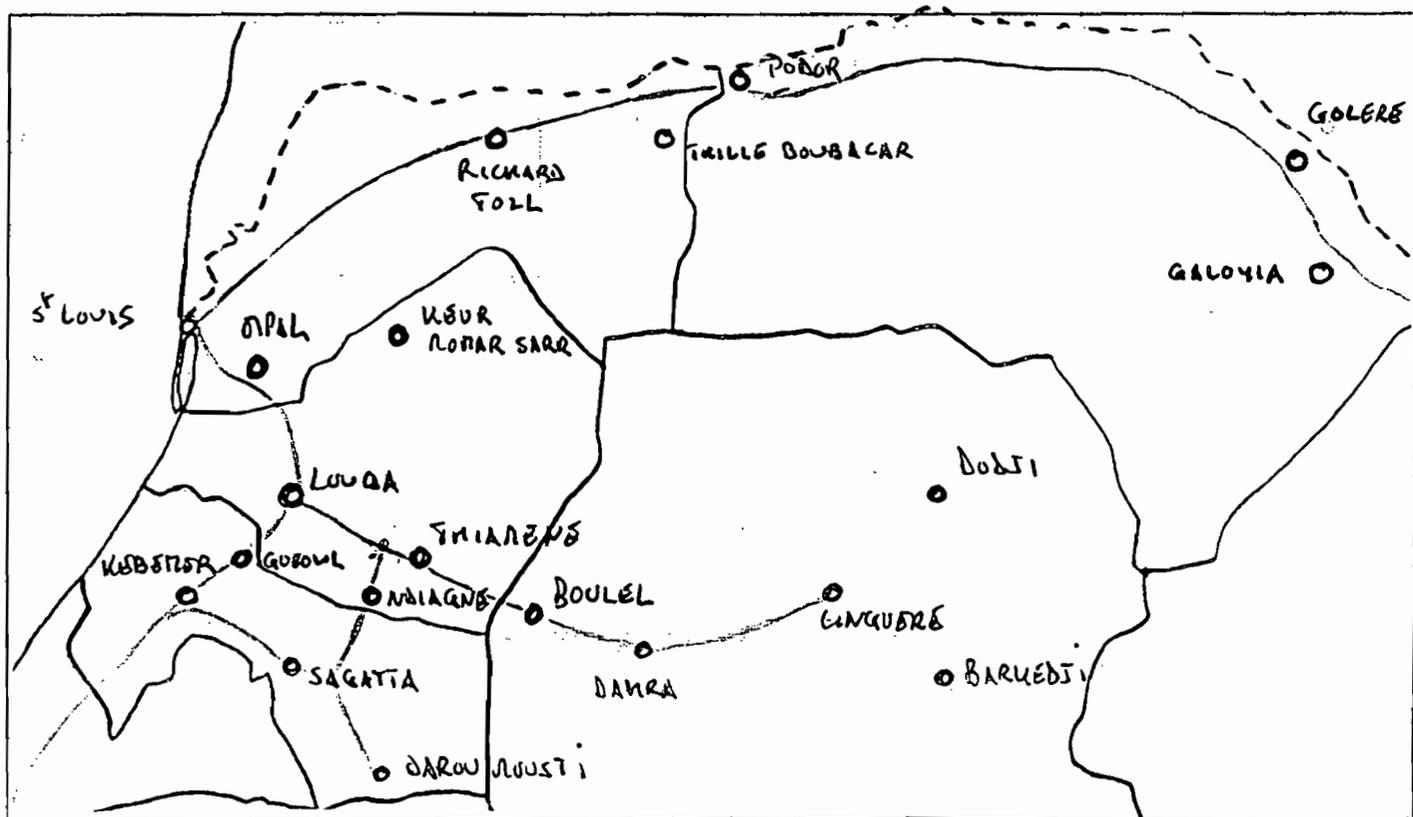
Avez vous d'autres activités rémunératrices?

Problèmes divers rencontrés (contentieux et instances de règlement, emplacement de vente...) et pour lesquels vous auriez à proposer des améliorations.

