

UNIVERSITE DE OUGADOUGOU  
INSTITUT DU DEVELOPPEMENT RURAL  
I.D.R

RESEAU STRATEGIES ALIMENTAIRES  
R.S.A  
RESEAU GROUPEMENTS ASSOCIATIONS  
VILLAGEOISES ORGANISATIONS PAYSANNES  
G.A.O  
AGRICULTEURS FRANCAIS ET  
DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL  
A.F.D.I

# **MEMOIRE DE FIN D'ETUDES**

PRESENTE EN VUE DE L'OBTENTION DU  
DIPLOME D' INGENIEUR DU DEVELOPPEMENT RURAL  
OPTION ELEVAGE

## **THEME**

**IDENTIFICATION DES ORGANISATIONS D'ELEVEURS ET LA COMMERCIALISATION  
DES PRODUITS ANIMAUX AU SAHEL BURKINABE**

JUN 1995

OUSSEINI TRAORE

## Remerciements

Avant de présenter les résultats de l'étude, c'est un honneur pour moi de témoigner ma profonde gratitude à tous ceux qui ont contribué à la réalisation du présent document.

Je m'adresse particulièrement :

- à Messieurs Jérôme FOUQUET et Némaoua BANAON, mes collègues pour leur sincère collaboration et surtout l'esprit d'équipe qu'ils ont fait montre dans la réalisation de l'étude;

- à Monsieur Stéphane DEVYS, coordinateur de l'AFDI au Burkina Faso (et à travers lui, SOLAGRAL, GAO et VSF);

- à Monsieur Abdoulaye OUEDRAOGO mon Directeur de mémoire, pour son entière disponibilité et ses services et conseils combien louables pour la réalisation du présent document;

- à tous les membres du comité de pilotage pour leurs critiques et suggestions pendant la démarche méthodologique et les séances de restitution;

- à Monsieur Laurent BONNAU et Mademoiselle Véronique ANCEY pour leurs appuis combien légendaires;

- à Monsieur Godefroy PODA, directeur du CRPA du Sahel et tous les personnels des SPRA/Sahel pour leurs appuis matériels;

- à tous les habitants du Sahel pour leur hospitalité et en particulier les Eleveurs et les Organisations d'éleveurs qui se sont prêtés à nos entretiens.

A tous, je réitère ma sincère reconnaissance.

A tous ceux qui oeuvrent pour le développement rural et l'auto-promotion des Eleveurs et leurs organisations ; puisse ce travail leur apporter une contribution aussi modeste soit-elle.

## LISTE DES ABREVIATIONS

AFDI	: Agriculteurs Français et Développement International
APESS	: Association pour la Promotion de l'Élevage en Savane et au Sahel
BDPA	: Bureau pour le Développement de la Production Agricole
BND	: Banque Nationale de Développement
CIDR	: Comité International et Développement Rural
CRPA	: Centre Régional pour la Promotion Agro-pastorale
CRUS	: Comité Régional de l'Union du Sahel
DSAP	: Direction des Statistiques Agro-Pastorales
GAO	: Groupements, Associations villageoises, Organisations paysannes
GMB	: Les Grands Moulins Du Burkina
GV	: Groupement Villageois
ONAC	: Office National du Commerce extérieur
MARA	: Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales
SATEC	: Société d'Aide Technique à la Coopération
SOFITEX	: Société des Fibres et Textiles
PDES	: Projet de Développement de l'Élevage du Soum
SPOFPP	: Service Provincial de l'Organisation et de Formation Professionnelle des Producteurs
SPRA	: Service Provincial des Ressources Agro-pastorales
PSB/PB	: Programme Sahel Burkinabè/coopération hollandaise
PSB/GTZ	: Programme Sahel Burkinabè/Deutsche Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit
UGVA	: Union des Groupements Villageois d'Arbinda
UGVO	: Union des Groupements villageois de l'Oudalan

## LISTE DES FIGURES

- Figure N° 1 : Carte administrative du Burkina Faso
- Figure N° 2 : Champ de l'échantillon
- Figure N° 3 : L'offre de bovins sur les principaux marchés
- Figure N° 4 : L'offre de petits ruminants sur les principaux marchés
- Figure N° 5 : Les différents flux de transaction du bétail au Sahel

## LISTE DES TABLEAUX

- Tableau N° 1 : Les types de sols rencontrés au Sahel burkinabè
- Tableau N° 2 : Moyennes pluviométriques des 30 dernières années
- Tableau N° 3 : Cumul annuel de la pluviométrie au 30/9/94
- Tableau N° 4 : Situation actuelle des GV au Sahel
- Tableau N° 5 : Nombre, localisation et type d'organisations rencontrées
- Tableau N° 6 : La répartition des GV en fonction de leur objet de création
- Tableau N° 7 : Les différents objets de création des unions
- Tableau N° 8 : Répartition des organisations en fonction des périodes
- Tableau N° 9 : Répartition des organisations en fonction des dates de création
- Tableau N° 10 : Les sources d'initiative et d'appui
- Tableau N° 11 : Les périodes et sources de création des unions
- Tableau N° 12 : Situation de l'agrément des groupements
- Tableau N° 13 : Synthèse des activités des groupements
- Tableau N° 14 : Les quantités de SPAI distribués au Sahel
- Tableau N° 15 : Synthèse des activités des unions
- Tableau N° 16 : L'offre et moyenne mensuelle des principaux marchés à bétail nationaux
- Tableau N° 17 : Les variations des prix des animaux
- Tableau N° 18 : Situation des abattages des provinces
- Tableau N° 19 : situation du commerce interne des provinces de l'Oudalan et du Soum
- Tableau N° 20 : Les principales motivations des producteurs
- Tableau N° 21 : Situation des activités d'embouche
- Tableau N° 22 : Résultats des activités de commercialisation de l'Union des GV de Djibo
- Tableau N° 23 : Bilan des opérations de commercialisation de l'année 1994 du GVE Kandy
- Tableau N° 24 : coûts de transaction de 40 bovins de Gorom à Ouaga à pied
- Tableau N° 25 : Coûts de transaction de 21 bovins de Tonga à Ouaga en camion
- Tableau N° 26 : Coûts de transaction de 40 bovins de Gorom à Abidjan en camion

**Tableau N° 27 : Coûts de transaction de 33 bovins de Gorom à  
Abidjan en train**

## SOMMAIRE

RESUME.....	1
INTRODUCTION.....	2
I <sup>ère</sup> PARTIE : POINT SUR LES ORGANISATIONS PAYSANNES DU SAHEL BURKINABE.....	4
I. PRESENTATION DU SAHEL BURKINABE.....	6
I.1. Milieu physique.....	6
I.1.1. Situation.....	6
I.1.2. Relief et Sols.....	6
I.1.3. Climat.....	7
I.1.4. L'hydrographie.....	9
I.1.5. La végétation.....	9
I.1.6. Les ressources minières.....	9
I.2. Milieu humain.....	10
I.2.1. Population.....	10
I.2.2. Les activités de la population.....	10
II. LES GRANDES ETAPES DANS L'ORGANISATION DU MONDE RURAL.....	12
II.1. L'ère coloniale.....	12
II.2. L'ère des coopératives d'Etat.....	13
II.3. Le développement communautaire 1974-1980.....	13
II.4. L'auto-promotion paysanne.....	14
II.5. La révolution Burkinabè.....	15
II.6. Le mouvement coopératif de nos jours.....	15
III. CAS PARTICULIER DES GROUPEMENTS D'ELEVEURS.....	16
III.1. Situation générale des groupements d'éleveurs.....	16
III.2. Cas du Sahel Burkinabè.....	17
III.3. Services publics et privés.....	18
III.4. Autres intervenants.....	20
III.4.1. Les Réseaux Stratégie Alimentaire (RSA).....	20
III.4.2. Les Agriculteurs Français et Développement International (AFDI).....	20
III.4.3. Vétérinaires sans frontière (VSF).....	21

## 2<sup>ème</sup> PARTIE IDENTIFICATION DES GROUPEMENTS

### D'ELEVEURS ET ETUDE DE LEUR

### APPORT DE LA COMMERCILISATION DU

### BETAIL ET DES PRODUCTIONS ANIMALES.....22

#### I. METHODOLOGIE .....23

##### I.1. La méthodologie.....23

##### I.1.1. L'étude bibliographique.....23

##### I.1.2. Rencontre des experts et autres personnes ressources.....23

##### I.1.3. Problématique et ébauche des questionnaires.....24

##### I.1.4. La pré-enquête et questionnaires définitifs .....25

##### I.1.5. La phase de terrain.....25

##### I.1.6. Les critères de travail.....25

#### II. RESULTATS ET DISCUSSIONS.....27

##### II.1. Sur les organisations associatives de producteurs.....27

##### II.1.1. Nombre et type d'organisations associatives.. .....27

##### II.1.2. Identification des organisations paysannes .....30

##### II.2. Sur l'environnement économique.....48

##### II.2.1. Situation de l'offre et du prix.....48

##### II.3. Sur l'appui à la commercialisation des produits animaux.....62

##### II.3.1. Les services techniques.....62

##### II.3.2. Les projets de développement.....62

##### II.3.3. Les ONG.....63

##### II.4. Sur les opérations de la commercialisation.....64

##### II.4.1. La typologie des groupements d'éleveurs.....64

##### →II.4.2. Les objectifs de commercialisation des produits d'élevage.....66

##### II.4.3. L'activité commerciale des associations d'éleveurs..67

##### II.4.3.1. Définition de la notion de filière.....67

##### II.4.3.2. Les étapes de commercialisation des produits d'élevage.....67

##### II.4.3.3. Etudes de cas.....76

##### II.4.3.4. Etude comparative coûts-marges d'opérations réalisées par quelques organisations.....83

∅ II.5. Analyse des contraintes.....	90
∫ II.5.1. Les containtes individuelles.....	90
∗ II.5.2. Les contriantes collectives.....	90
∨ II.6. Les atouts et les limites de l'étude.....	91
CONCLUSION .....	93
BIBLIOGRAPHIE.....	94
ANNEXES.....	96



## RESUME

Les études de filière des produits animaux réalisées au Burkina Faso, relèvent certains comportements des acteurs le long des marchés de collecte primaire jusqu'aux marchés intermédiaires (cycle court) et marchés terminaux (cycle long). Ces études ont pris en compte l'évolution des politiques d'échanges de bétail dans la sous région. Rarement ces études n'ont pu expliciter le rôle des producteurs notamment ceux du Sahel qu'elles limitent à la fourniture du bétail au stade de collecte primaire.

Parallèlement, depuis plus de trente ans le monde rural connaît des politiques d'organisation coopérative des producteurs autour de la promotion et la commercialisation de leurs produits. Cependant cette expérience au Sahel reste méconnue.

Pour notre étude, nous avons privilégié l'approche des éleveurs et de leurs organisations en nous intéressant :

- d'abord à l'identification des organisations

- puis à l'appréhension du rôle qu'occupent ces producteurs et leurs organisations. Leur capacité et leur niveau d'insertion dans la filière de leurs produits dans un contexte où différentes politiques entreprises contribuent à l'assainissement de leur environnement économique.

Nous constatons une réaction des éleveurs surtout organisés, traduite par une volonté d'acheminer leurs produits (le bétail) aux marchés intermédiaires (Ouaga, Pouytenga) et terminaux (Abidjan, Daloa et Bouaké). Ce "nouveau" rôle connaît de nombreuses difficultés. Cependant ce rôle est mieux exercé, lorsque les éleveurs ont parmi eux un commerçant de tradition ou bénéficient d'un appui d'une ou plusieurs structures d'encadrement.

Mots clés : Sahel, Associations d'éleveurs, commercialisation des animaux et du lait, filière.

## INTRODUCTION

lorsque l'on se penche sur ce qui a été fait depuis quelques années en matière d'organisations paysannes, en Afrique sahélienne, une évidence vient immédiatement à l'esprit : c'est l'intérêt récent porté sur ce type d'association tant par les gouvernements que par les organisations non gouvernementales (ONG). A cela une explication et un corollaire.

Une explication : les gouvernements comme les donateurs internationaux dans leurs programmes de développement, avaient attaché une priorité aux grandes réalisations agro-pastorales de dimension nationale susceptibles de fournir de gros tonnages de produits agricoles sans pour autant fortement responsabiliser les populations rurales. Ce n'est paradoxalement que très récemment que l'on s'est aperçu que les organisations paysannes pouvaient elles aussi, et pour une part importante, contribuer au mieux-être des populations intéressées en réduisant le déficit de communication entre partenaires au développement.

Un corollaire : nos connaissances en matière d'organisations paysannes en particulier celles ayant l'élevage pour centre d'intérêt restent très fragmentaires et très partielles. Et pourtant, ces types d'organisations paysannes sont loin d'être négligeables. Les données publiées par le Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales ne permettent pas de se faire une idée de l'importance, tant absolue que relative des organisations paysannes au Burkina Faso. C'est pour mieux cerner cette importance que nous nous sommes fixé pour but l'étude de certains aspects de ces organisations paysannes. Nous nous limiterons dans notre étude à celles du Sahel Burkinabè qui ont pour centre d'intérêt l'élevage et la COMMERCIALISATION des produits d'élevage. Cette étude va essayer à travers quelques indicateurs de mesurer en termes qualitatifs comme en termes quantitatifs l'importance des associations dans la filière en amont et en aval de la COMMERCIALISATION.

Dans une première partie nous allons décrire le Sahel Burkinabè et faire le point sur la création et l'évolution des organisations paysannes et des structures d'appui qui ont été à l'origine de leur mise en œuvre.

Dans une seconde partie nous exposerons d'une part, notre méthodologie d'étude sur l'identification des groupements d'éleveurs et leur apport dans la COMMERCIALISATION du bétail et les productions animales et d'autre part, les discussions des résultats auxquels nous sommes parvenus.

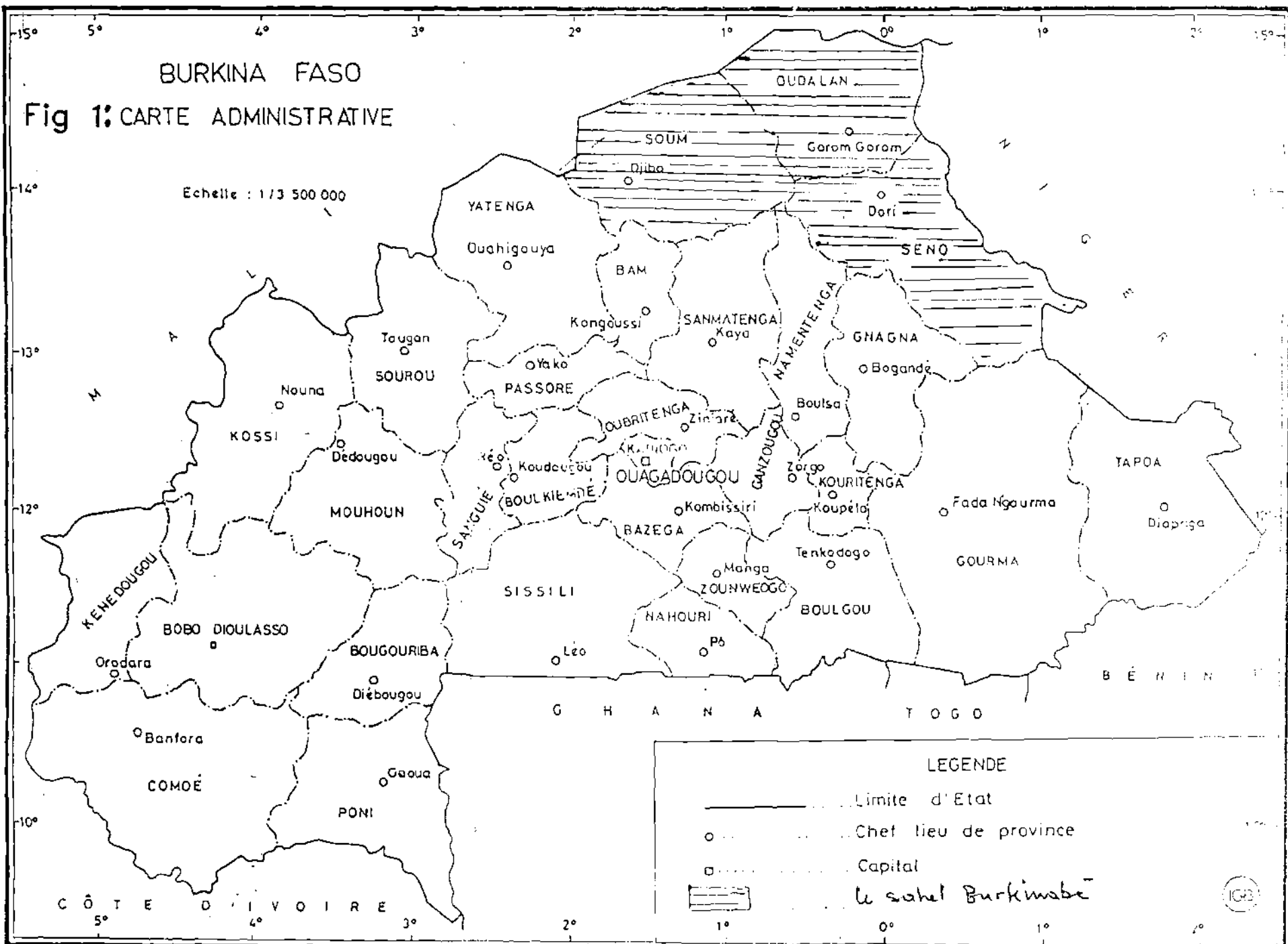
Enfin une conclusion générale sera faite sur les résultats de notre étude.

PREMIERE PARTIE :

POINT SUR  
LES ORGANISATIONS PAYSANNES  
DU SAHEL BURKINABE

# BURKINA FASO

## Fig 1: CARTE ADMINISTRATIVE



## I. PRESENTATION DU SAHEL BURKINABE

### I.1. Milieu physique

#### I.1.1. Situation

Le sahel Burkinabè regroupe les provinces de l'Oudalan, du Séno et du Soum. Située entre les 13<sup>ème</sup> et 14<sup>ème</sup> parallèles Nord, la région est encadrée par le 2<sup>ème</sup> méridien de longitude Ouest et le 1<sup>er</sup> méridien de longitude Est. Elle a une superficie de 36 869 km<sup>2</sup> (Kafando, 1990 cité par VINCENT 1994) et est limitée au Nord par le Mali, à l'Est par le Niger, à l'Ouest par la province du Yatenga, au Sud par celles du Bam, du Namantenga et du Sanmatenga et au Sud-Est par la province du Gourma (Voir carte N° 1 ).

#### I.1.2. Relief et Sols

Le sahel est constitué de vastes pénéplaines de roches anciennes parsemées de buttes cuirassées et recouvertes de dunes de sable. Au Nord le relief prend la forme d'un cordon de dunes orienté Est-Ouest et au Sud il se caractérise par la présence de nombreuses dépressions et de bas-fonds. Le point le plus culminant (400 m) est la colline de Tin Edia : située à 65 km de Gorom.

Les sols sahéliens sont sableux, minces et pauvres en humus ; ils sont par conséquent fragiles physiquement (érosion), chimiquement (croûtes et indurations salines et ferrugineuses). Ils sont limités sur le plan agronomique (épuisement rapide). En revanche ces sols répondent bien à un apport régulier d'eau et d'engrais organique et chimique.

Tableau N° 1 : Types de sols rencontrés dans le sahel burkinabè

Types de sols		Lieu où ils se rencontrent
Lithosols		- collines rocheuses - buttes cuirassées - roches dures
Regosols		- collines rocheuses - buttes cuirassées - schistes sédentaires
Sols à complexes d'altération Kaoliniques :	- sols ferrugineux peu lessivés	- très répandu dans le sahel burkinabè
	- sols ferrugineux lessivés à taches et concrétion	- glacis inférieurs et parties basses du moyen glacis
	- sols peu évolués d'érosion à faciès ferrugineux	- zones fortement érodées
	- sols bruns rouges subarides nodaux	- ergs anciens
Sols à complexes d'altération non kaoliniques :	- sols bruns subarides	- pentes inférieures
	- sols bruns eutrophes	- dans la partie sud du sahel
	- vertisols	- plaines alluviales
	- solonetz	- glacis à pente imperceptible - mares
Sols hydromorphes		- plaines alluviales - cours d'eau

### I.1.3. Le climat

Le climat sahélien est semi aride, tropical et de deux saisons (sèche et pluvieuse). Il est subsahélien dans la partie sud (région de Sebba) et sahélien sur le reste de la région. Situées entre les isohyètes 250 mm et 650 mm, les précipitations en général sont inférieures à 600 mm (confère tableau N° 2 ).

La saison sèche est très longue par contre la saison pluvieuse est courte de 2,5 à 3 mois et débute dans la deuxième quinzaine du mois de juin et se termine vers la fin de la première quinzaine du mois de septembre.

Tableau N° 2 : Moyennes pluviométriques des 30 dernières années ( en mm )

Périodes Villes	1961-1970	1971-1980	1981-1990	Nombre de jours
Gorom-Gorom	494,5	354,7	306,5	26 jours
Dori	590,6	446,6	414,9	40 jours
Arbinda	538,2	403,6	336,9	34 jours
Djibo	574	410,1	301	28 jours

source : Direction nationale de la météorologie

Sous les effets conjugués des vents et de la chaleur, la région enregistre de fortes évaporations atteignant souvent 220 mm en mai. La température moyenne annuelle est de 35°C variant entre 11°C (en février à Dori) et 46°C (en avril à Gorom-Gorom). On note depuis 30 ans une nette baisse des pluviométries.

Tableau N° 3 : Cumul annuel de la pluviométrie au 30/09/1994

Province	Villes	cumul pluviométrique ( en mm )	Nombre de jours de pluie
Oudalan	Gorom-Gorom	539,0	39
	Markoye	388,1	31
	Déou	639,5	21
Séno		591,8	49
Sour		461,6	34

Source: SPRA de Gorom, Dori et Djibo



Cette année la pluviométrie fut abondante et s'est même étalée jusqu'en octobre. Ce qui a eu pour conséquences la bonne reconstitution de la couverture végétale. Cette réalité est traduite en ces termes par un éleveur de Déou s'adressant à l'agent du service vétérinaire : "chef nous avons l'habitude de vous demander des aliments pour nos animaux, cette année nous voulons plutôt du bétail pour nos pâturages".

#### I.1.4. L'hydrographie

Le réseau hydrographique est alimenté par des eaux de surface et des eaux souterraines. Il est constitué de :

- cinq cours d'eau tous affluents du fleuve Niger, le Beli et Goroual au nord, la Sirba, la Faga et le Yali au sud ;
- nombreuses rivières sillonnant l'ensemble de la région ;
- 49 mares dont les plus importantes sont : celles d'Oursi et de Darkoye dans l'Oudalan, la mare du Soum dans le Soum, et la mare de Higa dans le Séno ;
- retenues d'eau artificielles. En 1989 le sahel disposait de plus de 20 barrages en bon état soit un volume d'eau stockée supérieur à 21 124 000 m<sup>3</sup>. Le plus important est celui de Seytenga avec une capacité de stockage de 10 000 000 m<sup>3</sup> d'eau ;
- importante réserve souterraine (VINCENT, 1994).

#### I.1.5. La végétation

La végétation de la région du sahel est constituée dans son ensemble d'une steppe à arbrisseaux, arbustes et arbres très éparpillés et à fourrés de densité croissante du nord au sud. Le sahel offre d'excellents pâturages particulièrement les rives inondables des fleuves en décrue.

La steppe est sillonnée de minces forêts galeries à Anogéïsus léiocarpus, Mitragyna inermis, Acacia ataxacantha (GUINKO 1984, cité par VINCENT, 1994). Les principales formations végétales sont : les forêts galeries, les formations de glacis et les formations sur sols dunaires.

#### I.1.6. Les ressources minières

Outre le gisement de manganèse de Tambao, le Sahel

possède quelques sites aurifères qui attirent sans cesse de milliers de gens en saison sèche. La ruée des populations vers ces mines, constitue un recours contre la famine.

## **I.2. Milieu humain**

### **I.2.1. Population**

Le Sahel burkinabè compte une population de 604 224 habitants soit une densité de 16 habitants/km<sup>2</sup> (INSD, 1990). Cette population comprend une dizaine d'ethnies dont les plus importantes sont :

- les Peuls, 35% ;
- les Rimaïbé ou Songhaï, 20% ;
- les Mossi, 19% ;
- les Fulsés, 15% ;
- autres (Songhraï, Touareg, Gourmantché, ... ), 11%.

### **I.2.2. Les activités de la population**

#### **I.2.2.1. L'élevage**

Il constitue l'activité économique principale de la population et ce, grâce à l'existence de bons pâturages dont les principaux sont :

- les pâturages herbacés et aériens sur sables éoliens ; ils sont riches et denses mais généralement emblavés de cultures ;
- les pâturages sur glaciis maigres ;
- les pâturages de bas-fonds, riches et denses ;

Le bilan pastoral entre capacité de charge et charge existante est très aléatoire. En effet en 1986 le PSB/GTZ évaluait la charge optimale à 225 000 ou 927 000 UBT (Unité Bétail Tropical) ; quant à la charge réelle calculée, elle variait de 327 000 à 532 000 UBT ; asins, camélins et équins non compris.

Outre la forte pression de l'élevage, l'émondage des arbres en saison sèche et les sécheresses successives ont entraîné une très forte dégradation des pâturages, mettant en péril la régénération naturelle de la végétation.

#### 1.2.2.2. L'agriculture

L'agriculture est la seconde activité économique au sahel. Elle reste dépendante d'une pluviométrie généralement insuffisante, très espacée avec un début tardif et une fin précoce.

Le Sahel burkinabè dispose de 984 544 ha de terres cultivables, représentant 80% de la superficie totale. Essentiellement céréalière, l'agriculture sahélienne souffre de plusieurs facteurs climatiques et écologiques et d'un environnement technique et économique défavorable : difficultés d'approvisionnement en facteurs et moyens de production, faiblesse de revenus mobilisables pour les investissements agricoles.

Depuis 1986-1987, et suite à une série de mauvaises campagnes agricoles, les périmètres maraîchers n'ont cessé de se multiplier.

#### 2.2.2.3. L'artisanat, la pêche et le commerce

Ces trois activités sont peu développées au sahel.

L'artisanat : les produits les plus importants, sont ceux issus du tannage du cuir et du tissage. Il y a aussi la confection des fauteuils et de lits traditionnels à l'aide du bois de *Mitragyna inermis* et des espèces du genre *Combretum*.

La pêche : elle est souvent menée collectivement en mars-avril en période de tarissement des mares.

Le commerce : il concerne la vente de produits manufacturés (thé surtout), de SPAI et de bétail.

La rigueur climatique au Sahel a profondément transformé le comportement des populations au fil des temps. Ce comportement est traduit par l'intégration de deux types d'activité : l'élevage, activité permanente, généralisée et mieux adaptée et l'agriculture activité saisonnière et locale, qu'elle soit sèche ou irriguée.

Le souci de promouvoir ces activités pour pallier aux difficultés alimentaires, a poussé d'une part les éleveurs à vouloir accroître leurs troupeaux et à cultiver, et d'autre part les

cultivateurs à étendre les superficies cultivées sur les terrains de parcours et les bas-fonds. Ces activités agro-pastorales en concomitance avec les différentes sécheresses et les mutations sociales et économiques ont entraîné une dégradation notoire du milieu (MILLEVILLE et COLL 1982 cité par VINCENT, 1994).

## **II. Les grandes étapes de l'organisation du monde rural au Burkina-Faso**

Les grandes orientations politiques initiées pour la promotion du secteur de l'agriculture ont généré des volontés d'organiser le monde rural. Pour le Burkina et pour bon nombre de pays africains les premières politiques véritables de développement agricole ont été définies par :

- le plan décennal 1946-1955
- le plan Swynnerton initié en 1954, mis en place en 1961 en Afrique et complété par un programme visant l'établissement des agriculteurs africains sur les exploitations abandonnées par les colonisateurs.

### **II.1. L'ère coloniale**

C'est l'époque des premières organisations paysannes et rurales du Burkina-Faso. L'histoire de ces organisations s'identifie de façon plus large à celle des pays africains sous administration française. Appelées Sociétés Indigènes de Prévoyance (S.I.P) puis Sociétés Africaines de Prévoyance (S.A.P.) ces organisations ont vu le jour au Sénégal en 1910 et au Burkina en 1957. Elles sont restées caractérisées par :

- la non prise en compte des besoins des paysans, seul importait l'intérêt du colonisateur;
- l'adhésion obligatoire des chefs de canton;
- l'absence d'éducation coopérative;
- l'attribution de la gestion et des grandes responsabilités à l'administration coloniale;
- l'inadaptation de la législation au contexte socio-culturel;

Ces organisations ont vite disparu avec les indépendances parceque considérées par les populations comme des prolongements

Ces organisations ont vite disparu avec les indépendances parce que considérées par les populations comme des prolongements de l'administration coloniale.

## II.2. L'ère des coopératives d'état

Après les indépendances en 1960, le Burkina-Faso a mis en place le Ministère chargé de l'agriculture et de la coopération. A partir de 1961, année de lancement du plan Swynnerton dont les orientations s'appuient sur la "coopération", furent mises en place des sociétés françaises d'intervention (CFDT, BDPA, SATEC et CIDR ) auxquelles a été confié le développement rural. Pour ce faire le pays fut divisé en quatre zones.

- le centre, confié à la SATEC qui crée entre 1961 et 1965, 548 coopératives mutuelles de crédit pour la culture attelée ;
- l'ouest, confié à la Compagnie Française de Développement des Textiles (CFDT) qui de 1961 à 1965 met en place 40 coopératives pour la gestion des intrants agricoles (engrais et pesticides) et des matériels agricoles (charrettes, charrues, boeufs de trait) ;
- le sud-ouest, confié à la Compagnie pour le Développement Rural (CIDR) qui favorisa la création de groupements pré-coopératifs et des centres de formation d'action rurale ;
- le nord, confié au BDPA qui met en place 4 groupements entre 1961 et 1965.

Les différentes organisations calquées sur un modèle européen disparurent en nombre important entre 1967 et 1970. Elles ne connurent pas une participation remarquable de la population et regroupaient en leur sein des personnes qui ne se connaissaient pas. Ce qui a abouti à de nombreux impayés des crédits à la Banque Nationale de Développement (BND).

## II.3. Le développement communautaire 1974-1980

Un évaluation des résultats obtenus par les sociétés

françaises d'intervention a abouti à la mise en place des Organismes Régionaux de Développement (ORD) à partir de 1970. Ainsi l'Etat s'engage dans une approche intégrée et participative du développement local baptisé "développement communautaire" lancé en 1974. Initiée sur l'expérience de vulgarisation villageoise des jeunes agriculteurs autour de BOBO en 1967-1968 ; cette nouvelle approche visait à créer dans chaque village un groupement communautaire, pour redynamiser l'action de l'Etat par la recherche d'une meilleure participation des populations. Les premiers groupements furent mis en place très vite et connaîtront beaucoup de difficultés pour leur fonctionnement telles que :

- l'accaparement du pouvoir par une élite (les leaders) mise en place par les chefs coutumiers ;
- la domination des "petits producteurs" (femmes, jeunes éleveurs...) qui trouvent leur liberté participative confisquée;
- l'absence de formation des paysans à la nouvelle vie associative à cause d'un manque de soutien politique.

Si à la faveur de cette politique le pays a connu un foisonnement des groupements, bon nombre n'auront qu'une existence formelle. D'aucune initiative, ces groupements joueront le rôle de courroie de transmission des thèmes techniques.

#### II.4. L'auto-promotion paysanne

En 1970 au moment où l'Etat optait pour le "développement communautaire", les ONG axaient leurs stratégies sur "l'auto-promotion". Par ces stratégies les ONG entendent accroître les ressources et les capacités endogènes des paysans jugées indispensables au développement ; le canal de mobilisation et de valorisation de ces ressources étant le groupement. Les groupements passaient ainsi pour des interlocuteurs légitimes entre la population et les organisations de développement. Dans cette démarche, les ONG ont pu asseoir plusieurs groupements et à leur octroyer un statut de reconnaissance administrative ou agrément. Cette reconnaissance étant essentiel pour l'obtention de prêts financiers.

## II.5. La révolution Burkinabè

Cette époque fut importante pour l'organisation du monde paysan et rural. Elle est caractérisée par une réelle expression de la volonté des pouvoirs publics de joindre aux activités d'intensification de la production, celle visant l'éveil et l'épanouissement d'une conscience paysanne et rurale, et ses capacités à s'exprimer plus facilement et librement. Les véritables actions entamées ont été :

- la suppression ou réduction des pressions des structures traditionnelles et des structures d'encadrement publiques et privées sur les couches rurales pour générer leur large liberté expressive et participative dans le développement ;
- l'instruction des populations rurales paysannes à travers des politiques d'alphabétisation (alpha-commando puis l'alphabétisation bantaré et enfin la raam en 1994) ;
- la création d'un Ministère de la question paysanne puis de l'action coopérative. Le Ministère de la question paysanne avait pour mission principale de mobiliser la participation paysanne pour la "construction du Faso" à travers l'Union des Paysans du Burkina.

## II.6. Le mouvement coopératif de nos jours

La vie associative est actuellement régie par deux textes :

- la Zatu n° An VII 0035/FP/PRES du 18 Mai 1990 portant statut général des groupements pré-coopératifs et sociétés coopératives, il régleme aussi la formation des unions des groupements pré-coopératifs et/ou des sociétés coopératives, et des fédérations d'unions. Il abroge l'ordonnance N° 83 023/CPS/PRES du 13 Mai 1983,
- la loi N° 10 192/ADP du 15 décembre 1992 portant liberté d'association ; elle régit la création des associations à vocation internationale, régionale ou locale et les syndicats. Cette loi autorise aux associations paysannes à vocation régionale ou nationale de prendre le statut d'ONG dans des

conditions bien précises.

### III CAS PARTICULIER DES GROUPEMENTS D'ELEVEURS

Le recensement en 1992 des organisations paysannes par les services du Ministère de l'agriculture et des ressources animales a dénombré 11.812 organisations paysannes (coopératives, coopératives d'épargne et de crédit et groupements villageois). Au regard des données on peut distinguer cinq (5) catégories d'organisation totalisant les pourcentages suivants :

- les organisations mixtes : 8%
- les organisations masculines : 58%
- les organisations féminines : 20%
- les organisations des jeunes : 5%
- les organisations des éleveurs : 9%

#### III.1. Situation générale des groupements d'éleveurs

Depuis les indépendances, ce n'est qu'en 1980 que se sont véritablement développées des organisations paysannes ayant pour centre d'activité l'élevage (embouche, gestion des parcours et aires de pâturage, commercialisation du bétail, ...). D'appellations diverses : association d'éleveurs, groupements d'éleveurs ou groupements villageois, ces organisations se sont implantées partout dans le pays.

Si certaines organisations paysannes d'initiative locale ont émergées des formes éphémères d'associations traditionnelles dont "les combinaisons sociales varient selon les cultures dans les groupes ethniques appelées sosoaga ou songtaaba chez les Mossi, taon chez les Samo et Dioula, tié chez les Bwaba, kwè chez les Gourounsi " (A. Faure et D. Pesche, 1992), les organisations d'éleveurs par contre sont le fait d'initiatives publique et privée :

- les organisations d'initiative publique sont celles mises en place par les structures d'encadrement. C'est ainsi que nous avons les groupements des zones pastorales de Sidéradougou (Comoé), Yallé (Sissili), Soudré-Est (Zoundwéogo) et Nouaho



(Boulgou). Ces groupements sont régis par des règlements intérieurs conçus en général par des techniciens aux méthodes d'encadrement rapproché et dirigiste. Ces textes conçus aux fins de l'encadrement efficient permettent aux structures d'utiliser les groupements pour atteindre leurs objectifs. "le groupement est un outil de travail de l'encadrement" (Oumarou Diallo, 1994). Ces textes dans une certaine mesure ont contribué à étouffer l'initiative des membres des groupements.

- les organisations d'initiative privée sont nées grâce à l'appui des ONG et aux services d'élevage, autres opérateurs privés.

La recherche d'interlocuteurs a conduit pour les tenants du premier groupe à privilégier la recherche et la mise en place des groupes de leaders d'opinion et pour les tenants du second groupe à privilégier les groupes de travail. La solidité et la durée des appuis a contribué en la "pérennité" de ces associations et leur évolution vers des organisations formelles (groupements villageois, coopératives).

### III.2. Cas du Sahel Burkinabè

Nous entendons par Sahel burkinabè les limites administrative du CRPA du Sahel. L'élevage est de façon traditionnelle l'activité socio-économique la plus importante dans la région. Il porte sur les espèces locales et les produits de leur métissage; il s'agit essentiellement du zébu, du mouton et des chèvres peul.

Les systèmes d'exploitation de cette activité ont longuement limité l'organisation des éleveurs en de structures coopératives. Cependant après les années 1970, les populations rurales ont été amenées par les structures d'encadrement à s'organiser pour mieux lutter contre l'adversité. Ainsi certaines organisations se sont mises en place avec le concours des services de vulgarisation et d'ONG (cas de CIDR dans l'Oudalan puis au Soum et ACORD dans les trois provinces).

Après les sécheresses de 1973 et 1984 plusieurs organisations se sont mises en place avec pour activité

principale l'approvisionnement en céréales. Cette activité était encouragée et même subventionnée par la plupart des ONG et projets.

De nos jours par suite d'une certaine léthargie au niveau des activités, bon nombre de groupements n'existent qu'au travers de leurs bureaux. Aussi il est à noter que l'UGVO (Union des Groupements Villageois de l'Oudalan) à elle seule, regroupe 127 de ces GV, sans compter les GV d'éleveurs de la même province qui sont en train de mettre en place une union provinciale. A partir de ces constats il est important de réactualiser les données que fournit la littérature.

Tableau N°4 : Situation actuelle des GV au Sahel

Province	Population	% par rapport au Sahel	Nombre de villages	Nombre de GV	% de GV par rapport au Sahel	Nombre d'unions
Séno	230 049	43,6	189	172	35,2	8
Oudalan	105 715	20,1	104	73	15,0	6
Soun	190 464	36,3	157	243	49,8	11
Total	527 228	100	450	488	100	25

Source: CRPA du Sahel, 1989

### III.3. Services publics, intervenants privés et organisations paysannes

Avec plus d'une dizaine d'ONG de développement, trois grands projets de développement (PDES, PSB/GTZ et PSB/PB de l'UNSO) et une importante présence de services techniques nationaux, le Sahel Burkinabè dévient le champ de diverses approches de développement. Si les projets s'appuient sur les agents des services d'état mis à leur disposition, les ONG disposent souvent de leur propre personnel d'encadrement pour exécuter la plupart de leurs programmes.

L'existence de cette multitude d'intervenants a pour conséquence

l'incohérence et la divergence des approches entre ONG-Projets et services techniques d'une part, et entre ONG d'autre part.

S'agissant des projets, trois approches cohabitent :

- le Programme Sahel Burkinabè (PSB) sous l'égide du Ministère de l'environnement prône le développement communautaire sous l'angle de gestion des terroirs. La stratégie est l'appui à l'autopromotion des populations rurales. Les interlocuteurs privilégiés sont les collectivités de base créées ou existantes qui forment au sein du village un comité villageois de gestion des terroirs;

- le Projet de Développement Rural du Séno (UNSO), sous la tutelle du Ministère du plan fait exécuter certaines activités par les services publics sur lesquels il s'appuie. En matière d'élevage les activités menées sont la formation et le soutien des producteurs à la fauche et conservation de foins, la formation des auxiliaires d'élevage et la mise en place de "banque de SPAI" pour améliorer la production laitière et encourager l'embouche ovine et bovine puis la commercialisation. Il couvre 45 villages du Séno ;

- le Projet de Développement de l'élevage du Soum (PDES) sous la tutelle du Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales, vise la "valorisation des potentialités zootechniques de la zone en vue d'améliorer la vie des familles concernées. Ses stratégies sont axées sur la promotion des cultures fourragères, l'amélioration des points d'eau, de la santé humaine et animale, l'organisation et la formation des éleveurs, et l'amélioration de la commercialisation par la construction d'un marché à bétail.

Tous ces projets ont en commun une même cible : la communauté rurale à travers ses structures plus ou moins organisées. La concertation est rendue difficile par la diversité des sources de financement et la divergence de concepts au niveau régional. Aussi assiste t-on à une absence ou mauvaise coordination des approches, préjudiciable à un développement harmonieux de la région.

Parmi les ONG, si certaines d'entre elles telles ACORD,

CIDR et AFRIQUE VERTE s'appuient sur les unions des GV pour couvrir leurs interventions, d'autres comme SAHEL ACTION touche directement les groupements et communautés villageoises pour la promotion de petit crédit d'embouche sous forme de caution solidaire. Ici aussi le manque de concertation permet de comprendre la mauvaise capitalisation des différentes expériences en matière de crédit. Ainsi, tour à tour, dans le village de Poggimbaogo dans le Soum ou à Gorgadji (Séno) Afrique verte et ACORD se sont succédés dans le financement de banques de céréales. Cela s'est soldé par l'érosion totale des fonds de roulement engagés.

Les différentes sollicitudes des ONG et projets rendent difficile les conditions de travail des agents d'élevage dont le nombre insuffisant. IL est très fréquent de les voir se préoccuper des programmes des projets et des ONG en lieu et place des leurs.

#### **III.4. Autres intervenants**

##### **III.4.1. Les Réseaux Stratégies Alimentaires (RSA)**

###### **Groupements Associations villageoises Organisations paysannes (GAO)**

Ces réseaux suivent les politiques de commerce des produits d'origine animale en Afrique de l'ouest et du centre et souhaitent un renforcement de la prise en compte des intérêts des éleveurs dans la production et les échanges de bétail dans le Sahel.

##### **III.4.2. Les Agriculteurs Français et Développement International (AFDI)**

Créé en 1975, l'AFDI est une organisation des professionnels de l'agriculture française. Elle a pour objet :

- information des Agriculteurs Français sur les réalités du Tiers-Monde ;
- établissement des relations directes entre Agriculteurs du Tiers-Monde et Agriculteurs Français à travers des échanges permanents ;

- Réalisation des actions de développement à long terme.  
L'AFDI dispose d'une coordination au Burkina-Faso à travers laquelle des contacts permanents ont pu s'effectuer entre les partenaires du Nord et du Sud.

#### **III.4.3. Vétérinaires sans frontière (VSF)**

Implanté au Mali, au Sénégal et en Guinée, VSF est une ONG qui appuie les associations d'éleveurs et la formation des auxiliaires villageois.

**DEUXIEME PARTIE :**

**IDENTIFICATION DES GROUPEMENTS**

**D'ELEVEURS ET ETUDE DE LEUR**

**APPORT DANS LA COMMERCIALISATION**

**DU BETAIL ET DES PRODUCTIONS**

**ANIMALES**

## I. METHODOLOGIE ET MATERIELS

### I.1. La méthodologie

#### I.1.1. L'étude bibliographique

Elle a consisté en la recherche des ouvrages périodiques, des bulletins et autres documents traitant des organisations paysannes, de la commercialisation des produits animaux de l'approvisionnement en intrants d'élevage et des caractéristiques du Sahel Burkinabè. Cette phase nous a permis d'avoir une orientation générale dans la conduite de l'étude.

#### I.1.2. Rencontre des experts et autres personnes ressources

Cette étape qui permet la mise en place d'une démarche et d'une méthodologie beaucoup plus pragmatiques pour notre étude, a consisté à mener des investigations auprès d'experts et personnes ressources. De ces compétences diverses (chercheurs, praticiens, responsables d'organisations professionnelles, techniciens, ...) nous avons pu sérier des éléments essentiels de notre problématique.

Nous avons pu bénéficier tout au long de notre étude la participation de plusieurs institutions nationales et internationales.

Pour atteindre nos objectifs, des séances de restitutions partielles regroupant des producteurs, des responsables des groupements, unions de groupements, de services et d'ONG d'origine diverse ont été tenues le long de l'étude.

Les séances de restitutions ont été le siège de discussions et d'échanges autour des différents thèmes de l'étude. Les objectifs de ces séances étaient :

- de faire la synthèse des résultats partiels ;
- de recueillir les avis de personnes compétentes ;
- d'informer le comité de pilotage de l'avancée des travaux et des difficultés rencontrées et d'accepter les suggestions ;
- et permettre aux producteurs de mieux cerner nos démarches et de valider de leurs réalités les conclusions partielles de

la date, de la forme et des thèmes du forum de Djibo.

### I.1.3. Problématique et ébauche des questionnaires

L'élevage participe à 10% au PIB (1994, 2<sup>ème</sup> assise nationale sur l'économie du Burkina-Faso). Il est considéré de ce fait comme un sous secteur agricole très important. L'essentiel des exportations de l'élevage est dirigé vers les pays côtiers : le Togo, le Bénin, le Ghana, la Côte-d'Ivoire lesquels constituent le plus grand marché et la Côte-d'Ivoire reçoit plus de 87% des exportations de bovins (ONAC, 1994).

Cependant depuis deux décennies ce secteur vit de graves difficultés suite aux sécheresses de 1973 et 1984 et à la forte concurrence des viandes extra-africaines sur ces marchés côtiers. Actuellement ce secteur semble amorcer un redressement ; parallèlement à celui-ci et à la faveur de la politique pour l'organisation du monde paysan le pays a connu un foisonnement d'organisations d'éleveurs principalement dans le Sahel.

Le Sahel Burkinabè couvrant 15% du territoire, détient 12,3% du cheptel bovin et 16,9% des petits ruminants, et 488 groupements villageois (CRPA du sahel, 1989). Dans ces conditions, compte tenu du peu d'informations, de contacts et de réflexions sur ces organisations, il semble primordial de définir, de déterminer et d'évaluer le rôle et la capacité d'insertion des éleveurs et leurs organisations dans l'activité de commercialisation de produits animaux. Pour ce faire, nous avons à la faveur d'un certain nombre d'interrogations formulé plusieurs hypothèses à vérifier sur le terrain. Elles portent :

- Sur les organisations associatives de producteurs ;
- Sur l'environnement économique des éleveurs et de leurs organisations ;
- Sur l'appui à la commercialisation des produits d'élevage ;
- Sur les opérations de la commercialisation des produits d'élevage.