Remarques de l'enquêteur

Comment sont organisés les circuits de commercialisation des petits ruminants dans votre département, dans votre ville? (provenance, destination des animaux, flux de regroupement)

CARTE (indiquez à l'aide de flèches les mouvements de petits ruminants)



Quel rôle jouez vous dans le contrôle ou la régulation de ces circuits?

Fonctionnement des marchés

- critères pour la création d'un marché,

- responsable sur place et auprès de l'administration,

- contrôles (qui, coût),

- inspection vétérinaire.

- volume d'échange mensuel et annuel (attention à Tabasky),
à défaut, saisonnalité des transactions

Types d'acheteur, de vendeurs, nature des transaction, modalités de paiement, convoyage (insistez sur la fonction des acteurs de la filière) --

Taxes prélevées (à la tête, au jour ...) et réglementation locale

Problèmes le plus souvent rencontrés

Remarques de l'enquêteur

ANNEXE 2

EISMV - ECONOMIE RURALE et GESTION / ISRA - PPR TABASKI 1994

IDENTIFICATION DU MARCHÉ OU POINT DE VENTE

Nom:

Localisation:

Officiel
Non contrôlé
Pourquoi?
.....

Temporaire
Permanent

Importance relative: moins de 500 têtes - 500 à 1000 têtes
1000 à 1500 têtes - 1500 à 2000 têtes

2000 à 2500 têtes
plus de 2500 têtes

Dioula:
Promoteurs::

Ttéfanké:

Groupements::
Sociétés::

Effectifs recensés officiels:

Structures officielles présentes: Police: (Nationale)..... (Municipale).....
Service vétérinaire:.....
Autre(s): à préciser

Gendarmerie:..... GMI:.....
Commune:

Date d'implantation:/.../94 (si temporaire)

Provenance des animaux:.....
:.....

Démarrage des activités tabaski:

Vitesse de croisière:

SONDAGE SUR L'APPROVISIONNEMENT DU MARCHÉ ou POINT DE VENTE

		14j	10j	7j	5j	3j	2j	1j
STOCK ESTIME								
NOUVEAUX LOTS								
SORTIES	Marginales							
	Moyennes							
	Importantes							

VENTE DES ANIMAUX

Comment le prix de vente est-il estimé ?

(âge, robe, cornes, castration, etc..)

Mode de paiement par l'acheteur: comptant:

crédit:

Pourquoi ?

CARACTERISTIQUES DE LA VENTE

Dépenses personnelles:

Frais de transport personnels:

Autres dépenses personnelles:

Nourriture:

Logement:

Autres:

Charges liées à la vente et au stationnement des animaux à vendre:

Laisser-passez:

alimentation bétail:

lavage:

cordes:

patente:

gardiennage:

abreuvement:

médicaments:

taxe:

autres:

Divers

Nombre d'animaux vendus par jour pour chaque race:

Destination des fonds issus de la vente: Besoins domestiques
Epargne

Achat animaux
Autres:

Quelle garantie offrez-vous après la vente ?

Quelle est la base de votre rémunération ?

Quels sont les problèmes rencontrés ?

lors du convoyage

au marché

séjour

**ISRA
PPR**

TABASKI 94

**EISMV
ERG**



QUESTIONNAIRE ACHETEUR

ACHETEUR							
Profession							
Age							
Marié (oui/non)							
Epouses							
Personnes à charge							
Ethnie							
Résidence							
Nombre de moutons prévus pour la Tabaski							
Pourquoi ?							
Raisons de l'attente * trésorerie * avance tabaski * recherche meilleur prix * manque de place * risques * autres							
Visites autres points							
Raisons							

SERMENT DES VETERINAIRES DIPLOMES DE DAKAR



" *F*idèlement attaché aux directives de **CLAUDE BOURGELAT**,
Fondateur de l'enseignement Vétérinaire dans le monde, je promets et
je jure devant mes maîtres et 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 "**



Claude BOURGELAT (1712-1779)