#### I.1.4. La pré-enquête et questionnaires définitifs

Après une bonne compréhension des objectifs de l'étude lors des rencontres du comité de pilotage, nous avons systématiquement procédé à la structuration de l'information en différents niveaux, domaines et variables. Cette opération nous a permis une mise en forme de deux ébauches de questionnaires portant d'une part sur les organisations et d'autre part les producteurs. Ces questionnaires ont été testés dans quatre zones différentes (Kantchari à l'Est, Pouytenga au Centre-Est, Dori et Djibo au Nord) auprès de cinq groupements et une dizaine d'individus.

Ce test sous forme de pré-enquête a relevé des imperfections. Après correction, les questionnaires définitifs ont été par la suite élaborés. Composés de questions fermées et ouvertes, les questionnaires ont permis des entretiens très faciles et actifs (confère annexe 1).

#### I.1.5. La phase de terrain

Au cours de cette phase, nous avons essayé de comprendre ou de définir :

- les relations entre les activités en réalisation et le type de groupements villageois GV (GV d'agriculteurs GVA, GV d'éleveurs GVE et GV des femmes GVF) ;

- les années de référence 1984, 1988, 1990 pour comprendre la naissance et l'importance numérique des organisations d'éleveurs ;

- la différence de structuration en groupements des trois provinces est importante ;

- la nature des activités menées par les groupements et leur relation avec les structures d'appui ( ONG, projet, ... ) ;

#### I.1.6. Les critères de travail

##### I.1.6.1. Critère géographique et administratif

Nous avons choisi trois départements couvrant

approximativement le tiers de chaque province. Ce choix devrait répondre à deux contraintes majeures :

- un hivernage très arrosé et tardif rendant difficile voire impossible l'accès à certains départements ;
- la rébellion Touareg, empêchant l'accès aux départements les plus septentrionaux.

Outre ces deux contraintes d'autres éléments ont joué un rôle important dans le choix des départements, ce sont :

- l'importance numérique des GV des départements ;
- la présence et la diversité ou l'absence d'intervenants (ONG, Projet, ...)
- l'existence et l'importance des mouvements commerciaux du bétail et des flux d'intrants d'élevage.

#### I.1.6.2. Critère d'ancienneté

Des années de référence ont été retenues, ce sont :

- l'année 1984 à partir de laquelle le régime politique a favorisé le foisonnement de diverses associations en milieu rural avec la naissance du Ministère de la question paysanne. C'est aussi l'année de la promulgation des textes sur la réforme agraire et foncière ;
- l'année 1988 qui a connu la naissance du Ministère de l'Action Coopérative Paysanne et la naissance des CRPA en remplacement des ORD ;
- l'année 1990 avec l'adoption de la Zatu n°35 régissant la création et la vie des groupements pré-coopératifs et des coopératives au Burkina-Faso.

#### I.1.6.3. Les unités d'échantillonnage

L'unité d'échantillonnage est l'ultime d'évaluation ou de mesure d'un échantillon. Ce peut être un individu par exemple, un arbre, un nombre quelconque d'individus, une surface donnée, ... Dans notre cas, l'unité d'échantillonnage correspond à des groupes d'individus du nom de "groupement".

#### I.1.6.4. La base de sondage

La liste des organisations paysannes des différentes provinces était incomplète ou inexistante, nous avons procédé à la recherche des informations au niveau du Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales et ses services décentralisés, et au niveau des services provinciaux pour l'organisation et la formation professionnelle des producteurs. Après une synthèse, nous avons pu dresser des listes pour l'échantillonnage.

Ensuite nous avons arrêté dans la pratique un taux de sondage de 0,25. Pour respecter ce taux nous fixions jusqu'à 1/3 et procédions à l'élimination des groupements inexistants ou inaccessibles. L'échantillon obtenu est la somme de petits échantillons formés au niveau des différents départements (confère tableau N° 5).

## II. RESULTATS ET DISCUSSIONS

### II.1. Sur les organisations associatives

#### II.1.1. Nombre et type d'organisations

Le tableau N° 5 retrace la localisation, le nombre et le type d'organisations associatives ayant fait l'objet de notre enquête.

La figure N°2 localisent également les villages, les départements et les provinces des différents individus et organisations paysannes enquêtés au Sahel burkinabè.

Tableau N° 5 : Répartition des groupements et unions du Sahel

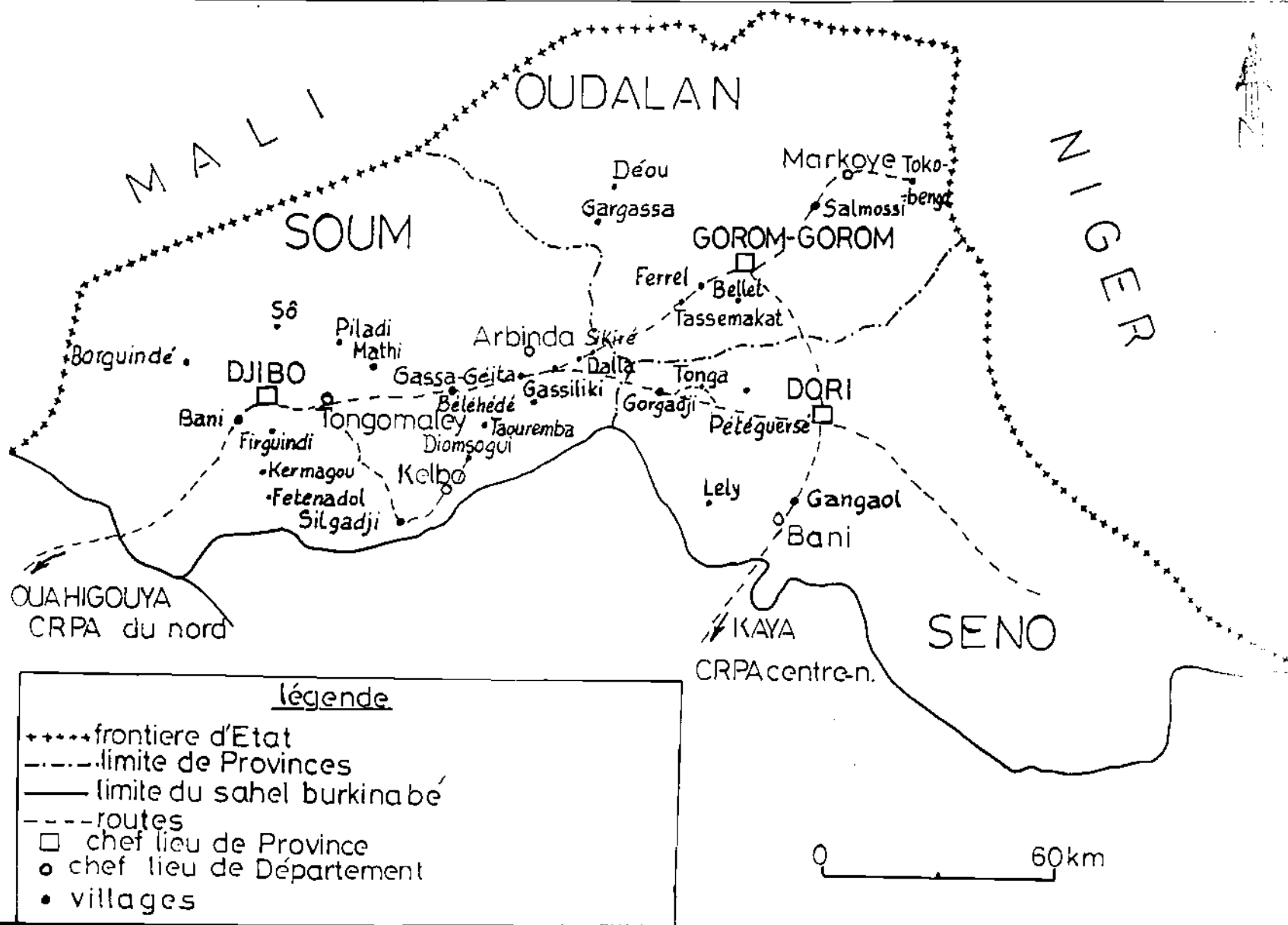
Province	Dpartement	Nbre d'unions rencontres	Nbre GV		Nbre total de GV/dpt
			GVH	GVF	
Soum	Djibo	dpt: 1	5	5	34
	Tongo- mayel	dpt: 1 locales: 2	11	9	72
	Arbinda	dpt: 1	7	4	68
Sno	Dori	dpt: 1 regionale: 1	5	0	13
	Gorgadji	dpt: 1	5	2	23
	Bani	dpt: 1	3	1	15
Cudalan	Gorom	dpt: 1 prov: 1	4	0	32
	Dou	dpt: 1	4	0	12
	Markoye	dpt: 1	4	0	14
Total		dpt: 9 loc: 2 prov: 1 regio: 1	48	21	294

régio=régionale ; prov=provinciale ; loc=locale ;  
dépt=départementale ; Nbre=nombre

L'enquête s'est déroulée auprès de 69 groupements et 14 unions de groupements tous du Sahel soit le quart (1/4) des groupements des départements choisis et toutes les unions soit plus de la moitié des unions du Sahel.

Au niveau des individus, les entretiens ont été réalisés avec 42 personnes au Sahel et 20 autres au Kouritenga (Pouytenga) et de la région (renn. int.).

Fig 2 : CHAMP DE L'ÉCHANTILLON



## II.1.2. Identification des organisations paysannes

Cette connaissance est d'autant plus capitale que les critères ayant présidé à leur création, leur mode de fonctionnement et, surtout le choix des activités doivent permettre de mieux cerner l'interaction entre ces organisations et leurs activités de commercialisation.

### II.1.2.1. Les noms

Dans différentes sociétés de l'Afrique traditionnelle, le choix des noms est d'une importance capitale. Les noms revêtent des significations précises. Ils sont attribués aussi bien aux éléments du monde des êtres vivants : hommes, animaux, végétaux, qu'au monde de la nature morte : pierres, sites, lieux, choses... Ils peuvent également traduire et/ou exprimer toute une histoire lointaine ou récente, les rapports entre les Hommes d'une même société, un symbole et voire un mythe.

Les organisations au Sahel obéissent dans leur quasi totalité à cette logique ; les noms qu'elles portent sont fonction de leur environnement socio-culturel et religieux.

En fonction des différentes expressions des noms des organisations on peut déceler des aspects suivants :

- l'appel à la solidarité pour plus de cohésion entre des Hommes d'une même association ou d'un même village. Cette solidarité recherchée semble dans certains cas, être la solution à des situations conflictuelles pour témoins nous savons :

*Ballu dilla* (en fulfudé), *Songtaba* (en mooré) qui font appel à l'entraide,

*Déoural* (en fulfudé) qui signifie l'entente,

*Soud baba* (en fulfudé) signifiant "la maison du père" qui est symbole de la sagesse ;

- l'imploration à l'optimisme et au courage, source d'une prise de conscience de la situation qui prévaut et d'espoir pour l'aboutissement aux différents défis à relever. Les différents noms qui suivent illustrent bien cette situation.

\* *A nora* signifie la lumière, symbole de la transparence et de la clarté,

\* *Djom naye* "propriétaire de vache de robe rouge", symbolise le sérieux et la bonté ,

\* *Kandy* signifiant le colostrum combien important et nécessaire pour le nourrisson,

\* *Yéyré* qui signifie les mamelles de la vache, symbole d'une bonne source d'alimentation ;

- l'expression d'une époque ou d'une histoire par le port de noms de grandes figures qui se sont illustrées au cours de l'histoire de la société. Cas du GVE *Mod Hadji* et du GVF *Jom naati* de Gorgadji portant respectivement les noms du fondateur du village et de sa fille. D'autres dans un contexte religieux invoquent le nom de Allah le tout puissant dont les services sont loués. Cette situation laisse croire à un désespoir où toute solution semble sortir des compétences humaines. On peut noter *Pegdwendé* (en mooré) : la foi en Dieu

Ces dénominations aussi diverses soient-elles, pourraient traduire une certaine paternité des éleveurs de leurs organisations ou un "refus" d'adopter les terminologies administratives (GVA, GVE, GVF ou groupements pré-coopératifs, coopératives...) étrangères à leur environnement socio-culturel. Ce refus en effet s'enracinerait dans l'expérience et souvenirs sans doute moins bons, de l'éleveur des premières structures paysannes (SIP, SMPR, Groupements Villageois communautaires...) mises en place et guidées par l'administration.

Cependant, certaines organisations notamment les unions portent ces terminologies administratives ; ce pourrait être le fait que ces dernières ont reçu lors de leur création des appuis à la formation ou ont été entièrement conçues par les services techniques et autres intervenants extérieurs.

## II.1.2. 2. L'objet de création des organisations

"La pratique d'une activité est le moteur du Groupement" (Guy J, 1990), sa portée dépend fortement de la présence des biens économiques ou moyens financiers au sein du groupement et conditionne dans une certaine mesure la cohésion du groupe. En raison de la faiblesse financière des cotisations collectées au

moment de leur création, les groupements se spécialisent d'abord en une activité de base pour accroître leur revenu. Cette activité peut être l'entretien d'un champ ou troupeau collectif, ou d'un site maraîcher ; cette activité dite de base est l'une des raisons de typologie des groupements respectivement en groupement d'agriculteurs, d'éleveurs et de maraîchers au Sahel. La bonne maîtrise de l'activité de base est une initiation à la vie associative. Cette phase d'initiation évolue par la suite à travers plusieurs stades vers un groupement mûr où "les liens multiples, permettent de choisir entre plusieurs options et profiter de la connaissance et de la complémentarité entre les institutions" (Schneider H., cité par JARDOT, 1990 ).

L'évolution est traduite par la transformation de l'activité de base au préalable productive vers une activité économique dont la réussite dépend de sa bonne gestion et d'un fonds de roulement conséquent. Elle semble plus vite amorcée dès lors le groupement reçoit un appui d'une Union ou d'un intervenant extérieur (ONG, Projet, autres structures). Ces appuis peuvent être un soutien à la collecte de céréales, une formation en gestion ou d'autres spécialisations relatives à l'activité.

De nos résultats l'objet de création des groupements peut-être classé en sept grands volets (cf tableau 6).



Tableau N° 6 : la répartition des GV en fonction de leur objet de création

Objet de création	Proportion	Pourcentage
Travailler ensemble	45/69	65,2%
La promotion d'une ou des activités d'élevage et/ou d'agriculture	14/69	20,3%
la circulation de l'information	4/69	5,8%
l'obtention de financements extérieurs	2/69	2,9%
la promotion de la Femme et des activités féminines	2/69	2,9%
l'auto-suffisance alimentaire	1/69	1,4%
l'entente	1/69	1,4%

Ces volets sont la traduction des besoins des groupements et dans une certaine mesure leur évolution vers le stade de "groupement mûr". Deux types d'évolution ont été remarqués :

- les groupements qui sont en phase stationnaire à la recherche d'un appui extérieur pour un décollage. Les activités de ceux-ci sont limitées aux champs et troupeaux collectifs qui constituent un outil d'appui à la formation ou de démonstration pour l'encadrement. Pour ce faire les groupements orientent leur raison d'être vers le travail en groupe (cas de 65,22% de l'échantillon), l'entente (cas de 1,45% de l'échantillon) et la recherche de financement extérieur ;

- les groupements qui ont acquis une certaine expérience tentent de s'orienter vers des activités rémunératrices et de développement. Les objets de leur création laissent sentir le poids de l'influence d'un appui extérieur puisqu'ils s'identifient souvent aux objectifs de certaines structures de développement présents dans le Sahel. La promotion de l'élevage et de l'agriculture (20,29% de l'échantillon) est le principal volet d'intervention des différents projets et certaines ONG de la zone, viennent ensuite l'auto-suffisance alimentaire par la

collecte et la distribution des céréales (1,45% de l'échantillon), la Femme par le biais de la promotion des activités féminines (2,90% de l'échantillon).

Tableau N° : 7 les différents objets de création des Unions

Objet de création	Nombre	Proportion ( % )
Travailler ensemble	2	18,15
Promouvoir les activités des membres	1	9,10
Favoriser l'émergence des GV	1	9,10
Coordonner les activités et servir de cadre d'échanges et d'interlocuteur	5	45,45
Favoriser la circulation des céréales	1	9,10
Renforcer et valoriser l'appui	1	9,10

Contrairement aux groupements l'objet de création des unions ne reflète pas des stades d'évolution, mais plutôt des problèmes de structuration et de représentativité des groupements. En effet, la présence d'un grand nombre des groupements rend difficile les rapports entre ceux-ci et les intervenants ; la mise en place des unions a pour but la coordination la facilité et la fluidité de ces rapports.

### II.1.2.3. Les dates de création

Plusieurs périodes ont marqué la création des groupement. Il s'agit :

- de la période avant 1984 qui a connu la politique de développement des sociétés d'Etat avec la CIDR à l'Oudalan, de développement communautaire des ORD (actuels CRPA) et celle d'auto-promotion des ONG, et la grande sécheresse de 1973 ;

- de la période située entre 1984 et 1988 qui a vu la création du ministère de la question paysanne et l'adoption de la réforme agraire et foncière et connu la grande sécheresse de 1984 ;

- de la période après 1988 marquée par la création du ministère de l'action coopérative.

Tableau N° 8 : Répartition des organisations en fonction des périodes

Organisation	GVA	GVE	GVF	Union	Proportion		Pourcentage	
					GV	Union	GV	Union
Période: avant 1984	10	8	4	2	22/69	2/11	31,90	18,20
période:1984-1988	3	8	10	6	21/69	6/11	30,40	54,55
Période: après 1988	6	14	6	3	26/69	3/11	37,70	27,30

Tableau N° 9 : Répartition des organisations en fonction des dates de création

Dates	Nombre de GV	Nombre d'Union
1972	1	1
1974	1	1
1976	2	
1978	4	
1979	3	
1980	6	
1981	1	
1982	2	
1983	2	
1984	8	
1985	4	1
1986	6	3
1987	3	2
1988	3	
1989	6	
1990	4	3
1991	5	
1992	5	
1993	3	
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>11</b>

De la lecture de ce tableau nous pouvons constater que :

- les périodes 1 et 3 ont connu les plus fortes créations de groupements avec respectivement 31,90% et 37,90% de l'ensemble de l'échantillon ;

- la période 2 (1984-1988) semble celle qui fut plus favorable à la mise en place des unions de GV ;

- la mise en place des groupements villageois dits d'agriculteurs a connu un essor à la période 1 avec 52,60% de l'échantillon, une baisse en période 2 avec 15,80% de l'échantillon et une reprise en période 3 avec 31,60% de l'échantillon ;

- la mise en place des groupements dits d'éleveurs est restée stagnante en période 1 et 2 avec 26,30% et a accru

significativement en période 3 avec 47,40% de l'échantillon ;

- la mise en place des groupements villageois des femmes a connu un niveau faible en période 1, très élevé en période 2 et a ensuite régressé en période 3.

#### II.1.2.4. Les sources d'initiatives et d'appui des GV

Tableau N° 10 : Les sources d'initiative et d'appui des GV

Périodes	Sous quelle initiative	Appui	Nombre	pourcentage ( % )	
Période 1 Avant 1984	Les membres (président, trésorier, secrétaire ou groupe de personnes)	Services technique	8	11,60	
		Autres structures ( ONG+Projet )	1	1,45	
		Organisations paysannes	2	2,90	
		Aucun	6	8,70	
		Total	17	23,65	
	Services techniques	Services techniques	3	4,35	
		Total	3	4,35	
	Autres structures	Autres structures	2	2,90	
		total	2	2,90	
	TOTAL			22	31,90
	Période 2 : entre 1984 et 1988	Les membres	Services techniques	8	11,60
Autres organisations			5	7,25	
Aucun			4	5,80	
Total			17	24,65	
Services techniques		Services techniques	3	4,35	
		Autres organisation paysannes	1	1,45	
		Total	4	5,80	
TOTAL			21	30,45	

Tableau N° 10 (suite)

Période 3: Après 1988	Les membres	Services techniques	12	17,40
		Autres organisations	1	1,45
		Aucun	11	15,90
		Total	24	34,75
	Services techniques	Services techniques	2	2,90
		Total	2	2,90
	TOTAL		26	37,65

Tableau N° 11 : les périodes et sources de création des unions de groupements

	P1 : Avant 1984	P2 : de 1984 à 1988 ( % )	P3 : Après 1988 ( % )	Total ( % )
Initiés et appuyés par les services techniques	4,35	4,35	2,90	11,60
Initiés et appuyés par les ONG et/ou projets	2,90	0	0	2,90
Initiés par les membres et appuyés par les services techniques	11,60	11,60	17,40	40,60
Initiés par les membres et appuyés par les ONG et/ou projets	1,45	0	0	1,45
Initiés par les membres et appuyés par des organisations paysannes	2,90	7,25	1,25	11,60
Initiés par les services techniques et appuyés par des organisations paysannes	0	1,45	0	1,45
Initiés par les membres et sans appui	8,70	5,80	15,90	30,40
Total	31,90	30,45	37,65	100

L'analyse des tableaux N° 8, 9, 10 et 11 nous renforce les constats déjà faits plus haut.

Avant les années 1984, toutes les grandes politiques de développement du monde rural furent axées sur l'agriculture et

les agents techniques formés, s'étaient tous spécialisés en ce domaine. Avec la sécheresse, la promotion agricole a suscité un vif intérêt auprès des acteurs au Sahel et le schéma directeur adopté fut : (le champ collectif)-(la banque de céréales)-(la collecte de céréales) pour assurer une sécurité alimentaire.

Les populations sahéliennes les premières concernées devraient y prendre activement part. Pour ce faire celles-ci furent sensibilisées et incitées à se mobiliser avec l'aide de certaines personnes influentes souvent appelées leaders d'opinion. Des structures ont été mises en place autour des activités agricoles. Les structures ont pris le nom de Groupement Villageois d'Agriculteurs, ce qui pourrait sans doute expliquer la forte proportion des GVA créés en période 1. L'initiative des producteurs à la mise en place de ces structures fut très importante (23,65% de l'échantillon). Cependant l'implication des services techniques et d'autres structures (ONG et projets) s'est faite de façon très remarquable dans l'initiative (7,25% de l'échantillon) et l'appui à la mise en place (23,20% de l'échantillon).

Progressivement vers les années 1980 les politiques de développement se sont orientées vers le sous- secteur élevage très durement touché par les sécheresses successives. Cette nouvelle donne a suscité l'organisation associative des éleveurs mais aussi des femmes et jeunes dont le pouvoir de décision était resté faible. C'est dans ce cadre que le ministère de la question paysanne a été créé et la réforme agraire et foncière adoptée. Ces nouvelles orientations ont eu pour effet, l'organisation pratique des éleveurs autour des activités d'élevage. La mise en place des groupements d'éleveurs ne connut pas cependant un fort engouement du fait de la grande mobilité des intéressés (transhumance et le nomadisme).

Parallèlement les Unions de GV ont été massivement mises en place (54,55% des unions de l'échantillon) dans le but d'une meilleure organisation des producteurs et de favoriser

l'émergence des GV. Ces unions ont été à la base de la création de 24,65% des GV.

Après 1988, au cours d'une campagne de sensibilisation inter-organisations paysannes et des autres intervenants, on a assisté à la mise en place d'un nombre important de groupements d'éleveurs (les GVE créés représentent 20,30% de l'échantillon). Parallèlement, les activités d'approvisionnement en céréales des unions ont suscité une reprise de la mise en des GVA. Pour cette période l'initiative des services techniques semble fortement diminuée (de 4,35% elle passe à 2,90% de l'échantillon) au profit de l'appui à la création (qui est passé de 11,60% à 17,40% de l'échantillon)

#### II.1.2.5. Le règlement intérieur

Les organisations sahéliennes sont des associations de personnes physiques et morales aux intérêts communs. Réunies sur la base de l'égalité des droits et devoirs, ces personnes mettent en place leur structure à laquelle elles transfèrent une ou plusieurs de leurs activités socio-économiques ; "les groupements sont des cellules de base des activités de production rurale" (D Pesche et A Faure 1993.). Pour le respect de l'égalité des droits et devoirs et conformément à l'article 4 de la Zatu N° AN VII.0035/FP/PRES, les producteurs mettent en place un règlement intérieur pour régir la vie et le fonctionnement de leur association.

Le règlement légalement peut être écrit soit en langue française pour les groupements créés et/ou appuyés par les services techniques, soit en langues vernaculaires. Il peut être oral pour les groupements ne bénéficiant d'aucun appui des services techniques.

Le contenu, la pertinence et le respect du règlement intérieur conditionnent le bon fonctionnement de l'organisation autrement la bonne cohésion de celle-ci. Pour ce faire des sanctions allant de l'amende, puis des avertissements à l'exclusion, sont incluses dans le règlement. Les fautes les plus graves sont :



- l'absence et le retard aux réunions et aux travaux d'intérêts collectifs ;
- le non paiement des cotisations et des prêts octroyés ;
- la diffamation, la démobilisation, la malhonnêteté et la bagarre.

Si le règlement est perçu par les organisations paysannes de notre échantillon comme un outil pour préserver la bonne cohésion de leurs structures, son application effective est souvent la source de discorde comme en témoigne le président du GVA de Amsia : "moi-même j'ai honoré à deux reprises les amendes par fait d'absence aux travaux". Par contre les sanctions adéquates font défaut au niveau du non respect des échéances des prêts entraînant un blocage des activités, "les activités sont bloquées parce que ceux qui ont des crédits du groupement n'ont pas remboursé". Le recours à l'autorité juridique est déconseillé par le CRUS et l'UGVO parce que, contribuerait à nuire au processus de l'auto-promotion.

#### **II.1.2.6. La valeur juridique des organisations : l'agrément**

L'agrément est l'acte de reconnaissance officielle que toute organisation puisse acquérir auprès des autorités administratives. En ce qui concerne les groupements et leurs unions cet agrément peut être acquis sur demande après deux mois auprès des hauts commissariats des différentes provinces conformément à la Zatu N° AN VII 0035/FP/PRES. L'agrément confère une valeur juridique et la liberté des activités. Il permet en outre l'obtention d'un partenariat avec des institutions d'appui.

Tableau N° 12 : Situation de l'agrément des groupements

Province	Département	Nombre de groupements		Proportion	
		Agréé	Non agréé	Agréé	Non agréé
OUDALAN	Déou	3	1	75	25
	Gorom	4	0	100	0
	Markoye	3	1	75	25
	Total	10	2	83,30	16,70
SENO	Bani	2	2	50	50
	Dori	5	0	100	0
	Gorgadji	5	3	62,50	37,50
	Total	12	5	70,60	29,40
SOUM	Arbinda	2	9	18,20	81,80
	Djibo	2	7	22,25	77,75
	Tongomayel	0	20	0	100
	Total	4	36	10	90
TOTAL		26	43	37,70	62,30

Au cours de notre enquête, nous avons recensé :

- 26/69 soit 37,70% des groupements, agréés ;
- 43 soit 62,30% des groupements, non agréés ou en cours d'agrément ;
- 7/11 soit 63,60% des unions sont agréées ;
- 4 soit 36,40% unions non agréées ou en cours d'agrément ;

De façon plus spécifique nous avons noté :

- un fort taux d'agrément dans les provinces de l'Oudalan et du Séno avec 50% pour le département de Bani et 100% pour ceux de Dori et de Gorom ;
- un très faible taux au Soum.

Le faible niveau d'agrément des organisations du Soum et le

niveau élevé de celui des organisations du Séno et de l'Oudalan pourraient être essentiellement dus à la forte implication des services techniques tels les SPOFPP et des unions des différentes zones dans l'organisation des groupements. L'adhésion à l'union étant conditionnée par l'agrément, les groupements des provinces du Séno et de l'Oudalan acceptent facilement l'agrément pour profiter des approvisionnements en céréales de leurs unions.

### II.1.2.7. Les principales activités des groupements et unions

Tableau N° 13 : Synthèse des activités des groupements

Activités	GVF	GVA	GVE	Proportion	Pourcentage
Entretien de champ collectif de céréales	16/20	17/19	7/30	30/69	57
Constitution de fenil collectif de foin et pratique de cultures fourragères	9/20	6/19	14/30	29/69	42
Réalisation collective d'embouche	12/20	7/19	9/30	28/69	40.5
Possession de caisse vétérinaire	2/20	0/19	7/30	9/69	13
Approvisionnement collectif en produits vétérinaires	2/20	1/19	7/30	10/69	14.5
Approvisionnement collectif en SPAI	1/20	9/19	21/30	31/69	45
Réalisation de prêts aux membres sur fonds propre	17/20	11/19	19/30	47/69	68
Commercialisation du bétail en groupe	4/20	6/19	8/30	18/69	26

Outre ces activités, d'autres sont également réalisées sous forme de travaux d'intérêt commun ou communautaire. Il s'agit principalement des activités de construction et d'entretien d'infrastructures diverses (bâtiments administratifs, écoles...) et d'activités de gestion des terroirs (diguettes, reboisement). Autour de ces activités, des comités sont formés ; leurs tâches sont de veiller à la programmation et à l'exécution des activités

dans le temps suivant un calendrier bien élaboré.

Les groupements de l'échantillon pour leur fonctionnement cumulent plusieurs activités à vocation généralement sociale ; ce qui fait d'eux des structures multifonctionnelles.

- l'entretien de champ collectif est le fait de l'encadrement technique. Au fil des temps, ces champs ont été progressivement transformés en outil de production, puis ont engendré la mise en place des banques de céréales pour lesquelles certains groupements ont pu obtenir des financements extérieurs;

- les activités de confection de fenils, de cultures fourragères et d'embouche s'inscrivent dans le cadre de la vulgarisation et servent d'appui aux thèmes de production laitière et d'embouche. Ces activités se retrouvent au niveau des zones d'intervention de l'ONG APESS et des projets de développement de l'élevage du Soum (PDES), du Séno ( UNSO et PSB/GTZ ) et de l'Oudalan (PSB/PB) qui ont inscrit dans leurs programmes ces différents volets. Sur le plan régional des prix spéciaux sont décernés chaque année aux groupements à travers des concours du meilleur fenil et du meilleur éleveur. La journée paysanne et les foires servent de cadre de proclamation et de distribution des prix.

**L'obtention de ces prix et/ou la maîtrise de ces différentes activités sont des critères utilisés par l'encadrement pour juger dynamique ou pas un groupement.**

- l'accord de prêts aux membres sur fonds propre est un gage d'une forte cohésion du groupe. 47 groupements disposant d'une trésorerie le réalisent et reconnaissent que ces prêts constituent le maillon le plus fort pour la solidarité et la cohésion de leur structure. Le manque de prêt 32% de l'échantillon est simplement dû à un problème de trésorerie et entraîne souvent la paralysie du groupement. Ces prêts attribués en espèce ou en nature (SPAI céréales) permettent de soutenir les membres pour leurs activités d'embouche et de complément d'animaux et de faire face aux divers problèmes sociaux (santé, baptême, mariage, funérailles...). Les prêts sont en partie remboursés. Cependant bon nombre de groupements souffrent de problème de non recouvrement des prêts octroyés en céréales au

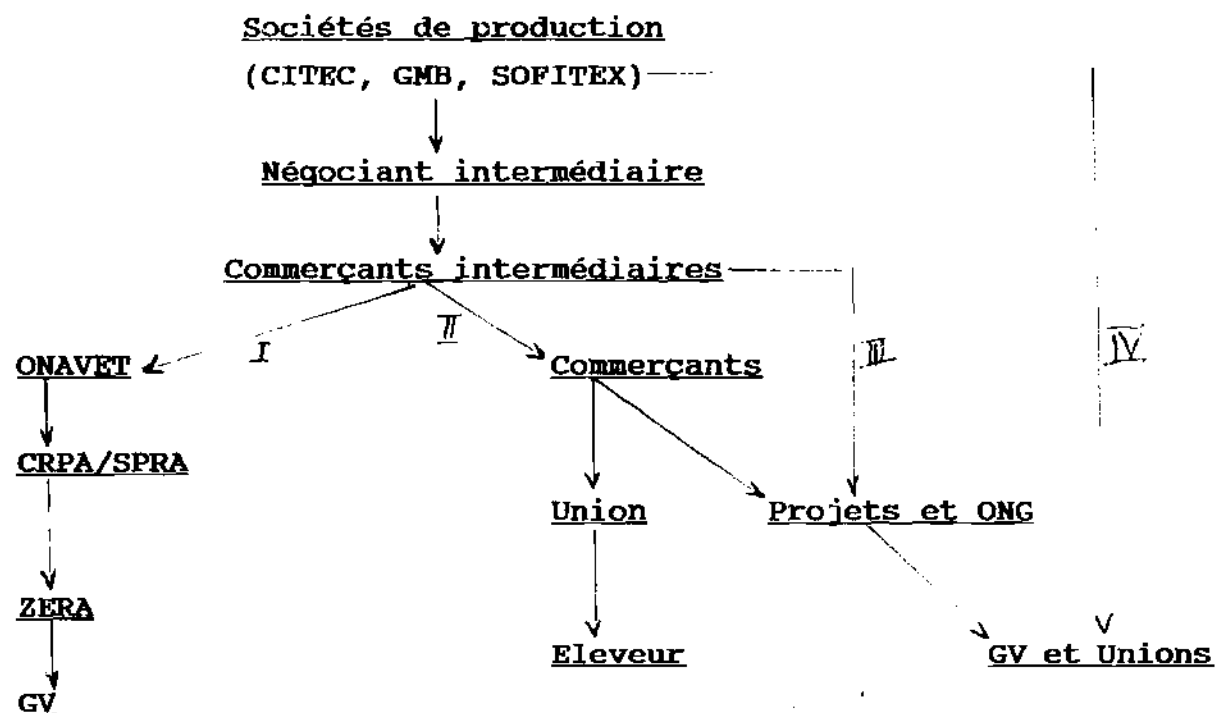
cours des dernières sécheresses.

- la possession de caisse vétérinaire est une conséquence des politiques de formation des auxiliaires vétérinaires villageois. Les caisses ont été placées dans des zones éloignées. Elles contiennent des produits à conservation facile (anti-biotiques et anti-septiques) et elles souffrent de rigueur dans le suivi.

En effet, dans les caisses du GVE de Salmossi et de Tin-Ediar on a constaté des cas de péremption des produits soit pour un problème d'écoulement soit de méconnaissance de leur utilisation. Par contre la caisse du GVE de Ferrel est restée vide pendant plus de 4 mois dans l'attente d'un ravitaillement.

- les activités d'approvisionnement collectif en produits vétérinaires et en SPAI sont des activités jadis assurées par les services techniques du CRPA. Depuis lors des structures nouvelles en ont pris le relais.

#### Situation actuelle des circuits de distribution des SPAI



Le circuit I, le plus connu, est celui des services du MARA. Le circuit 2 : très développé à Pouytenga et maîtrisé par une

dizaine de grossistes ; les services techniques cherchent à l'utiliser ou l'organiser au profit des groupements les plus éloignés.

**Le circuit 3** : est utilisé par certaines organisations paysannes d'éleveurs avec l'appui des ONG et projets.

**Le circuit 4** : est peu utilisé et très convoité par des organisations d'éleveurs.

Les 31 groupements qui exercent cette activité se trouvent dans les différents circuits de distribution :

- 10 groupements utilisent le circuit 1 ;
- 18 groupements utilisent le circuit 2 et 3 ;
- les 3 autres utilisent le circuit 4.

Suivant les quantités des SPAI distribués dans la zone, les organisations se sont investies dans le ravitaillement des producteurs. En effet pour la campagne 1993-1994 elles ont distribué 1382 tonnes soit 78,75% de la quantité totale.

Tableau N° 14 : Les quantités de SPAI distribués au Sahel  
unité : tonne

Sous Produits Agro-Industriels	C R P A : Campagne 1993-94				Organisations d'éleveurs	
	SPRA/Séno	SPRA/Soum	SPRA/Dudalan	Total	1992-1993	1993-1994
Aliment bétail CITEK	30	48	8,63	86,6		
Tourteaux de coton	0	19	3	22	234	448
Graines de coton	119,5	90	33	242,5	113	715
Son de blé	21	0	0	21	166	214
Pierre à lécher	0,8	0,5	0,6	1,9		
Sel gemme					3	5
<b>TOTAL</b>	<b>171,3</b>	<b>157,5</b>	<b>45,2</b>	<b>373</b>	<b>515</b>	<b>1382</b>

Au sien des organisations le groupement Kandy à Dori s'est le plus distingué en cette campagne 1993-1994. Il a distribué 1240 tonnes de SPAI soit 89,73% des quantités distribuées par les organisations.

Tableau N° 15 : Synthèse des activités des Unions

Activités	Nombre	Proportion (%)
Approvisionnement collectif en céréales	9	82
Approvisionnement collectif en SPAI	6	55
Approvisionnement en produits vétérinaires	2	18,20
Commercialisation de bétail	7	64
Réalisations socio-économiques	2	18,20
Formations des producteurs	5	45,6

De toutes les activités, celle d'approvisionnement en céréales est la plus importante. Elle comporte deux volets :

- le premier volet consiste à acheter des céréales sur les marchés locaux des céréales à la période de bas prix et les stocker ;

- le second consiste à se rendre dans des zones de productions abondantes (l'ouest et le sud du pays) s'approvisionner.

Les stocks sont revendus en période de soudure. Réalisée par 82% des unions, et initiée dans le cadre de lutte contre la famine et la sécheresse, cette activité a permis la mise en place de la plupart des unions.

Au Sahel les organisations paysannes et rurales se créent suivant leur environnement socio-culturel. Les noms, le mode de fonctionnement et le règlement intérieur sont imprégnés de valeurs sociales auxquelles les populations sont profondément attachées. Si la mise en place des groupements avait été considérée comme une machination de l'administration, aujourd'hui au Sahel elle est plutôt perçue comme une transformation formelle des structures traditionnelles d'entraide sociales. C'est pourquoi toute volonté entreprise dans le but de vouloir appliquer les textes notamment la Zatu N° AN 0035/FP/PRES de façon intégrale à ces organisations pourrait être très néfaste au processus en cours. En effet l'éligibilité du président pour

deux ans et une seule fois renouvelable est le point le moins accepté car il est travailleur, honnête, indispensable. Son illigibilité est synonyme d'échec pour l'organisation.

La typologie des organisations en GVA, GVE et GVM et n'est que purement administrative comme nous le confie ce producteur : "au Sahel il est difficile de parler d'agriculteurs, d'éleveurs et de maraîcher car tout le monde est tout à la fois".

## II.2. Sur l'environnement économique des éleveurs et de leurs organisations

La zone sahélienne du fait de sa spécificité en élevage occupe sur le plan national un rôle de 1er rang. Elle alimente de ce fait les circuits de consommation et de commercialisation du pays de ses divers produits animaux. Depuis des relations traditionnelles se sont établies entre les marchés sahéliens et les autres marchés nationaux.

Aujourd'hui des éléments macro-économiques (l'évolution de la part de l'élevage dans les exportations et du PNB, la fluidité des échanges commerciaux de bétail) font état d'une relance et du bon comportement des échanges avec les pays côtiers : la Côte d'Ivoire, le Ghana, ... Il convient de cerner le rôle et la contribution du Sahel dans ces échanges et de façon plus spécifique de comprendre les comportements des éleveurs et leurs organisations.

### II.2.1. Situation de l'offre et du prix

Le modèle du marché concurrentiel repose sur cinq hypothèses.

- atomicité de l'offre et de la demande,
- homogénéité des produits
- fluidité et mobilité des ressources et des produits
- transparence des échanges et parfaite information sur les conditions du marché.
- maximisation du profit

Cependant pour ce qui est des marchés agricoles MILHAU et Al, cités par COLLIOT 1993, signalent que : "l'étude attentive



des faits nous montre qu'il est malaisé de transposer les schémas classiques de la théorie économique au cas des marchés agricoles. Les phénomènes agricoles imposent au marché une allure bien particulière".

Aussi en l'absence d'études approfondies sur l'ensemble des marchés nationaux et ceux du Sahel en particulier, il est difficile d'expliquer tous les facteurs régissant les marchés et leurs interactions sur les différentes variables et de leur évolution.

#### X II.2.1.1. L'offre

La notion de l'offre au niveau du marché agricole, en particulier du producteur est un phénomène complexe difficilement maîtrisable. Elle dépendrait de plusieurs facteurs, beaucoup plus du comportement des acteurs du marché, surtout du producteur "fournisseur" et consommateur. Ce comportement est modélé et souvent modifié par la nature des besoins selon laquelle le producteur décide d'offrir son produit ou un type de produit suivant la portée du besoin. Les problèmes indispensables sont d'ordre alimentaire ou céréalier ; ce qui serait à la base de la bipolarisation des problèmes du producteur suivant le cours des céréales (période de soudure et période excédentaire).

Pour Colliot, l'offre d'un produit devrait être prise avec prudence dans un marché agricole. Ce qui importe pour ce marché c'est d'essayer de comprendre les comportements des intervenants de ce marché par rapport à l'argent. " voir l'offre comme objet d'échange et non le produit agricole"

Dans la même hypothèse, BARRERE, 1989 (cité par COLLIOT, 1993) relève certains comportements apparemment difficiles à comprendre : "une femme va au marché, y passe la journée entière, ne vend rien. Si effectivement elle avait voulu vendre, elle aurait baissé son prix comme le veut la théorie. Mais si ce n'était pas cela, si l'offre de produit n'était qu'apparente et cache une demande réelle de monnaie ? ou en une série de produits bien spécifiques ? On expliquerait que les prix sont fixés en fonction de ce qu'on doit ramener, au mépris du temps passé dans

une offre vaine. De même, en Centre-Afrique où des paysans se dessaisissent à la soudure d'arachide gardée pour la consommation ou les semences ; ce n'était en aucun cas un surplus. Il n'y a pas offre de surplus, car il n'y a pas surplus, ni véritablement offre. Il s'agit d'une demande de monnaie imposée par des dépenses monétaires incompressibles (sel,...)".

D'autres facteurs non moindres seraient à considérer dans l'analyse de l'offre. ce sont essentiellement :

- l'état de la demande nationale et sous régionale en bétail et viande ;
- des politiques internationales notamment celles des pays de l'Union Européenne vis-à-vis de la viande subventionnée européenne.

Tableau N° 16 : Offre totale et moyenne mensuelle des principaux marchés à bétail nationaux bovins

Marchés	Offre de 1994	Offre : Juin-déc 1993	Moyenne 1994	<u>Moyenne : Juin-Déc 1993</u>	Moyenne : Juin-Déc 1994
Bobo	33 202	24 370	2 767	3 481	2 809
Djibo	38 389	13 720	3 330	1 960	3 153
Fada	31 994	21 545	2 714	3 078	2 921
Goron	13 916	6 092	1 161	870	1 064
Kaya	22 783	7 294	1 946	1 042	2 263
Ouaga	33 501	25 343	3 011	3 620	2 639
Pouytenga	99 697	51 769	8 459	13 253	7 767
L'ensemble	273 482	150 133	1 799	2 100	1 884

## Ovins

Marchés	Offre 1994	Offre : Juin à Déc 1994	Moyenne 1994	Moyenne : Juin-Déc 1993	Moyenne : Juin-Déc 1994
Bobo	122135	60634	10178	8662	7407
Djibo	54750	22876	4563	3268	4533
Fada	5629	3828	4691	547	411
Gorom	13710	5405	1142	772	1217
Kaya	16642	6132	1387	876	1149
Ouaga	134665	83108	11222	11873	7502
Pouytenga	51136	20640	4261	2949	3713
L'ensemble	<u>398667</u>	202623	2373	3227	2161

source : DSAP/MARA

## Caprins

Marchés	Offre 1994	Offre : Juin-Déc 1993	Moyenne 1994	Moyenne : Juin- Déc 1993	Moyenne : Juin-Déc 1994
Bobo	38479	20757	3207	2980	3307
Djibo	48233	20317	4019	2902	4032
Fada	5449	3460	454	494	439
Gorom	11192	4833	933	690	987
Kaya	8561	3881	713	554	741
Ouaga	80685	58157	6724	8308	5638
Pouytenga	53019	23137	4418	3305	4515
L'ensemble	245618	22766	1575	1480	1629

Source : DSAP/MARA

L'offre totale présentée dans les tableaux ci-dessus est obtenue grâce à des suivis des effectifs sur les principaux marchés à bétail par les services techniques du MARA. Certes, elle ne représente pas la totalité de l'offre de l'ensemble du

pays mais elle permet d'avoir une idée globale de la situation. L'offre sur l'ensemble des marchés s'évalue pour l'année 1994 à :

- 273 482 bovins avec une moyenne mensuelle de 1 799 par marché ;
- 398 667 ovins avec une moyenne mensuelle de 2 373 par marché ;
- 245 618 caprins avec une moyenne mensuelle de 1 575 par marché.

L'offre des marchés sahéliens n'est pas négligeable. En effet les marchés de Djibo et de Gorom fournissent ensemble environ 19% des bovins, 17,20% des ovins et 24,20% des caprins. Ainsi une classification des marchés nationaux de bétail place :

- Djibo au 2ème rang des marchés de bovins, au 3ème rang des marchés de petits ruminants ;
  - Gorom au 7ème des marchés de bovins et au 6ème rang des marchés des ovins et ceux de caprins (voir figures N°2 et 3).
-

TOTAL : 273482

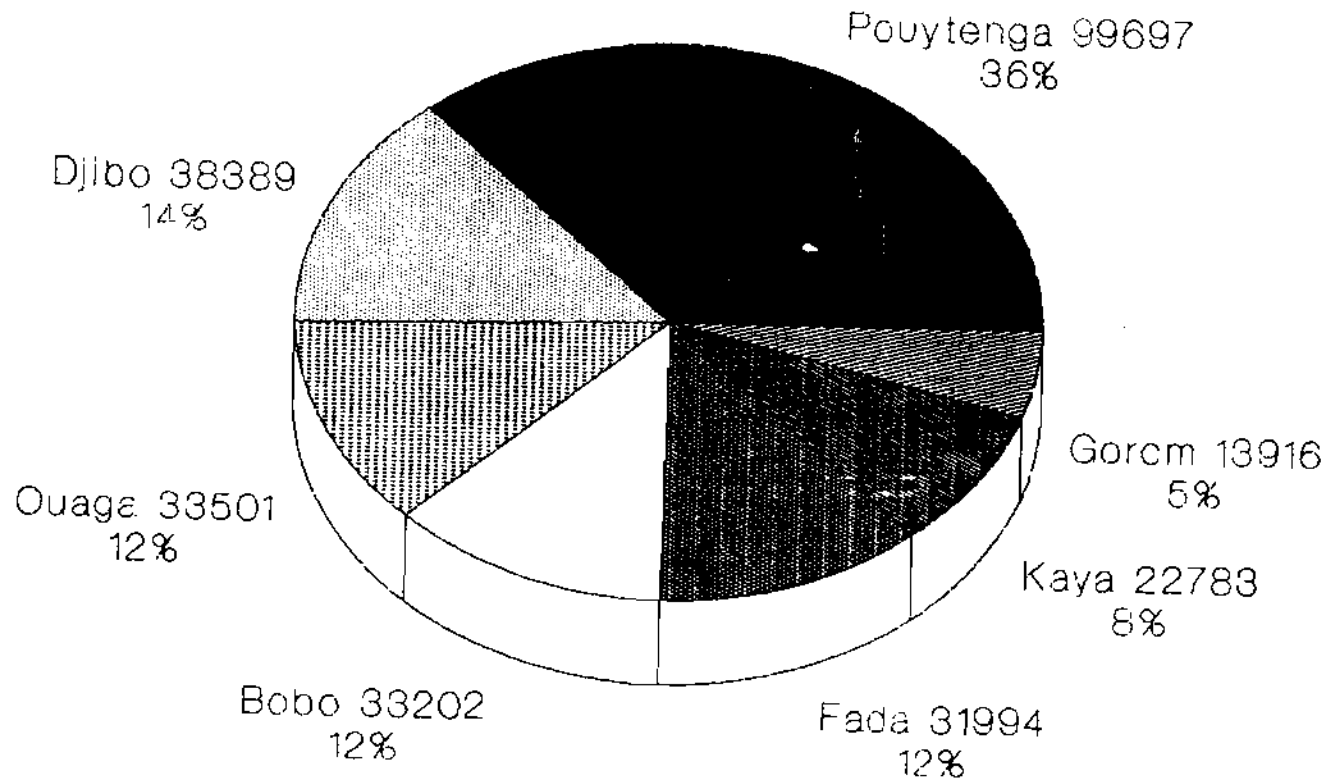


Fig 3 : L'offre de bovins sur les principaux marchés

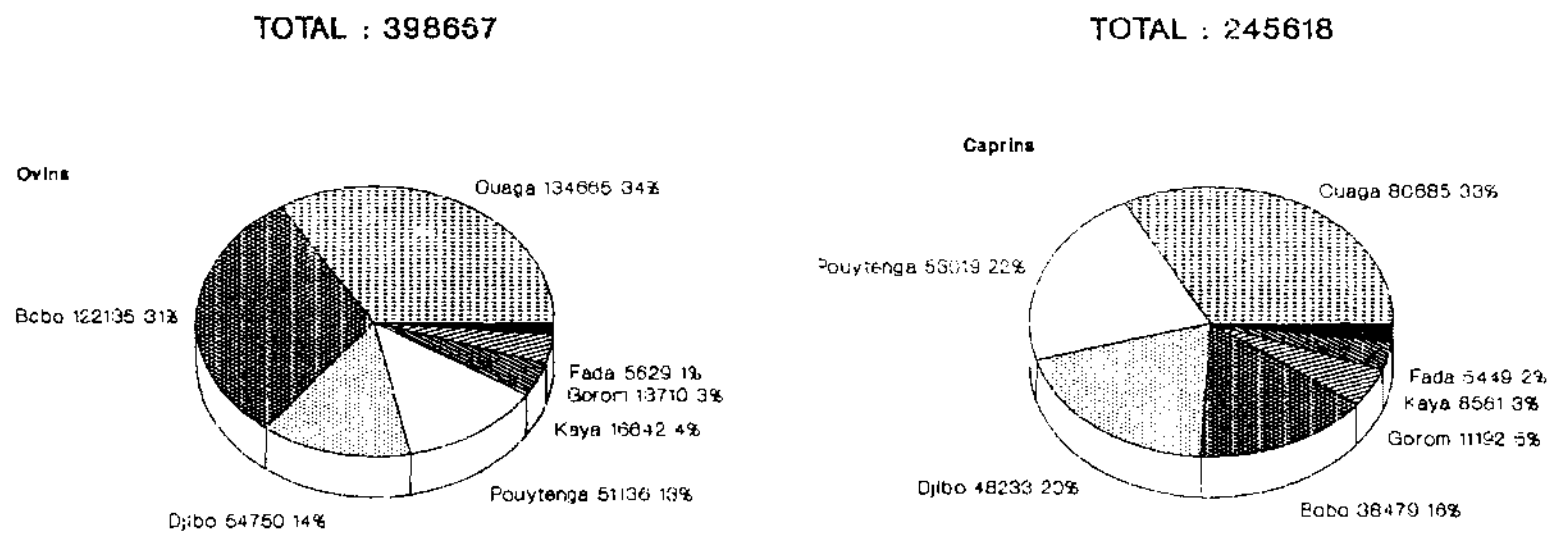


Fig 4 : L'offre des petits ruminants des principaux marchés

#### X II.2.1.2. Les prix

Les prix des animaux sont difficilement maîtrisables et fluctuent énormément en fonction de l'espèce animale, du temps et de la conjoncture internationale (concurrence de la viande subventionnée de la CEE, voir JOSSERAND, 1989)

En effet les prix seraient fonction du type de l'espèce et de la qualité des animaux de la même espèce. Sur un même marché, les prix les plus élevés se rencontrent pour les plus beaux animaux destinés généralement à l'exportation ou à la consommation spéciale au moment des grandes fêtes (Ramadan, Tabaski et fête de fin d'année dans les grands centres urbains) ; et les prix les plus faibles pour les animaux maigres destinés à la consommation locale. La période des hausses de prix serait située en fin d'hivernage et au début de la saison sèche durant laquelle la disponibilité en fourrage permet un bon gain de poids des animaux ; et celle des prix bas située en saison sèche et la période chaude. En effet le taux de variation : Prix max-prix mini/prix mini de l'année 1994, donne de forts pourcentages.

Tableau N° 17 : les variations des prix des animaux

Type d'animal	Marchés	Valeur maximale		valeur minimale		Taux de variation
		Période	Montant	Période	Montant	
Taureau	Djibo	Janvier	77600	Septembre	137000	92,14
	Gorom	Janvier	51500	Juin	116000	131,46
	Moyenne des marchés	Janvier	84400	Juin	126000	49,29
Boeuf	Djibo	Janvier	77100	Octobre	157000	103,63
	Gorom	Janvier	61900	Avril	138000	122,94
	Moyenne des marchés	Janvier	68100	Juin	117000	71,81
Bélier	Djibo	Janvier	12600	Mai	23400	85,71
	Gorom	Janvier	11500	Avril	26500	130,44
	Moyenne des marchés	Janvier	17300	Octobre	26300	52,02
Bouc	Djibo	Janvier	6800	Juin	109000	70,80
	Gorom	Février	6300	Décembre	14700	133
	Moyenne des marchés	Janvier	6400	Septembre	9700	51,56

source : DSAP/MARA

Les prix des animaux sur le marché de Djibo sont très élevés. Ils augmentent jusqu'en septembre et chutent légèrement en décembre. Dans ces conditions on ne peut pas établir une relation rigide entre l'évolution des prix et celle de l'offre. Cette dernière étant due à la présence des animaux provenant de plusieurs marchés de collecte. Ces animaux sont drainés par des commerçants moyens qui en font leur activité principale faute de pouvoir participer aux autres marchés nationaux et côtiers. Il en est de même pour le marché de Gorom, malgré l'évolution en dent de scie de son offre.



## II.2.1.3. Les secteurs destinataires des animaux sahéliens

## II.2.1.3.1. La consommation interne : les abattages

Tableau N° 18 : Situation des abattages des provinces du Sahel

PROVINCE	OUDALAN					SOUM		
	1992	1993	1994	Var : 92/93	Var : 93/94	1993	1994	Var : 93/94
Bovin	1475	1388	1315	-6,3	-5,26	1156	1055	-8,74
Ovin	3486	3959	2940	+4,96	+19,65	2458	1316	-46,46
Caprin	18126	18969	17509	+4,65	-7,70	23242	17367	-25,28
Camélin	104	96	152	-7,69	+58,33	6	13	+166,67
Porcin						144	131	-9,03

Tableau N° 18 (suite)

Province	SENO				
	1992	1993	1994	Var : 92/93	Var : 93/94
Bovin	831	889	957	+6,98	+7,65
Ovin	2510	2918	1858	+16,26	-36,33
Caprin	12552	18374	18417	+46,38	+0,23

source : Rapport d'activité SPRA/Oudalan, Séno et Soum

La consommation interne est un important secteur d'absorption des produits animaux. Cependant ce secteur est en baisse. Cette baisse est très remarquable surtout dans les provinces du Soum et de l'Oudalan où se trouvent les principaux marchés. Cet état de fait serait imputable :

- à la baisse du pouvoir d'achat des bouchers pour acquérir des animaux ;
- au fait que l'éleveur ne donne presque plus ses animaux

à crédit pour se faire rembourser après la vente totale de la viande ;

- à la vente pour exportation des animaux les plus beaux même ceux qui antérieurement étaient destinés à la chaîne d'abattage locale.

Faute de n'avoir pas étendu l'étude au niveau des autres acteurs de la filière commerciale notamment les bouchers et les chevrillards, les principales causes de la baisse de la consommation intérieure n'ont pu être bien identifiées et analysées. Cependant quelques bouchers ont été interrogés sur certains aspects. Il est ressorti de ces interrogations que les habitudes ont été profondément modifiées. En effet l'abattage des gros ruminants a baissé au profit de celui des petits ruminants dont les prix semblent à la portée des bouchers.

Ces derniers nous ont souvent laissé entendre que : "nous ne pouvons plus acheter les animaux comme avant, ils sont chers. nous n'abattons du gros bétail que lorsque celui-ci est malade ou handicapé, situation obligeant le propriétaire à nous le vendre". Les résultats de notre enquête auprès des producteurs exerçant la commercialisation du bétail semblent confirmer cette hypothèse. En effet ces derniers qui vendaient souvent à domicile leur bétail affirment que durant cette année 1994, effectuer toutes leurs opérations de vente au marché et que les différents acheteurs étaient des commerçants venus d'ailleurs.

## X II.2.1.3.2. Commerce interne et exportations

### II.2.1.3.2.1. Le commerce interne

Il a lieu à l'intérieur du pays. De l'avis des services techniques chargés de son suivi, il est difficilement maîtrisable. Les données souvent recueillies semblent être en deça de la réalité.

Les chiffres généralement connus, sont ceux obtenus à partir des déclarations des commerçants lors de la recherche des certificats d'origine ou de laisser passer sanitaires. Néanmoins, les résultats montrent jusqu'où le commerce interne est important. Il se passe à deux niveaux :

- à l'intérieur de la zone du sahel.

- à l'extérieur du Sahel, des marchés sahéliens vers les autres marchés du pays ( confère figure 5).

Les chiffres donnés par le tableau N° 19 témoignent l'importance que gagne ce commerce interne dans les deux provinces suivies, par comparaison des chiffres des années 1993 et 1994. On peut noter une baisse au niveau de l'Oudalan ce qui est dû à la rébellion touarèg qui a empêché l'accès des zones de marchés secondaires très importants : Markoye, Déou...

Tableau N° 19 : Situation du commerce interne des provinces de l'Oudalan et du Soum

Espèces	OUDALAN			SOUM		
	1993	1994	Var (%)	1993	1994	Var (%)
Bovins	11032	8744	-20,74	17254	30917	79,19
Ovins	17016	20049	+17,24	41062	57355	39,68
Caprins	3907	7317	+87,28	36210	39802	9,92
Asins	42	852	+1928,57			
Camélins	172	270	+56,98			
Porcins						

source : Rapport d'activité du SPRA/Oudalan et Soum

#### II.2.1.3.2.2. Les exportations

Tableau N° 20 : Evolution des exportations des provinces

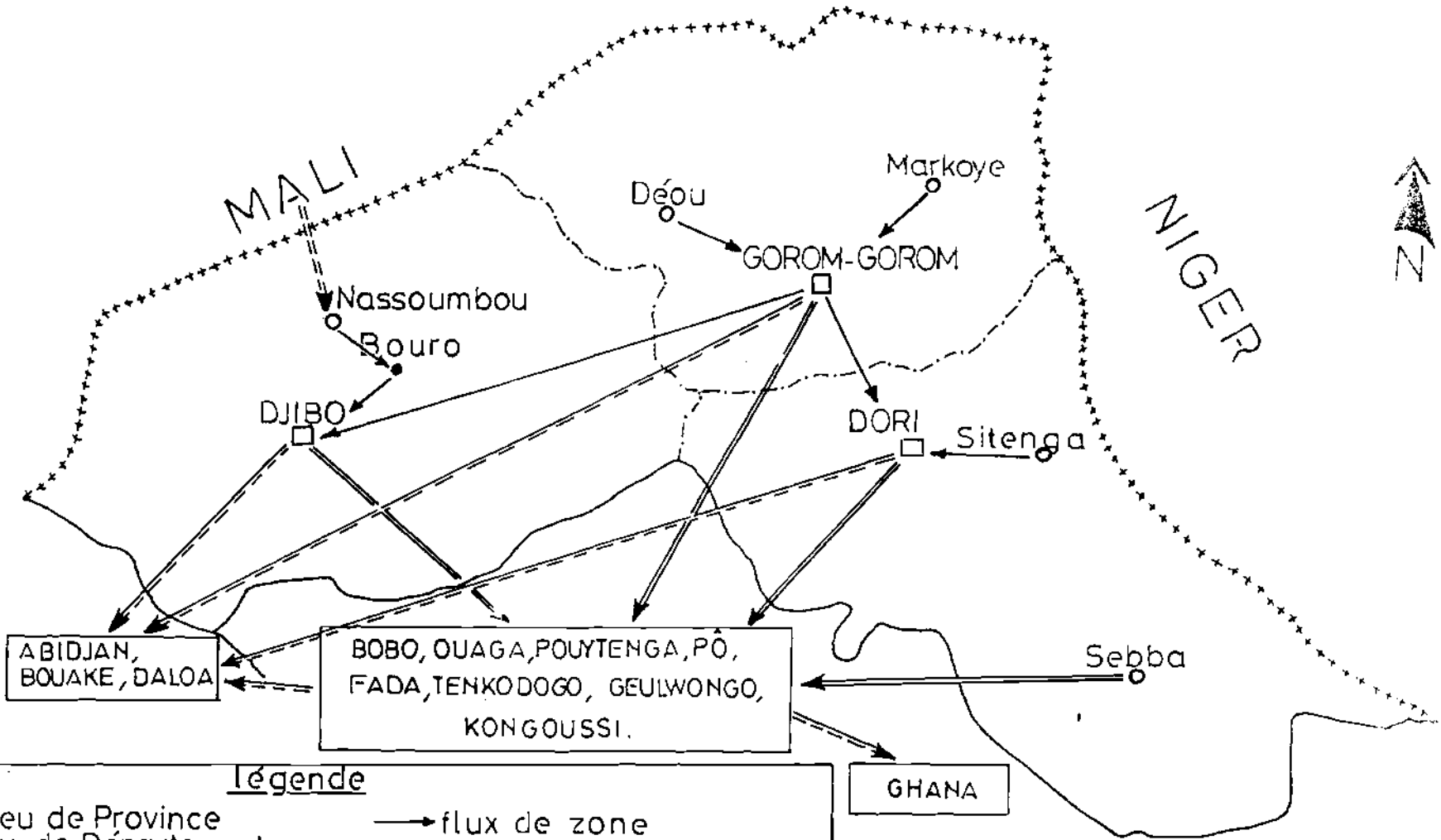
Espèces	OUDALAN			SOUM		
	1993	1994	Var (%)	1993	1994	Var (%)
Bovins	45	154	242,22	99	10250	10253,54
Ovins	858	1224	42,66	808	1498	85,40
Caprins	360	244	-32,22	300	399	33

source : Rapport d'activité des SPRA/Oudalan et Soum

Ces chiffres des exportations sont relativement faibles dans ces provinces. Cependant ils ont été obtenus seulement à partir des déclarations des exportateurs avec toutes les réserves d'usage puisque nous avons relevé un bon niveau du commerce interne plus haut. De plus, vu que les formalités administratives relatives aux exportations peuvent être faites à Ouaga (ville de transit vers les pays côtiers) on pourrait retenir l'hypothèse selon laquelle bon nombre de flux commerciaux notamment internes vers Ouaga koudougou Pouytenga,... se transforment en flux commerciaux d'exportation. Les commerçants originaires des différentes régions vont à la recherche des animaux dans le but de satisfaire la collecte de leur troupeau d'exportation. Aussi les commerçants de la région constituent des troupeaux à double intention : soit la vente à l'intérieur du pays à un prix favorable soit l'exportation en cas de prix défavorable.

Fig 5 :

# FLUX DE TRANSACTION DE BETAIL



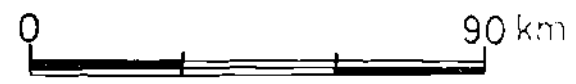
ABIDJAN,  
BOUAKE, DALOA

BOBO, OUAGA, POUYTENGA, PÔ,  
FADA, TENKODOGO, GEULWONGO,  
KONGOUSSI.

GHANA

### légende

- chef lieu de Province
- o chef lieu de Département
- Village
- ..... limite d'Etat
- limite de Département
- - - limite de Province
- flux de zone
- ⇒ flux du pays
- ⇒⇒ exportations
- ⇒⇒⇒ transit



### II.3. Sur l'appui à la commercialisation des produits

L'appui à la commercialisation au Sahel s'exprime de façon générale dans les politiques de développement des différentes institutions. Ces appuis ont pour destination :

- la production ;
- la formation et l'organisation des producteurs ;
- la recherche des débouchés ;
- la volonté des acteurs à assainir davantage le climat des échanges de bétail entre pays côtiers et pays sahéliens.

#### II.3.1. Les services techniques

Outre la volonté de maintenir une bonne couverture sanitaire et d'améliorer les paramètres zootechniques, les services techniques s'investissent dans les activités de nature à améliorer le volet de commercialisation de bétail. Ces activités résident dans la vulgarisation de certains thèmes techniques dont la finalité est d'améliorer la qualité des animaux de commerce.

#### II.3.2. Les projets de développement

Les projets de développement au Sahel soutiennent les producteurs dans leur initiative de commerce de produits animaux. La nature des appuis diffère d'un projet à un autre :

- au Soum, le PDES s'applique dans l'initiation et la réalisation des cultures fourragères pour l'embouche et la production laitière, et la vente des produits laitiers par la mise en place d'un atelier de fabrication et de vente de yaourt ;

- au Séno, le PSD/GTZ et l'UNSO s'orientent respectivement vers :

- \* l'appui de l'activité de commercialisation de bétail par l'octroi de crédit d'embouche et la formation des bénéficiaires en gestion,

- \* l'appui à la vente des produits laitiers par l'accord d'un

fonds de roulement aux groupements d'éleveurs pour la collecte de lait des producteurs qui est transformé, conditionné et vendu sur les marchés de la région. Outre ce rôle de bailleurs de fonds, Le projet assure une assistance technique pour améliorer l'état sanitaire du lait et la mise en place et l'entretien d'infrastructures adéquates.

- dans l'Oudalan, le PSB/PB appuie toutes les activités d'embouche et s'oriente directement dans l'appui à la commercialisation à travers un cadre de concertation formé par l'Union des groupements d'éleveurs et la caisse d'épargne et de crédits de l'Oudalan. A travers ce cadre le projet apporte une part financière importante dans des opérations d'achat de bétail depuis les marchés de collecte jusqu'aux marchés intermédiaires (Ouaga) et terminaux (Abidjan). Un protocole d'accord a été établi à cet effet ( confère annexe 2).

### II.3.3. Les ONG.

Les principales ONG qui s'impliquent de façon générale dans l'activité de commercialisation de bétail sont :

- ACORD qui par le canal des unions de groupements villageois organise des séances de formation en gestion ;
- APESS qui essaie de promouvoir la production laitière ;
- CIDR au Soum est l'ONG qui s'illustre le mieux dans la pratique de commercialisation de bétail. Elle travaille avec 5 unions du Soum. En effet, dans son organigramme figure le SERACOM l'un des deux services. Il s'occupe de tous les aspects liés à la commercialisation du bétail. L'objectif de ce service est de susciter au niveau des producteurs, la volonté de s'impliquer davantage dans la maîtrise de toutes étapes des circuits commerciaux. Le programme d'activité est élaboré de concert avec les unions au début de chaque campagne. Le programme définit les objectifs de chaque campagne et les différentes mesures pour mener à bien les activités. La démarche adoptée s'appuie sur :

- La recherche de débouchés pour laquelle des tournées d'étude sont réalisées depuis le Burkina Faso jusqu'aux pays côtiers notamment la Côte d'Ivoire. Dans cette recherche le CIDR

traite en partenariat avec toutes les institutions spécialisées ou en phase de spécialisation (le PDES, l'ONAC, la NOVIB...), avec qui souvent elle entreprend des études de marché. La recherche des débouchés aboutit à des contrats à court et à moyen termes.

- l'introduction d'une méthode de fixation de prix basée sur la vente au kilo au lieu de la méthode traditionnelle qui est la vente sur l'estimation.

Le bilan des activités de commercialisation donne de résultats très remarquables : 40 à 400 bovins, 700 à 750 petits ruminants vendus chaque année. Les unions et groupements villageois des autres provinces se sentent très intéressés et montrent une envie ardente de travailler avec le CIDR. "nous avons entendu parler du CIDR et de ce qu'il fait ; nous voudrions traiter avec lui et ne savions pas comment faire". confiaient certains groupements aux cours de l'étude. Ce qui montre jusqu'où fut très modeste A. LEMASSON, 1994 : "même si le bilan global est faible au niveau de la région en nombre de bétail commercialisé, ..., L'impact psychologique, économique et social est important".

#### **II.4. Sur les opérations de la commercialisation des produits d'élevage**

La commercialisation est la forme d'échange qu'utilisent les producteurs et leurs organisations pour les produits animaux contre la monnaie. Ces échanges diffèrent d'un producteur à un autre et ce en fonction de son environnement. Pour ce chapitre il convient de relever les différents aspects liés à ces échanges.

##### **II.4.1. La typologie des groupements d'éleveurs**

Il existe déjà une typologie du monde rural, basée sur l'activité à priori des groupements et aboutit à une subdivision du monde rural. Elle consacre "une division ethnique du travail" (NGOUBOUMA, 1992). Au sahel un groupement d'agriculteurs se



différencie d'un groupement d'éleveurs suivant leur composante ethnique. Ainsi un groupement d'éleveurs a une composante ethnique Peulh, et un groupement d'agriculteurs comprend les autres ethnies à activités agricoles.

#### **II.4.1.1. Base de la typologie**

Selon OUEDRAOGO, 1987, la typologie est un outil essentiel de classification en fonction d'un ou de plusieurs groupes de critères. Ces critères peuvent être fonctionnels et/ou structurels. Nous avons choisi le premier groupe. Le choix d'une typologie s'impose par rapport à l'analyse judicieuse des résultats.

Le critère retenu est la commercialisation des produits animaux. Ce critère prend en compte le niveau de réalisation de cette activité et son impact sur l'ensemble des membres de l'organisation.

#### **II.4.1.2. Les différents types de groupements**

On identifie uniquement le lait et le bétail comme principaux produits animaux commercialisés par les éleveurs et leurs organisations.

##### **II.4.1.2.1. La commercialisation des produits laitiers**

Le lait est commercialisé uniquement par un seul groupement. Il collecte en priorité le lait des membres plus celui des non membres pour le stériliser et le transformer en yaourt.

##### **II.4.1.2.2. La commercialisation du bétail**

Cette activité est réalisée ou a été réalisée au moins une fois par 20 groupements villageois soit 28,99% de l'échantillon et 7 unions soit 63,64% des unions. En fonction du critère, les types d'organisations peuvent se définir comme suit :

- type 1 : réalisent de façon occasionnelle l'activité.

Ce type regroupe trois groupements et cinq unions de groupements. Les différentes organisations ont profité des opérations de commercialisation menées par le CRUS 1992 et 1993 grâce à un contrat Béninois, et de l'UGVO lors de l'opération de déstockage en 1985.

- type 2 : réalisent de façon continue l'activité. Au niveau de ce type, on peut distinguer les organisations suivant certaines variables :

\* sous type 2.1 : ne commercialisent uniquement que du bétail des membres. Sont dans cette catégorie 4 groupements et une union.

\* sous type 2.2 : ne commercialisent que des animaux du groupe ou du troupeau commun. On dénombre 9 groupements et une union.

\* sous type 2.3 : commercialisent et les animaux du groupe ou du troupeau collectif et ceux des membres. Il regroupe 4 groupements et 2 unions.

#### **II.4.2. Les objectifs de commercialisation des produits animaux**

##### **II.4.2.1. La commercialisation des produits laitiers**

###### **II.4.2.1.1. Les objectifs individuels**

"Du point de vue macro-économique, la viande constitue le principal produit des systèmes pastoraux. Pour l'éleveur le lait revêt toutefois une importance du moins égale à la viande" SHAPIRO, 1979 et SYNGE, 1980 (CIPEA 1992). Ce fait est d'autant remarquable qu'au Sahel les producteurs développent des stratégies de production laitière à base des thèmes techniques vulgarisés. Ces stratégies consistent à retirer du troupeau transhumant, un certain nombre de femelles pour une production soutenue. Ce qui permet non seulement de dégager du lait pour l'auto-consommation mais aussi du lait pour la vente. La vente permet de supporter les charges de ménage et celles liées à l'achat de certains produits manufacturés (thé, sucre...).

###### **II.4.2.1.2. Les objectifs collectifs**

Le seul groupement qui réalise cette activité est le groupement féminin de Djibo. Pour ce groupement l'objectif essentiel est d'aider les femmes à écouler leur produit.

## II.4.2.2. la commercialisation du bétail

### II.4.2.2.1. les objectifs individuels

Les objectifs des producteurs sont divers. Ils sont fonction de la nature des besoins à satisfaire ; ainsi :

- tout producteur voulant satisfaire un besoin urgent, peut sans choix de marché, ni de période, vendre une partie de son bétail.
- tout producteur voulant réaliser une plus-value intéressante, toutefois les opérations sont programmées et préparées à long terme (cas des animaux d'embouche) ;
- tout producteur vendrait en cas d'accident ou mauvaise santé, son animal pour éviter une perte sèche.

### II.4.2.2.2. Les objectifs collectifs

Ces objectifs diffèrent selon le type d'organisation.

- le type 1 (ceux qui vendent occasionnellement) les objectifs sont essentiellement :

- \* stimuler les membres pour susciter en eux une réelle volonté de vendre en groupe. Ce qui implique dès le départ un soutien collectif ;

- \* acquérir dans le temps certains réflexes de commerçant et les développer pour mieux cerner les risques ;

- \* profiter des opérations sûres sans grand risque. Les opérations ponctuelles réalisées interviennent pour répondre à des commandes ou des demandes.

- le type 2 (celles qui vendent continuellement) : les organisations de ce type ont pour objectif commun de réaliser une activité économique. Outre cet objectif, chaque sous type présente d'autres objectifs.

## II.4.3. Activité commerciale des associations d'éleveurs

### II.4.3.1. Définition de la notion de filière

La notion de la filière est fonction de l'activité envisagée et des différentes approches méthodologiques y afférentes. A propos LASBONE, 1985 (cité par COLLIOT, 1993) constate que la filière est une notion floue utilisée "à tort et à travers" comme une recette universelle et pas toujours pertinente. Cependant,

en fonction de notre approche méthodologique nous avons retenu les deux définitions suivantes :

- "la notion de filière se rapporte à un ensemble d'activités étroitement liées de façon verticale se rapportant à un même produit ou un groupe de produits similaires dont le cheminement sera étudié en détail de la production à la commercialisation même après exportation" (COLLIOT, 1993) ;

- "une filière de commercialisation d'une catégorie de produits est un ensemble d'agents et de moyens de travail concourant à l'organisation des flux de produits, des flux financiers et des flux d'informations pour l'approvisionnement des populations" (GUILLERMAIN, 1987).

Par rapport à l'étude l'approche méthodologique de la filière s'est essentiellement axée sur les producteurs et leurs organisations tout en prenant en compte les moyens de travail adoptés, les retombées économiques, sociales, organisationnelles et les difficultés vécues tout au long de la phase de collecte jusqu'à celle de vente.

#### **II.4.3.2. Les étapes de commercialisation des produits animaux**

##### **II.4.3.2.1. la mise en marché**

La phase est initiée dès l'intention de vendre. Elle est suscitée par la volonté du producteur à satisfaire un besoin. Cette phase constitue la première transaction de la filière.

##### **II.4.3.2.1.1. Les produits laitiers**

Des 42 producteurs enquêtés 13 soit 30,95% affirment exercer annuellement la commercialisation des produits laitiers grâce à leurs femmes. Le lait de vache est le plus destiné à cette activité sans doute le plus facilement disponible et abondant.

En ce qui concerne le GVF de Djibo cette phase consiste à disposer du lait de ses membres.

##### **II.4.3.2.1.2. Le bétail**

La mise en marché du bétail dépend du besoin du producteur à satisfaire et surtout de la nature du besoin qui conditionne

le type d'animal à mettre au marché.

De nos résultats, nous avons 92,86% des producteurs qui vendent annuellement du bétail et les moyennes de vente calculées sur l'ensemble de ceux qui vendent, donnent :

- 4 à 6 bovins/an
- 3 à 7 ovins/an,
- 3 caprins/an.

Pour l'ensemble de ces producteurs les ventes auraient pour motivations principales la satisfaction des besoins. La nature du besoin détermine le type d'animal à mettre sur le marché. Pour ce faire il a été demandé aux producteurs d'énumérer en fonction des différents besoins et par ordre d'importance leurs principales motivations. Ces dernières ont été prises et classées (tableau N° 21). Le tableau a été élaboré par la méthode suivante :

- 1 . reprise de toutes les motivations exprimées ;
  - 2 . affectation de points aux différentes motivations.
    - \* 5 points pour la principale motivation
    - \* 4 points pour la seconde,
    - \* 3 points pour la troisième,
    - \* 2 points pour la quatrième,
    - \* 1 point pour la cinquième ;
  - 3 . sommation des points et classification des motivations
-

Tableau N° 21: les principales motivations des producteurs

	Bovins		Ovins		Caprins	
	Motivations	Pourcentage	Motivations	Pourcentage	Motivations	Pourcentage
1 <sup>er</sup>	Achat de céréales	42,80%	Achat d'objets de parure	29,90%	Soins médicaux	31%
2 <sup>ème</sup>	Soins médicaux	18,60%	Soins médicaux	25,60%	Achat de céréales	25%
3 <sup>ème</sup>	Autres (SPAI, pèlerinage achat d'animaux et de matériels agricoles)	14,50%	Achat de céréales	22,40%	Achat d'objets de parure	16,40%
4 <sup>ème</sup>	Mariage	10,80%	Autres (SPAI, baptême, achat d'animaux)	11,90%	Autres (SPAI, achat d'animaux et autres petits frais)	11,20%
5 <sup>ème</sup>	Achat d'objet de parure	7,70%	mariage	6,10%	Mariage	9,50%
6 <sup>ème</sup>	Frais scolaires	3,60%	Financement d'autres activités économiques	3,20%	Mariage	9,50%
7 <sup>ème</sup>			Frais scolaires	1%	Frais scolaires	2,60%

Au regard de ces résultats :

- les besoins céréaliers semblent motiver le plus la mise en marché d'un bovin et celle des petits ruminants interviendra pour combler toute insuffisance de la vente du bovin ;
- les petits ruminants (ovins et caprins) sont mis en marché en cas d'équivalence de valeur de ces derniers et celle du besoin.

#### II.4.3.2.2. La phase de collecte et de constitution du troupeau collectif

##### II.4.3.2.2.1. Le lait

La collecte du lait se fait quotidiennement après les traites (7 et 18 heures). Le GVF collecte en fonction de ces

heures de traite et ce, sans difficulté majeure.

#### X II.4.3.2.2.2. La collecte des animaux et la constitution du troupeau de vente

Au niveau individuel cette phase peut être courte ou longue et dépend fortement de la nature du besoin à satisfaire. Elle consiste à l'identification de l'animal par comparaison de la valeur marchande et la nature du besoin à satisfaire. Pour les différents types d'organisations :

- les organisations du type 1 procède à une campagne d'information des membres sur une demande ou commande en cours. Les membres volontaires parviennent leurs animaux dans les délais fixés. La collecte et la constitution du troupeau de vente se font après sélection des animaux suivant les critères de la demande.

- les organisations du sous type 2.1 réalisent la collecte tout juste avant la période des fêtes. Cette collecte ne présente pas de difficulté majeure en ce sens que les membres s'investissent beaucoup dans la réalisation de la phase. Chacun s'arrange à se présenter avec ses animaux suivant les conditions de vente ;

- les organisations du sous type 2.2 réalisent la collecte sur une période longue et courte suivant la disponibilité des animaux à collecter. Elle consiste d'abord à chercher des animaux des membres pour ceux qui le désirent et/ou à acheter sur les marchés. La taille des troupeaux varie de 4 à 70 bovins, de 8 à 150 ovins et de 3 à 6 caprins dans l'année.

- les organisations du sous type 2.3 présentent deux stratégies en fonction de la nature de l'activité. Elles alternent la vente des animaux du groupe, et celle des animaux des membres et du groupe. La constitution du troupeau collectif se réalise par achat d'animaux sur les marchés. Celle du troupeau constitué des animaux des membres est réalisée sur un programme clair et adopté par tous les membres. Par contre la constitution du troupeau des animaux des membres et ceux du groupe est basée sur un système d'apport pour arrondir la taille requise de l'un ou l'autre cas de figure.

✓ II.4.3.2.3. La phase de préparation et de mise en vente

II.4.3.2.3.1. La phase de préparation

II.4.3.2.3.1.1. Le lait

Après la collecte, le lait est stérilisé à la chaleur. Une partie est utilisée pour la fabrication du yaourt. Ce lait est ensuite mis dans des bidons de 1 à 4 litres sous sa forme naturelle et dans les sachets sous forme yaourt. Il est ensuite conservé sous froid dans l'atelier de fabrication.

✓ II.4.3.2.3.1.2. Le bétail

Au niveau individuel cette phase peut être courte ou longue. En effet si l'éleveur veut vendre pour faire face à une situation financière ou matérielle pressante, les animaux vendus ne bénéficient pas d'une préparation conséquente et sont parfois directement orientés vers les abattages. Dans les autres cas, la vente est effectuée par projection dans le temps à des périodes fixes de l'année notamment les fêtes. Le producteur identifie les animaux à vendre et les met à l'embouche sans aucun calcul rigoureux de rationnement.

Tableau N° 22 : Situation des activités d'embouche

TYPE D'EMBOUCHE	PROPORTION	POURCENTAGE
Embouche bovine, ovine et caprine	1/42	2,38%
Embouche bovine et ovine	7/42	16,67%
Embouche bovine et caprine	3/42	7,14%
Embouche bovine	3/42	7,14%
Embouche ovine	20/42	47,62%
TOTAL	34/42	80,95%

Le tableau ci-dessus montre que les activités d'embouche sont réalisées par 80,95% des producteurs enquêtés. On observe la maîtrise par les producteurs de la notion d'impact économique de l'animal bien conformé. L'embouche ovine est une activité beaucoup pratiquée par les femmes.



Cependant il ne faut pas ignorer que la rentabilité économique de cette activité n'est pas encore parfaitement maîtrisée. Puisque de l'avis des services techniques, les animaux généralement mis en embouche sont de qualité moyenne. Ils sont généralement trop vieux 13 à 14 ans pour les bovins et 3 à 4 ans pour les ovins ou très jeune 2 à 3 ans pour les bovins et 6 à 8 mois pour les ovins. Cela a pour conséquence, une utilisation des valeurs nutritives sans incidence adéquate de gain de tissus adipeux pour les premiers et seconds pour croître seconds.

Au niveau des groupements la phase de préparation est réalisée de deux sortes :

- le troupeau de collecte constitué est laissé pendant toute la saison hivernale aux soins d'un des membres de l'organisation (service gratuit) ou d'un bouvier (service rémunéré). Durant cette période le troupeau profite du bon état du pâturage et prend du poids. Tous les différents types d'organisations réalisent cette stratégie ;
- le troupeau collectif peut être mis en embouche, au cas où les animaux sont l'objet d'une destination lointaine (marchés intermédiaires "Ouaga" ou terminaux "Abidjan...").

#### X II.4.3.2.3.2. Les périodes de vente

Il est très délicat de vouloir situer exactement les périodes auxquelles les producteurs vendent leurs animaux car disent-ils "le troupeau est notre banque, c'est quand on a besoin de résoudre un problème qu'on y prélève, sinon on ne vend jamais". Cependant certaines ventes sont traditionnellement orientées vers les périodes de fêtes où l'éleveur vend pour supporter les charges des fêtes. Certains producteurs qui ont acquis certaines notions de commercialisation, vendent lorsque les marchés deviennent intéressants, il est dans ce cas difficile pour ces derniers exactement de fixer une période car les prix fluctuent beaucoup. Le point commun à ces producteurs c'est la possession d'une trésorerie qui leur permet de payer du bétail à bon prix pour les revendre à des prix meilleurs.

Quant aux organisations, ces périodes sont soit fixes soit mouvantes :

- le sous type 2.1 ; les organisations, du fait de la réalisation périodique de cette activité se trouvent dans l'impossibilité de se prononcer sur une période exacte de vente ;
- le sous type 2.2 : la constitution du troupeau collectif étant un placement après la campagne de vente de céréales et SPAI, se passe vers le début de la saison sèche (après les récoltes). De ce fait les périodes de vente rythment les différentes activités ;
- le sous type 2.3 où les organisations semblent disposer de certains mécanismes par expérience. En effet elles arrivent à maîtriser par moment certaines variables des marchés notamment l'offre, les prix et la présence d'une commande ou demande. Suivant l'état de ces variables, elles jugent de la nécessité d'une opération. La force de ces organisations demeurent dans leur capacité financière à pouvoir collecter en permanence du bétail et des membres responsables.

#### X II.4.3.2.3.3. Les marchés fréquentés

- De nos enquêtes réalisées, il ressort que les producteurs vendent leurs produits sur les marchés les plus proches à l'exception de deux producteurs qui réalisent des opérations de vente par le biais de leur organisation. Autrement aucune initiative n'est développée pour effectuer un marché même si l'éleveur est informé de la situation de plusieurs marchés.

- Pour les organisations, la situation est différente.

- les organisations de type 1 n'ont pour marché que celui où la commande est destinée. Leur rôle consiste à l'apport simple d'animaux pour satisfaire la commande ;

- les organisations du sous type 2.1 organisent des ventes à destination d'un marché autre que celui le plus proche. Cependant lorsqu'il y a une demande intéressante, la vente se fait sur place ;

- les organisations du sous type 2.2 à l'image des producteurs ne participent qu'au marché le plus proche. La principale contrainte demeure l'insuffisance de trésorerie pour supporter les frais d'acheminement vers d'autres marchés ;

- les organisations du sous type 2.3 plus performantes du

fait de leur trésorerie, orientent des ventes sur les marchés intermédiaires (Ouaga Pouytenga ) et terminaux Abidjan, Daloa, Bouaké.

#### II.4.3.2.3.4. La vente des produits animaux

##### II.4.3.2.3.4.1. Les produits laitiers

On a pu identifier 18,84% de producteurs qui commercialisent une partie de leur production laitière. La vente est à la charge des femmes et se fait au marché et à domicile. Seule une personne vend à des clients fixes, les autres vendent à des clients occasionnels. Les unités de vente demeurent des louches de 5 F et 25 F sans distinction de période de production abondante et de période non abondante.

Le groupement de Djibo dispose également des carnets d'abonnement mensuel pour les fonctionnaires.

##### II.4.3.2.3.4.2. La vente de bétail

Au niveau individuel, certains producteurs accordent très peu d'importance aux cours des animaux sur les marchés à bétail en particulier ceux qui confient leurs animaux aux intermédiaires et ne reçoivent le fruit de la transaction qu'une fois l'animal vendu. D'autres s'informent des mercuriales s'ils veulent vendre eux-mêmes leurs animaux. Cependant aucun cas de mévente n'a été observé, les producteurs ont toujours accepté les prix proposés. Après la vente, les propriétaires versent une commission de vente à l'intermédiaire.

Il existe des cas où les organisations constituent des intermédiaires pour les producteurs, c'est le cas des Unions du Soum appuyées par le CIDR où les commissions sont de 4% des ventes pour les charges de fonctionnement de l'union (2%) et du **SERACOM**.

Les producteurs ne sont jamais informés du prix des autres marchés nationaux et internationaux, même s'ils le sont, l'information ne leur sert pas à grande chose. Elle ne constitue pas un outil de commercialisation pour orienter les ventes. La commande également est méconnue.

Chez les organisations il existe des comités commis à la tâche

de commercialisation. Ils se chargent d'organiser l'opération depuis la collecte jusqu'à la vente. Le système de vente demeure le même sauf au cas où ces derniers ont en leur sein des éléments qui ont une expérience en matière de commerce de bétail. Ces éléments sont des logeurs ou téfas qui utilisent ces professions sur les marchés où ils interviennent.

#### **II.4.3.3. Etude de cas**

##### **Organisation du type 1**

##### **L'Union des Groupements Villageois de Arbinda (UGVA).**

Cette union a été créée en 1985 et se nomme "Nabassenoogo" ou "finir en beauté". Elle est formée de 63 groupements dont 17 groupements féminins et 46 groupements des hommes.

##### Les partenaires de l'union

**Afrique Verte** : appui à l'approvisionnement et à la commercialisation des céréales.

**ACORD** : conseil, formation et financement des banques de céréales, de l'embouche et des caisses vétérinaires. Montant de l'appui financier de la campagne 1992/93, 800000 F.cfa.

**NOVIB** : appui financier aux activités de formation des membres, au fonctionnement de l'union et aux activités de collecte et de commercialisation des céréales. Montant des financements depuis 1985, 32 millions de F.cfa.

**Projet Agro-Ecologie** : appui matériel aux activités de transport et d'acquisition des matériaux de construction des sites antérosifs et appui à la formation en gestion et conservation des sols.

**PSB/PB** : appui en nature (céréales et SPAI) au fonds de roulement.

##### Activité de commercialisation de bétail

- Expérience acquise : l'union a engagé un fonds de 250 000 F.cfa en 1990 pour appui à la commercialisation de bétail. Cette somme a servi à payer 20 ovins et des sous produits qui ont été distribués à 20 producteurs différents pour embouche.

Cette opération a connu un échec par suite d'une mauvaise conduite de l'embouche par les bénéficiaires et ce, malgré "la volonté" de réussir de l'union. Le second a été enregistré à la vente. Les 15 animaux collectés ont été vendus à un commerçant du village à crédit jusque là non recouvré.

### Situation actuelle

L'union ne mène pratiquement plus des activités qui lui sont propres. Elle oriente ses politiques vers la recherche de financement aux activités d'embouche auprès des institutions. Elle apporte ses appuis aux membres dans l'organisation des opérations de vente ponctuelles en cas de commande (cas des opérations du CRUS : 1992 et 1993) et aussi dans les activités de collecte et de commercialisation des céréales et d'approvisionnement en SPAI. La bonne conduite de ces activités a valu en elle la confiance de tous ses partenaires bailleurs de fonds.

### **Organisations du sous type 2.1**

#### **Exemple 1 : l'Union de Djibo**

L'union a été créée en 1987 sous l'appui de CIDR et des services techniques.

#### Les partenaires de l'union

**CIDR** : les appuis concernent plusieurs points.

- Appui à la formation en vie associative, en gestion et comptabilité et au fonctionnement de l'union en attribuant un fonds de roulement.
- Appui à l'organisation et à la collecte et commercialisation des céréales.
- Appui de l'union auprès des institutions bancaires pour l'obtention de crédits (CNCA).
- Appui à l'activité de commercialisation de bétail (recherche de débouchés à travers le pays et pays côtiers, transfert de partenariat, contribution aux frais d'acheminement du bétail et la recherche de contrats et d'information).

**Projet Agro-Ecologie** : appui aux travaux d'aménagements antiérosifs.

**ACORD** : appui à la mise en place des banques de céréales, de caisses pharmaceutiques vétérinaires et de périmètres maraîchers.

**APESS** : appui aux activités de conservation foins et de production laitière.

**Afrique Verte** : appui à l'approvisionnement et la commercialisation des céréales.

**PDES** : appui à la culture fourragère, la production laitière et la mise en place d'infrastructures (magasins, parcs et marché à bétail).

#### Activité de commercialisation de bétail

- Situation : l'union mène ses activités depuis 1989 avec l'appui du SERACOM (du CIDR). Elle livre du bétail à plusieurs clients nationaux et sous régionaux (Côte d'Ivoire, Ghana...).

La conduite de cette activité se fait de la manière suivante :

- 1<sup>ère</sup> étape. Fixation des objectifs de la campagne
- 2<sup>ème</sup> étape. Révision des contrats et recherche de nouveaux contrats
- 3<sup>ème</sup> étape. Formalisation des différents contrats
- 4<sup>ème</sup> étape. Campagne d'information des membres
- 5<sup>ème</sup> étape. Sélection et collecte des animaux
- 6<sup>ème</sup> étape. Livraison
- 7<sup>ème</sup> étape. Bilan critiques et fixation de nouvelles bases de départ.

Tableau N° 23 Résultats des activités de commercialisation  
de l'union des groupements villageois de Djibo

Années	Les clients	CA réalisé F.cfa
1991	- Projet d'embouche de Tikaré - Feed lot de Banfora - Commerçant grossiste à Abidjan - Ziniaré - Commerçant grossiste à Ouaga	6.563.943
1992	- Projet de Manga (Coopération hollandaise) - Projet de Kongoussi (PAE allemand) -Projet de Ouahigouya (VP) - BDAF Ouahigouya - PMR Kienfangué - Commerçant Sidibé	7.549.140
1993	- PMR de Kienfangué - Groupement pré-coopératif de Sabonna - Sidibé	2.551.096
1994	- PMR (3 opérations) -SCOAL Abidjan (2 opérations)	342 ovins et plus 100 bovins

#### Difficultés

- La faible capacité de l'union à chercher des débouchés.
- le manque de trésorerie pour entreprendre certaines démarches.
- le faible niveau d'investissement des membres dans les opérations.
- non respect des critères des produits commandés.
- le non respect des contrats des clients.
- le non respect des échéances des crédits contractés par les clients.

l'union réalise des résultats intéressants tant au niveau de la commercialisation des céréales qu'au niveau de la commercialisation du bétail. Elle jouit de la collaboration franche du CIDR qui avec les autres unions du Soum entretiennent des relations étroites dans la mise en place des opérations. Cependant elle est à la recherche d'une politique d'adhésion

massive des membres.

### **Exemple 2 : GVA de Tonga**

Le GVA de Tonga est créé en 1983 et se nomme "Diam Diolo" (en fulfuldé) qui signifie "la santé reste". A sa création, le départ des membres pour les sites aurifères a beaucoup handicapé ses activités. Cependant depuis trois ans il a retrouvé la confiance de ses membres, réussissant de ce fait des appuis aux activités d'embouche et d'approvisionnement collectif en SPAI.

#### **Les partenaires**

**APSS** : appui aux activités de conservation foins et de production laitière.

**Projet Agro-Ecologie** : appui aux travaux d'aménagements anti-érosifs.

**CRPA** : appui au crédit agricole. Montant de crédit 17 charrues et 17 charrettes.

**L'activité principale étant la commercialisation de bétail**

#### **L'expérience du groupement**

Le groupement réalise depuis 1991 une opération par an à partir d'animaux embouchés. L'idée de mise sur pied de cette activité a germé d'une discussion auprès d'un commerçant qui se propose de contribuer à l'écoulement des animaux.

#### **Situation actuelle**

Le groupement réalise chaque année une opération de vente à partir d'animaux embouchés. La décision de mise en place des opérations est décidée au cours d'une assemblée générale au cours de laquelle sont évalués les besoins et les ressources des membres.

A la fin de l'embouche un camion est affrété à Gorgadji sur la base de 4000 F.cfa l'animal à destination de Ouaga. Le camion au retour est ensuite chargé en SPAI et autres produits manufacturés (sucre, sel...).

Pour l'année 1994, 21 bovins ont été embouchés et vendus à Ouaga. La force du groupement est due à la bonne cohésion des membres et la forte solidarité des membres dans la réalisation de leurs activités.



### Organisations du sous type 2.3

#### Exemple du GVE Kandy

Le groupement Kandy connaît à lui seul deux dates de création. Initialement créé en 1985 le groupement a été reformé en 1992 suite à une scission pour cause de mésentente sur la gestion du groupement. Le groupement travaille sans aucune subvention de ses partenaires. Bien au contraire ils entretiennent des relations commerciales à intérêt réciproque. Il détient à lui seul plus de 80% des quantités de SPAI introduites au Sahel soit une valeur de 3 500 000 de F.cfa.

#### Activités du groupement

- Amélioration génétique des races zébu peul par croisement avec la race azawak et diffusion de la chèvre rousse de maradi également bonne laitière.
- Activité d'approvisionnement collectif en SPAI et intrants vétérinaires.
- les activités d'embouche réalisées dans un atelier du groupement.
- L'activité de commercialisation du bétail

#### Stratégie

Le groupement commercialise du gros bétail et des petits ruminants essentiellement des ovins. Le nombre d'opérations réalisées dans l'année dépend des situations des marchés. Les activités concernent :

- la commercialisation des animaux du groupe ou troupeau collectif ;
- la commercialisation des animaux des membres ;
- la commercialisation de troupeau constitué d'animaux du groupe et ceux appartenant aux membres.

Deux opérations sont conduites sur différents marchés. Pour ce cas de figure la vente concerne le troupeau collectif et celui formé d'animaux des membres. La conduite de ces différentes opérations est une preuve de la cohésion du groupe et va dans la philosophie selon laquelle le groupement doit être utile et rendre service aux membres.

Le groupement dispose d'un réseau d'information très performant

sur la situation des offres et demandes de l'ensemble des marchés. Pour cela le président de ce groupement, assis à la longueur de la journée sur un tapis, dispose de deux combinés téléphoniques dont l'un portatif et discutant avec ces partenaires en place sur des marchés extérieurs. Les organisations de vente sont organisées par un comité de commercialisation composé des professionnels de la filière. Elles sont conduites à tour de rôle par les membres accompagnés d'un du comité. "Nous faisons cela pour prendre à témoins tous les membres des résultats de l'activité et aussi taire les mauvaises langues pour qui les dommages versés aux opérateurs seraient un profit", disait le président.

#### L'expérience du groupement

Le groupement kandy chaque année achemine du bétail vers les marchés ivoiriens et burkinabè environ 1000 têtes de bovin. Pour l'année 1994 la part des membres est estimée à 460 têtes environ.

Tableau N° 23 : Bilan des opérations de l'année 1994 du GVE  
kandy

Nombre de têtes : 513 Prix moyen unitaire : 40 000	Franc cfa	Montant/tête	% des coûts totaux
Achats	20 520 000	40 000	75,5%
Coûts totaux	6 669 000	13 000	24,5%
coûts de transaction	27 189 000	53 000	100.0
Produit de vente			
- Total	27 702 000	54 000	
- Marges	513 000	1 000	1,9

Le bilan est positif. Cependant le pourcentage par rapport aux coûts totaux semble faible 1,9% en comparaison à celui de 12% obtenus dans un cas d'étude fait par SOLAGRAL au niveau des commerçants de Pouytenga. Nous pourrions expliquer ce fait par une répartition des opérations au cours de l'année pour couvrir les risques. le faible niveau des marges serait dû aux fortes fluctuations des prix qui n'ont pu être maîtrisées au cours de

certaines périodes malgré le dispositif d'information.

#### **II.4.3.4. Etude comparative coûts-marges d'opérations réalisées par quelques organisations**

Les calculs suivants sont indicatifs et ne sauraient représenter la réalité. En effet certains coûts sont fortement variables. Nous nous proposons de faire des "simulations" à partir des chargements type bovins (aucune information n'a pu être obtenue sur les petits ruminants) de diverses organisations de producteurs.

Il existe dans la littérature des indications sur d'autres itinéraires au départ du Burkina-Faso ou du Mali (**WOONING**, 1992 et **HOLTZMAN** et al., 1992 cité par **ARMEL**, 1993) et au départ de Pouytenga (**SOLAGRAL**, 1994).

Dans les tableaux ci-dessous apparaissent les termes "coût de transaction" et "coûts totaux". C'est la terminologie de Holtzman et al., et de SOLAGRAL qui a été utilisée (annexe 3). Par "coûts de transaction (SOLAGRAL)" on sous-entend l'ensemble des coûts liés à l'embarquement et au transport des animaux.

Par "coûts totaux" : "coûts de commercialisation" + coût d'acquisition des animaux" (**HOLTZMAN**). Ces coûts totaux correspondent exactement aux coûts de revient de **WOONING** (annexe 3).

##### **II.4.3.4.1. Coût de transaction et la formation des prix - cas des opérations réalisées par l'UDGVEG**

Pour ces opérations nous disposons des chiffres sur les activités de commercialisation fournies par l'union départementale des groupements villageois d'éleveurs de Gorom-Gorom. Ces résultats sont issus de deux (2) opérations menées sur trois moyens d'acheminement.

Nous retenons une opération qui a été réalisée en Mai 1994 par l'UDGVEG avec des animaux de poids moyen de 334 Kg et d'un prix moyen de 81 240 F.cfa. Nous calculons le prix du Kg vif à partir des ventes à Ouagadougou et à Abidjan.

Abidjan Prix de vente moyen par tête : 119 400 f.cfa d'où

360 f.cfa par Kg vif

Ouagadougou Prix de vente moyen par tête : 69 170 f.cfa d'où

205 f.cfa par Kg vif

Les risques de perte et les pertes de poids n'ont pas été considérés.

**Exemples 1 : Opération à destination d'un marché  
intermédiaire : Ouagadougou à pied**

Tableau N° 24 : Coûts de transaction de 40 bovins de Gorom à Ouaga à pied

NOMBRE DE TÊTES : 40 PRIX UNITAIRE : 81 240		MONTANT PAR TÊTE	% COÛTS TOTAUX	% COÛTS DE TRANSACTION
Achats des animaux	3 249 600	81 240	97,5	
taxes	8 000	200	0,2	9,5
parc	4 000	100	0,1	4,8
eau	4 000	100	0,1	4,8
divers	12 000	300	0,3	14,3
arrivée à Ouaga	28 000	700	0,8	33,3
Bergers	20 000	500	0,5	23,8
Droit sur la place du marché à Ouaga	8 000	200	0,2	9,5
<b>COÛTS DE TRANSACTION</b>	<b>84 000</b>	<b>2 100</b>	<b>2,5</b>	<b>100,0</b>
<b>COÛTS TOTAUX</b>	<b>3 333 600</b>	<b>83 340</b>	<b>100,0</b>	
<b>PRODUITS DE VENTE</b>				
Total	2 766 800	69 170		
Marque	- 566 800	- 14 170	- 17,0	

Remarque : la proportion du coût d'achat des animaux est très élevée par rapport aux coûts totaux 97,5%. Le coût d'achat fortement supérieur aux produits de vente ce qui a induit une marge négative -17% des coûts totaux.

**Exemple 2 : convoyage de 33 têtes**

Pour cet exemple nous avons retenu comme hypothèse la constance des frais de convoyage et les frais globaux (liés au

troupeau entier la charge de conduite). Nous avons également considéré les mêmes conditions de vente. Les résultats obtenus font ressortir un coût d'achat très élevé 97,4% des coûts totaux et une marge négative de -16,18% des coûts totaux.

**- Cas du Groupement de Tonga : acheminement de 21 bovins embouchés à Ouaga.**

Pour cet exemple nous ne disposons que des frais d'acheminement des animaux. Les coûts d'achat n'ont pas pu être évalués du fait de l'appartenance des animaux aux membres.

Tableau N° 25 : Coûts de transaction de 21 bovins de Tonga à Ouaga en camion

NOMBRE DE TETES : 21		MONTANT PAR TETE	% COUTS DE TRANSACTION
Location du camion	84 000	4 000	83,4
Certificat d'origine	4 200	200	4,2
Location de la patente	2 000	95	2,0
Achat de sécos	625	30	0,6
Timbre du laisser passer	200	10	0,2
<b>Taxes informelles</b>	4 000	191	4,0
(pots-de-vin/extorsion)			
au poste de Police de Dori	500	24	0,5
à la Gendarmerie de Dori	500	24	0,5
au poste de Police de Kaya	1 000	48	1,0
au poste de Police de Ouaga	1 000		1,0
au gardien de l'abattoir	1 000	48	1,0
Bon d'entrée	4 000	48	4,0
Déchargement du camion	1 000	191	1,0
Paille (fourrage)	500	48	0,5
Eau	200	24	0,2
		10	
<b>COUTS DE TRANSACTION</b>	100 725	4 799	100,1

Remarque : le coût de fret représente 83,4% des coûts de

transaction des animaux. Les taxes informelles représentent 4% des coûts.

A l'aide de ces trois tableaux N°24, 25 et 26 on peut remarquer une différence des coûts de transaction induits par les moyens de transaction utilisés. Les résultats nous permettent de dire que la transaction à pied est moins coûteuse par rapport au camion. Pour les deux exemples N° 1 et 2 de transaction à pied nous avons respectivement par tête 2 100 et 2 206 F.cfa et celle réalisée par camion donne 4 799 F.cfa. La distance des transactions faites à pied est de 7 Km en moins (négligeable) que celle faite à camion.

Cependant la transaction par camion a concerné des animaux d'embouche qui ne supporte pas la marche.

A partir des deux transactions réalisées à pied on pourrait déduire le fait que plus le nombre d'animaux est élevé plus les charges sont moins importantes.

#### **II.4.3.4.1. Opérations de vente de Gorom-Gorom à destination d'un marché terminal : Abidjan**

##### **II.4.3.4.1.1. Transaction par train**

Pour cette épreuve nous considérons les frais induits par le convoyage de la première transaction (à pied)

Tableau N° 26 : Coûts de transaction de 40 bovins de Gorom à Abidjan en train

NOMBRE DE TETES: 40 PRIX UNITAIRE: 81 240		MONTANT PAR TETE	% COUTS TOTAUX	% COUTS DE TRANSACTION
Achat d'animaux	3 249 600	81 240	82,7	
Coût du transport	400 500	10 013	10,2	59,0
Demande d'un wagon	12 500	313	0,3	1,8
Demande du wagon acceptée	5 000	125	0,1	0,7
Laisser passer à la douane	9 500	238	0,2	1,4
wagon amené sur le quai d'embarquement	2 000	50	0,1	0,3
Bois pour la fermeture des portes et fenêtres	25 000	625	0,6	3,7
Cordes pour attachées les bois	4 600	115	0,1	0,7
Chargement des animaux dans les wagons	4 500	113	0,1	0,7
Seller le wagon	3 000	75	0,1	0,4
Herbe à étaler dans le wagon	7 500	188	0,2	1,1
Transport du convoyeur (billet du train)	6 120	153	0,2	0,9
Rémunération du convoyeur	20 000	500	0,5	2,9
Transport du responsable des animaux	1 500	38	0,04	0,2
Douane M'angoloko	5 000	125	0,1	0,7
Douane Wangolo	5 000	125	0,1	0,7
Signature et vérification du dossier de vaccination	1 000	25	0,03	0,1
Traction des wagons d'Abidjan à Port-Bouët	2 500	63	0,1	0,4
Parc au marché	40 000	1 000	1,0	5,9
Coût du trajet Gorom-Ouaga	84 000	2 100	2,1	12,4
<b>COUTS DE TRANSACTION</b>	<b>679 220</b>	<b>16 981</b>	<b>17,3</b>	<b>100,0</b>
<b>COUTS TOTAUX</b>	<b>3 928 820</b>	<b>98 221</b>	<b>100,0</b>	
<b>PRODUIT DE VENTE</b>				
Total	4 776 000	119 400		
Marge	847 180	21 180	21,6	

Remarque : le coût d'achat occupe 82,7% des coûts totaux et les frais de transport représentent 59% des coûts de transaction et

10,2% des coûts totaux.

#### II.4.3.4.1.2. Transaction par camion

Tableau N°27 : Coûts de transaction de 33 bovins de Gorom à Abidjan en camion

NOMBRE DE TÊTES : 33 PRIX UNITAIRE : 81 240		MONTANT PAR TÊTE	% COÛTS TOTAUX	% COÛTS DE TRANSACTION
Achat des animaux	2 680 920	81 240	77,4	
Location du véhicule	475 000	14 394	13,7	60,8
Ouverture du parc	3 000	91	0,1	0,4
Coupe des cornes	8 520	258	0,3	1,1
Fourrages et secos	10 500	318	0,3	1,3
Embarquement	3 500	106	0,1	0,4
Bergers	70 000	2 121	2,0	9,0
Syndicat de transport	70 000	2 121	2,0	9,0
Service d'élevage de Niangoloko	1 000	30	0,0	0,1
Service de Douane	23 500	712	0,7	3,0
Signature et vérification du dossier de vaccination	11 000	333	0,3	1,4
Débarquement à Abidjan	33 000	1 000	1,0	4,2
Transaction du trajet Gorom-Ouaga	72 800	2 206	2,1	9,3
<b>COÛTS DE TRANSACTION</b>	<b>781 820</b>	<b>24 031</b>	<b>22,6</b>	<b>100,0</b>
<b>COÛTS TOTAUX</b>	<b>3 462 740</b>	<b>105 271</b>	<b>100,0</b>	
<b>PRODUITS DE VENTE</b>				
Total	3 940 200	119 400		
Marge	477 730	14 129	13,8	

Remarque : l'achat des animaux occupe les 77,4% des coûts totaux ; il est le taux le plus élevé des différentes charges. Les frais de transport sont également très importants, ils occupent 13,7% des coûts totaux et 60,8% des coûts de transaction.

Les deux tableaux présentent des transactions de même origine et de même destination. Ils permettent à l'aide des coûts de transaction calculés par tête de voir un avantage de la



transaction par train (16 981 F.cfa) par rapport à celle réalisée par le camion. Cet avantage serait imputable au coût de transport par tête relativement faible (10 013 F.cfa) par train et élevé (24 271 F.cfa) par le camion soit 142,4% moins élevé. Un élément très important à souligner est les frais de service des syndicats qui représentent 9% des coûts de transaction. il est à noter que la rapidité des camions leur confère un certain avantage cela est d'autant plus important que tout au long de la transaction, plus le temps est important plus les charges évoluent exponentiellement.

### **Comparaison des marges**

Les marges calculées sont plus importantes pour le train. Elle est de 21,6% des coûts totaux tandis que celle obtenue de la transaction par le camion est de 13,8%.

Une comparaison de la marge obtenue de la transaction en camion (13,6% des coûts totaux) et des importantes marges données dans la littérature ( 6,4% de Youba, 2,3% de Djibo et 2% de Ouaga à Abidjan. HOLTZMAN et al 1992 et 12% de Pouytenga à Abidjan entre 1993 et 1994 ; SOLAGRAL 1994 ) permet de dire que les producteurs sont aussi capables du métier de commerçant. Ce résultat bat en brèche l'hypothèse de SOLAGRAL selon laquelle la marge connaîtrait une baisse jusqu'à 7% en Avril 1994.

Les raisons d'un résultat seraient :

- une bonne reprise de la consommation des viandes sahéliennes au dépens des viandes européennes dont la subvention a baissé ;

- le renchérissement des viandes européennes pour cause la dévaluation ;

- la surestimation de la conséquence de la dévaluation sur l'augmentation des frais de transport à 510 400 F.cfa qui dans les conditions de notre cas sont restés à 475 000 F.cfa.

### **Les variations possibles des marges avec la durée d'écoulement**

Après l'acheminement du bétail d'autres charges surviennent jusqu'à l'écoulement total. Ces charges s'élèvent à 8 250 F.cfa

par jour pour une moyenne de 34 bovins soit 245 F.cfa/tête.

## **II.5. Analyse des contraintes des éleveurs et leurs organisations**

### **II.5.1. Les contraintes individuelles**

Individuellement les producteurs n'éprouvent pas de difficulté pour l'écoulement de leurs produits. Le bétail présenté est toujours vendu, les prix appliqués sont acceptés. Aucun n'a retiré du marché son bétail pour un prix non satisfaisant. Tout au plus le bétail non acheté est reconduit le marché suivant.

Les produits laitiers également ne présentent aucune contrainte car ce qui n'est pas vendu, est consommé en famille.

### **II.5.2. Les contraintes collectives**

Au niveau des produits laitiers, le groupement féminin de Djibo est confronté à une restriction du marché. L'écoulement des produits reste quotidien parce que la production reste insuffisante pour couvrir certaines périodes.

Au niveau du bétail les contraintes varient d'une étape à une autre de l'activité et d'un type d'organisation à un autre.

#### **II.5.2.1. Celles qui ne commercialisent pas et souhaiteraient le faire.**

Les raisons principales évoquées sont :

- trésorerie peu conséquente ou quasi inexistante ;
- le peu d'intérêt accordé à cette activité par les membres ;
- disparité et le faible volume de vente de cheptel ;
- la non inclusion de l'activité dans les priorités du groupe.

#### **II.5.2.2. Celles qui commercialisent en groupe**

##### **II.5.2.2.1. Au niveau de la collecte**

les contraintes sont :

- \* la lenteur de réaction des membres ;
- \* non conformité des qualités requises ;
- \* le manque de soutien des membres au bureau ou au comité ;

- \* la difficile organisation des membres à répondre à toute opération urgente ;
- \* conditions d'acheminement difficiles.

#### II.5.2.2.2. au niveau de la vente

- irrégularité des prix.
- un manque de réseau de diffusion de l'information.
- le non respect des échéances des crédits
- vente à perte du fait de la fixation sur estimation
- charges importantes en cas de long séjour

#### II.6. Les atouts et limites de notre étude

Notre étude fondée sur une préoccupation des ONG et réorientée par les organisations paysannes (présentes dans le comité de pilotage) et associant plusieurs partenaires de points de vue et philosophie différents, présente plusieurs intérêts à partir des atouts suivants :

- les producteurs et les organisations touchés se sont montrés très intéressés et motivés par nos travaux ;
- l'absence de commanditaires de l'étude sur le terrain nous a permis une certaine autonomie et objectivité dans notre analyse. Les contacts se sont rendus plus faciles puisque nous ne portions d'étiquette d'aucune institution ;
- l'implantation et la collaboration directe parfois avec les services publiques, projets et autres ONG de développement présents dans la région permettent de mesurer leur intervention à sa juste valeur ;
- les origines diverses des stagiaires (ESITPA, EITARC, IDR) ont permis de mener des discussions enrichissantes sur l'étude ;
- l'écoute des éleveurs et agro-pasteurs a été privilégiée, nos questionnaires ne constituaient qu'un guide de débat ;
- la possibilité matérielle de faire une comparaison entre le Sahel et d'autres régions du pays (Pouytenga) nous a permis de réaliser nos conclusions qui pourraient être plus hâtives ;
- la mise en cause perpétuelle de nos hypothèses et l'adoption d'une méthode d'échantillonnage par province en fonction des

réalités nous ont permis d'atteindre la population cible prévue. Aussi les restitutions partielles successives ont permis d'échanger différents points de vue avec le comité de pilotage sur l'orientation de nos investigations ;

- la tenue du forum de restitution a servi de cadre de débats et d'échanges pour les éleveurs agro-pasteurs et leurs organisations venus d'horizons divers.

- la satisfaction de certaines structures impliquées dans l'étude et leur désir de préserver et améliorer les acquis de la présente étude.

Cependant, l'insuffisance de suivi technique sur le terrain, et la difficulté parfois de converser directement avec les producteurs nous conduisent à relever les limites à notre étude :

- notre étude est basée sur l'approche éleveurs et leurs organisations ; une recherche complémentaire sur l'actualisation des circuits de commercialisation du bétail s'avère nécessaire pour orienter les stratégies à adopter au niveau des groupements.

- la région du Sahel de part ses spécificités socio-économique et géographique, et la diversité des intervenants recommande une grande prudence quant à l'extrapolation de nos résultats.

- une enquête transversale ne saurait prétendre saisir la réalité micro-économique des producteurs et de leurs organisations mais peut servir de base à de futures investigations.

## Conclusion

Notre recherche bibliographique nous a fourni peu d'informations sur les Eleveurs et leurs organisations au Sahel en matière de commercialisation du bétail. Les études réalisées sur la filière ont surtout été axées sur l'approche des intermédiaires et commerçants en limitant le rôle des producteurs à la fourniture des produits sur les marchés de collecte primaire. Notre démarche nous a permis de cerner en partie l'évolution des grandes politiques d'échange entre les principaux pays sahéliens (fournisseurs) et pays côtiers (principaux clients), en plus de trente ans d'expérience des pouvoirs publics en matière de développement rural et dans le contexte actuel de leur désengagement.

Notre étude effectuée sur l'approche des Eleveurs et leurs organisations a permis d'une part d'évaluer ce rôle de fournisseur de l'éleveur sahélien et d'autre part de cerner les nouvelles mutations de ce dernier individuellement et/ ou au sein d'une collectivité. Les résultats obtenus nous semblent très significatifs.

Au niveau des producteurs interrogés, tous affirment investir dans le bétail selon leur habitude ; cependant seulement 20% ont pu s'acheter du bétail pour l'embouche. Ces animaux seront alors vendus en cas de besoin. La nature des besoins détermine le type d'animal à mettre sur le marché. L'éleveur utilise les systèmes traditionnels de vente. A 100%, les éleveurs passent par des intermédiaires pour l'écoulement du bétail. Cependant les produits laitiers se vendent librement.

**Au niveau des organisations d'éleveurs**, leur création est très souvent le fait d'un soutien extérieur technique et/ou financier. En effet seules environ 30% des organisations n'ont pas connu d'appui à leur création. Leurs activités sont essentiellement orientées vers la production.

**Au niveau de l'environnement économiques**, ces

organisations écoulent de préférence leurs produits sur les marchés les plus proches ou dans le cas d'appuis extérieurs ou de présence au sein du groupement de commerçants avisés, les marchés les plus fréquentés et les plus fructueux.

**Les principales insuffisances de notre étude sont:**

-le faible nombre d'individus qui commercialisent par l'intermédiaire de leur organisation. Il est dans ces conditions difficile d'apprécier l'impact réel de l'action de commercialisation des organisations.

- L'incapacité des producteurs à estimer le nombre d'animaux vendu par an et de situer les périodes de vente, ce qui ne nous a pas permis de cerner l'impact de certaines situations autres que la satisfaction des besoins.

- Le manque de bilan réguliers des actions des associations ne nous a pas permis d'analyser les degrés de réussite ou d'échec.

Malgré les insuffisances, il nous est permis de penser que la connaissance des organisations d'éleveurs ouvre des perspectives nouvelles pour le marché du bétail et de la viande dans l'environnement économique actuel. C'est la raison pour laquelle, cette étude doit être poursuivie, approfondie et continuellement réactualisée. Ainsi seront suivies la progression réelle des associations d'éleveurs et leur insertion dans l'environnement économique sans cesse modulé.

### Bibliographie

- ARC** 1994. Le mouvement paysan au Burkina Faso : ses composantes, ses forces et ses limites. 1<sup>ère</sup> partie de synthèse, 46p.
- ARMEL Thomas** 1993. La commercialisation et l'exploitation des animaux au départ de la zone nord Yatenga, 51p + annexe.
- CIDR** Avril 1992. Organisation des éleveurs du Soum. Rapport d'activités 1991. CIDR/BF/JPV/N° 349, 87p.
- CIDR** Sept 1992. Programme d'appui à l'organisation des éleveurs du Soum. CIDR/BF/JPV/N° 354, 46p.
- CIDR** Avril 1993. Organisation des éleveurs du Soum. Rapport d'activités 1992. CIDR/BF/JPV/N° 362, 51p
- CIDR** Mars 1994. Organisation des éleveurs du Soum. Rapport d'activités 1993. CIDR/BF/JPV/N° 379.
- CIDR** Août 1994. Organisation des éleveurs du Soum. Rapport d'activités : 1<sup>er</sup> semestre 1994. CIDR/BF/GC/N° 387, 27p.
- Centre International Pour l'Élevage en Afrique** 1991. Rapport annuel et synthèse des programmes, 83p
- Centre International Pour l'Élevage en Afrique** 1992. Rapport annuel et synthèse des programmes, 87p
- COLLIOT Etienne** 1993. Les interactions entre le marché des céréales, le marché de bétail et le marché financier. Mémoire ENSA, Montpellier, 82p.
- COMPAORE F de Valois, KAGONE H, ZONGO T S et KONATE F**, septembre 1994. Quel avenir pour l'élevage au Sahel. Rapport final de l'atelier régional sur la problématique de l'élevage au Sahel Burkinabè du 26 et 27 Mai 1994 à Dori, 36p.
- CRPA du Sahel** 1989. Rapport d'activités
- Deuxième Assise nationale sur l'économie du Burkina Faso** 1994. Rapport de synthèse.
- DIARRA M, BELLONCLE Q, ILBOUDO I Paul et KIBORA S Ada** 1983. Organisation et gestion des coopératives rurales. Ougadougou ACCI. 211p.
- FAO/Banque Africaine de Développement** 11/02/1985. Rapport. : Centre d'investissement 16/85 AF. UPV 12

- FAURE A et PESCHE D**, 1993. Situation et évolution des organisations rurales et paysannes au Burkina Faso. Réseau GAO, 43p.
- GUILLEMAN B** 1987. Etude de l'élevage dans le développement des zones cotonnières (Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali). 108p
- GUISSARD C** 1992. Les perspectives d'éleveurs au Soum (BF). Mémoire CNEARC/ESAT, Montpellier, 55p
- GUISSOU Tanga** 1979. Commercialisation des bovins à Dori. Mémoire de fin d'étude ISP Ouagadougou, 94p.
- IEMVT-CIRAD/SFC SEDES-CEGOS**, Avril 1991. Etude prospective du sous-secteur élevage au Burkina Faso. Tome II, MAE/SEE, 364p.
- J.C. DE WILDE** 1967. Expérience de développement agricole en Afrique Tropicale, Synthèse. Tome 1, 360p
- J.C. DE WILDE** 1968. Expérience de développement agricole en Afrique Tropicale, Pays divers. Tome 3, 270p (Haute Volta : 155-180p)
- JARDOT Guy**, 1990. Les groupements villageois du Sahel burkinabè : analyse diagnostique, influence du processus d'appui. Mémoire d'étude EITARC/CNEARC, Montpellier, 69p.
- KISSOU Baobson** 1983. Amélioration de l'élevage ovin en milieu traditionnel dans la de l'Oudalan par le complément en Sous Produits Agro-Industriels et en Matières Minérales. Etude du marché de bétail de Markoye. Rapport de fin d'étude ISP, Ouagadougou, 93p.
- LY S Boubacar** 1990. Eléments de stratégie pour le développement de l'élevage au Sahel (BF). Coopération suisse au développement et BERAP, 53p.
- MAIGA H Almahady** 1992. Propositions d'actions en matière d'élevage dans le Sahel burkinabè, 37p.
- NIKIEMA O, UFFORD Van P.Q et HELDEN Van W**, 1993. Le commerce de bétail du, marché de Pouytenga: une étude sur quelques aspects de la commercialisation, du marché de bétail et les exportations vers le Ghana et la Côte : d'Ivoire, 31p.



- ONAC** 1994. Etude sur les exportations de bétail vers les marchés côtiers. Rapport 3p.
- PESCHE Denis**, 1994. Les organisations paysannes et rurales. Des acteurs de développement en Afrique sub-saharienne (document provisoire ). Réseau GAO, 77p.
- Projet de Développement de l'Élevage du Soum** Août 1993. Rapport annuel d'activités : 1<sup>er</sup> semestre 1993, 60p.
- Projet de Développement de l'Élevage du Soum** Mars 1994. Rapport annuel d'activités : 2<sup>ème</sup> semestre 1993, 58p.
- Projet de Développement de l'Élevage du Soum** Mars 1994. Rapport annuel d'activités 1994, 80p.
- SANOU Souimbou** Juin 1990. Test d'embouche du mouton peul burkinabè type "Bali-Bali" à partir de ressources alimentaires disponibles (Province du Séno). Mémoire de fin d'étude IDR, Ouagadougou, 71p + annexe.
- Sahel Consul** Avril 1993. Etude sur les circuits de commercialisation de bétail et de la viande (Bovins et petits ruminants) dans l'Ouest du B.F. Rapport de synthèse, 184p + annexe.
- Service Provincial des Ressources Animales de l'Oudalan** 1993. Rapport annuel d'activités 1992.
- Service Provincial des Ressources Animales de l'Oudalan** 1994. Rapport annuel d'activités 1993.
- Service Provincial des Ressources Animales de l'Oudalan** 1995. Rapport annuel d'activités 1994.
- Souli Karim** Juin 1994. Analyse des innovations techniques agricoles dans la zone observatoire de Solenzo (Bayé, Kié, Sanakuy). Mémoire IDR, 97p.
- Zerbo Vincent** Juin 1994. Inventaire et cartographie des peuplements naturels d'espèces forestières au Nord du Burkina Faso. Mémoire IDR, 66p.

**ANNEXES**

# Annexe 1

## FICHE N°2 niveau 2: groupements d'éleveurs

### I/ Identification

nombre de personnes présentes lors de l'entretien :

1. village:                      département :                      province :  
 2. Nom du groupement :                      Nombre de membres  
 3. Date de création:  
 4. Pourquoi vous êtes-vous regroupé?.....

5. Objet.....  
 6. Qui l'a créé et comment?  
 7. Avez-vous un règlement intérieur? oui..... non .....  
 8. Est-il appliqué? oui..... non.....  
 9. Avez-vous un exemple à nous fournir? oui... non.....  
 10. Quelle est la faute la plus grave pour un membre du groupement?  
 11. Avez-vous un exemple à nous fournir?  
 12. Votre groupement est-il reconnu? oui... ou non...  
 13. Avec qui travaillez-vous depuis la création de votre groupement?

### II/ Commercialisation du bétail.

1. Vendez-vous vos animaux en groupe? oui... non...  
 2. Si oui depuis quand?.....  
 3. Si non, pourquoi?.....  
 Avez-vous abandonné la commercialisation? Oui ..... non .....  
 Si oui pourquoi?

4. Quelles espèces d'animaux? .....

	bovin	ovin	caprin
oui			
non			
quantité par an			

5. Quels types d'animaux? animaux d'élevage? oui... non...  
 animaux engraisés? oui... non...  
 6. A qui vendez-vous vos animaux?  
 emboucheurs?.....bouchers?.....

9. Sont-ils rémunérés? oui...non.....  
 10. Si oui, comment?  
 11. Si non, pourquoi?.....

12. Connaissez-vous des problèmes lors de la collecte des animaux?  
 13. Pour le nombre à collecter? oui... non.....  
 14. Pour les types d'animaux à collecter? oui... non...  
 15. Comment les résolvez-vous?

16. Quelle est la destination des ventes?  
 17. Comment acheminez vous votre bétail sur les marchés? à pied .... par camion .... autres moyens .....
18. Quels types de contrat avez-vous avec vos clients?  
 -verbal? (parole donnée).....  
 -écrit?
19. Respectez-vous toujours vos contrats? oui?... non?.....  
 20. Quelles sont les contraintes essentielles?.....
21. Quant à vos clients respectent-ils toujours leurs engagements? oui... non.....  
 22. Si non, quelles en sont les raisons essentielles?.....
23. Pour vous qu'est-ce qui est plus important dans la mise en marché du bétail?  
 -La régularité du marché?..... --  
 -l'importance de la marge bénéficiaire?.....

24. Etes vous informés de la demande? oui..... non.....  
 25. Si oui comment?

24. Etes vous informés des prix? oui..... non.....  
 25. Si oui comment?  
 26. que pensez-vous des prix depuis le ramadan?

27. Quelles sont vos contraintes quant à la commercialisation du bétail et du lait?.....

28. Quels sont vos projets?  
 .....

**FICHE D'ENQUÊTES N°2: COMMERCIALISATION DES PRODUITS ANIMAUX**

**Niveau N°1: éleveur ou agro-pasteur individuel**

**I/ Identification**

nombre de personnes présentes lors de l'entretien :

nom et prénom :

âge :

ethnie :

village :

Département :

Province :

situation familiale :

nombre de personnes en charge :

nombre de personnes de plus de 15 ans :

êtes-vous membre d'un groupement? oui..... non.....

si non l'envisagez-vous? oui..... non.....

pourquoi?

si vous êtes membre de plusieurs groupements, lesquels?

êtes-vous responsable dans un groupement? oui..... non..... si oui quel poste occupez-vous?

quelle est votre activité principale : éleveur?..... éleveur-agriculteur?..... agro-pasteur?.....

commerçant? ..autres activités:.....

**II/ Histoire de l'exploitation:**

parlez de votre troupeau depuis 10 ans? (espèces, composition....)

perte pendant la dernière sécheresse? reconstitution actuelle?

**III/ Commerce du bétail sur pieds**

**3.1 Achats**

1 Faites-vous l'embouche?

	bovine	ovine	caprine
oui			
non			

2 D'où viennent les animaux d'embouche? du troupeau: ... achat: ..

3 Achetez-vous des animaux pour votre troupeau d'élevage? oui...non ..

si oui quels types d'animaux?

4 Depuis la dévaluation combien d'animaux avez-vous acheté?..... Pour quelles raisons?

**3.2 Ventes**

1 Vendez-vous du bétail chaque année?

	bovin	ovin	caprin
oui			
non			
quantité			

2 A quelle période de l'année vendez-vous le plus souvent vos animaux du troupeau? .....

Pourquoi? .....

ceux d'embouche?.....

pourquoi?.....

3 Selon vous, quelles sont les raisons principales de la vente du bétail? Le marché?.....

Les besoins?..

4 Quelles sont vos motivations de vente? Par ordre d'importance

	bovin	ovin	caprin	camelin	autres
achat de céréales					
soins médicaux					
achat d'objet de parure					
mariage					
école					
financement d'autres activités					
autres, lesquelles?					

5 Utilisez vous un gardien? oui ... non .....

6 Si oui, comment payez-vous votre gardiennage?

en espèce? oui...non.... quel montant annuel? .....

en nature? oui .. non... quoi?.....

annexe 2

*annexe 2*

**PROGRAMME SAHEL BURKINABE**

-----  
PSB/PAYS-BAS

BP 10 - TEL. : 66-02-90

GOROM-GOROM  
-----

Gorom, le 21 Juillet 1994

**RAPPORT/BILAN DE LA PHASE-TEST**  
**DE COMMERCIALISATION DU BETAIL PAR L'UDGEG**

En application du Protocole d'accord signé entre le PSB/PB, l'ACECO, et l'UDGEG, un fonds de quatre millions de francs (4000000 F) a été constitué le Jeudi 31 Mars 1994 par l'UDGEG pour un million (1000000) et le PSB/PB pour trois millions de Francs (3000000 F). Ce fonds a effectivement été placé à l'ACECO.

La part du PSB/PB représentait seulement une partie des cinq millions de Francs prévus (5000000 F); les deux millions restant allaient être virés à l'ACECO dans les trois semaines qui suivaient.

Conformément aux termes du Protocole d'accord les trois mois suivants la mise en place des fonds constituaient une phase d'essai, à l'issue de laquelle un bilan devait être fait pour servir de base aux décisions à prendre quant à la suite à donner aux accords établis.

Extrait du rapport de HOLTZMAN et al (1992) : Comparaison des coûts de commercialisation des bovins pour quelques itinéraires.

	Djibo (Burkina Faso)—Abidjan Deuxième trimestre 1991 Marche vers Ouaga; train vers Abidjan			Youba (Burkina Faso)—Abidjan Deuxième trimestre 1991 Camion vers Bobo; train vers Abidjan			Ouaga (Burkina Faso)—Abidjan Deuxième trimestre 1991 Train vers Abidjan		
	Coût par tête (FCFA)	% du coût total	% total coûts de commerce.	Coût par tête (FCFA)	% du coût total	% total coûts de commerce.	Coût par tête (FCFA)	% du coût total	% total coûts de commerce
Acquisition du bétail	60.000	72,2		65.000	72,8		85.000	77,1	
Commissions (vente/achat)	1.688	2,0	7,3	875	1,0	3,6	1.188	1,1	4,7
Coûts officiels	5.556	6,0	24,0	5.648	6,3	23,2	7.293	6,6	28,9
Redevances vétérinaires	663	0,8	2,9	669	0,7	2,8	663	0,6	2,6
Taxes d'exportation/ de marché (Burkina Faso/Mali)	3.768	4,5	16,3	3.755	4,2	15,5	4.781	4,3	18,9
Taxes: Côte d'Ivoire	1.125	1,4	4,9	2.225	2,5	9,2	1.850	1,7	7,3
Taxes quasi-officielles	1.000			Non-prélevées sur les transports ferroviaires.					
Transport et manutention	13.753	16,5	59,5	14.562	16,3	59,9	13.379	12,1	53,0
Parcage et entretien du bétail	525	0,6	2,3	825	0,9	3,4	1.063	1,0	4,2
Taxes informelles (pots-de-vin/extorsion)	1.100	1,3	4,8	1.850	2,1	7,6	1.338	1,2	5,3
au Burkina Faso/Mali	600	0,7	2,6	1.350	1,5	5,6	900	0,8	3,6
en Côte d'Ivoire	500	0,6	2,2	500	0,6	2,1	438	0,4	1,7
Société de convoyage									
Coût d'opportunité du capital	500	0,6	2,2	542	0,6	2,2	708	0,6	2,8
Pertes et coûts financiers	Pas de pertes; paiement comptant.			Pas de pertes; paiement comptant.			Pas de pertes; paiement comptant. 288		
Coûts totaux	83.122	100,0	100,0	89.302	100,0	100,0	110.257	100,0	100,0
Total des coûts de commercialisation	23.122			24.302	100,0		25.257		
Produit brut de la vente	85.000			85.000			112.500		
Profit net	1.878	2,3		5.698	6,4		2.243	2,0	

Note: Le profit net en pourcentage est calculé en fonction des coûts totaux.

Note: La diminution en pourcentage dans des coûts de commercialisation correspond à la diminution en pourcentage aux coûts de commercialisation sur le tableau 11-1A.

Source: Abt Associates

Extrait du rapport "Les prix du bétail, de la viande, des produits laitiers et des engrais dans les pays sahéliens" par A.WOONING.

### Formation des prix du bétail

départ->	Pouitinga	Ouaga-dougou	Bobo-Dioulasso	Ségou	Ségou-Mopti	Sikasso	Bamako
<b>achat:</b>							
nombre têtes	36	40	25	30	30	32	32
poids (moyen)	290	290	300	290	290	290	290
prix/tête	69 600	72 500	87 000	68 800	66 500	67 500	69 000
prix/kg	240	250	290	237	229	233	238
total poids	10 440	11 600	7 500	8 700	8 700	9 280	9 280
total prix	2 505 600	2 900 000	2 175 000	2 064 000	1 995 000	2 160 000	2 208 000
<b>passage frontière:</b>							
taxe poste entrée (250/tête)	9 000	10 000	6 250	7 500	7 500	8 000	8 000
taxe Burkina F.(3 000/tête)	108 000	120 000	75 000				
licence Mali (2 000/tête)				60 000	60 000	64 000	64 000
taxe camion wagon	2 000	5 000	5 000				
<b>transport:</b>							
convoyage Mali-Bouaké***				105 000			
chemin de fer		450 000	350 000				
camion	500 000			120 000*	400 000	475 000	500 000
main d'oeuvre (29 000/hom.)	58 000	58 000	58 000		80 000	80 000	80 000
service convoyage	30 000						
contribution SYNACCI		10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
<b>frais sur marché Port-Bouet</b>							
taxe marché (1 100/tête)	39 600			33 000	33 000	35 200	35 200
déchargement wagon/camion	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
gardienage (1 500/bouvier/j)	9 000	9 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
pâturage (1 500/jour)	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
mortalité perte (0,5 %)	12 529	14 500	10 875	10 320			
(1,0 %)					19 950		
(1,5 %)						30 375	31 050
« logeur » (1 000/tête)	36 000	40 000	25 000	30 000	30 000	32 000	32 000
<b>PRIX DE REVIENT:</b>							
total	3 313 728	3 620 500	2 725 125	2 449 820	2 645 450	2 904 575	2 978 250
par tête	92 048	90 513	109 005	81 661	88 182	90 768	93 070
par kg	317	312	363	309**	304	313	306
<b>PRIX DE VENTE</b>							
<b>(abattoir):</b>							
par tête	98 500	98 500	120 000	89 407	99 000	99 000	99 000
par kg	340	340	400	335	341	341	341
<b>MARGE</b>							
en FCFA/tête	6 452	7 987	10 995	7 746	10 818	8 232	5 930
% du prix de revient	7 %	9 %	10 %	9 %	12 %	9 %	6 %
(% du prix de revient, inclus les taxes sauvages)	2	3	5	3	7	4	1

\* : de Bouaké à Abidjan, marché de Port-Bouet

\*\* : prenant en compte une perte de poids de 9 %

\*\*\*: 3 mains d'oeuvre

(Source: BDPA, 1991, p. 19/20.)

**Annexe : 4**

**Liste des membres du comité de pilotage**

- Monsieur Abdoulaye	OUEDRAOGO	IDR/Université de Ouaga
- " Abdoulaye	SOW	NOVIB
- Madame Aissata	FORO	DOET
- Monsieur Aldjouma	MAIGA	ACORD
- Guy	DEGONNEVILLE	CTP/SPCPE
- Jean-Paul	PELISSIER	SPCPE
- Marcel	NAGALO	SPCPE
- Michel	NANEMA	SPCPE
- Stéphane	DEVYS	AFDI

**Liste des participants**

- Monsieur	Abaye	CISSE GVE Kandy
- "	Abdoulaye	JUBBALO Union des GVE de Gorom
- "	Adama	KOURA Union des GV d'Arbinda
- "	Amoïro	SIDIKO GVA de Amsia
- Mademoiselle	Christine	AMBROSINO Air Secours International
- Monsieur	Hama Hamidou	DICKO GVE Kandy
- "	Hamadou Sékou	DIALLO GVE Kandy
- "	Michel	OUEDRAOGO PDES
- "	Zakariou	DIALLO Union de Dori

**Les stagiaires**

- Monsieur	Jérôme	FOUQUET ESITPA/France
- "	Némaoua	BANAON CNEARC/France
- "	Ousséini	TRAORE IDR/Ouaga