

UNIVERSITÉ DE OUAGADOUGOU
INSTITUT SUPÉRIEUR POLYTECHNIQUE

MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES

Présenté en vue de l'Obtention du

Diplôme d'Ingénieur du Développement Rural

Option : ELEVAGE

Centre National Avicole Ouagadougou

(Ce. N. A. O.)

ESSAI D'ETUDE SUR L'IMPLANTATION D'UN ABATTOIR DE VOLAILLES EN HAUTE-VOLTA

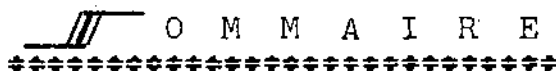
R E M E R C I E M E N T S

Il me plait ici de remercier sincèrement tous les camarades qui m'ont apporté leur concours et permis ainsi la parution de ce mémoire dans les délais fixés.

Je voudrais aussi exprimer ma reconnaissance à tout le personnel du CE.N.A.O. qui 3 ans durant m'a adopté.

- A Monsieur Georges DIELA, Directeur du CE.N.A.O.
- Au Docteur MALGOUBRI mon maître de mémoire
- A Madame GLEMET, professeur à l'I.S.P.

ma profonde gratitude pour leur assistance et bons conseils et surtout leur entière disponibilité à mon endroit.



 O M M A I R E

	<u>Pages</u>
AVANT PROPOS	1
INTRODUCTION GENERALE	2
<u>PREMIERE PARTIE</u> - Situation actuelle de l'aviculture voltaïque	6
<u>CHAPITRE 1</u> - La Production	6
1.1. Les Différents modes d'élevage	6
1.1.1. L'élevage traditionnel	6
1.1.1.1. Aspect habitat	8
1.1.1.2. L'état sanitaire	9
1.1.1.3. Aspect alimentation	10
1.1.2. L'élevage moderne	14
1.1.2.1. Les élevages privés	14
1.1.2.2. Les centres avicoles	17
1.1.2.2.1. Problèmes de trésorerie..	19
1.1.2.2.2. Problèmes des prix	20
1.1.2.2.3. Problèmes d'approvisionnement en matières premières	20
1.2. Estimation de la production et de la consommation de viandes de volailles	23
1.2.1. Estimation de la production	23
1.2.1.1. En élevage traditionnel	23
1.2.1.2. En élevage moderne	25
1.2.2. Estimation de la consommation de viandes de volailles	26
1.2.2.1. Introduction	26
1.2.2.2. Consommation à Ouagadougou	27
1.2.2.2.1. Quantités commercialisées sur les marchés	27
1.2.2.2.2. Quantités commercialisées dans les bars, rôtisseries et restaurants populaires	28
1.2.2.2.3. Consommation de la popula- tion améliorée	28
1.2.2.2.4. Consommation totale	29
1.2.2.3. Consommation en milieu rural ..	30
1.2.2.4. Consommation en milieu semi- urbain	30

	Pages
1.2.2.5. Structure de la consommation	31
1.2.2.6. Projections de l'offre et de la demande	32
<u>CHAPITRE 2.- La Commercialisation</u>	34
2.1. Introduction	34
2.1.1. Le 1er courant commercial	34
2.1.2. Le 2ème courant commercial	34
2.2. Les Circuits intérieurs	37
2.2.1. Le circuit traditionnel	37
2.2.1.1. En brousse	37
2.2.1.2. En ville	
2.2.1.2.1. 1er circuit commercial ..	38
2.2.1.2.2. 2ème circuit commercial .	38
2.2.1.2.3. 3ème circuit commercial .	39
2.2.1.3. Formation du prix sur le circuit Pouytenga-Ouagadougou	40
2.2.1.3.1. L'intermédiaire n°1	41
2.2.1.3.2. L'intermédiaire n°2	41
2.2.1.3.3.-L'intermédiaire n°3	41
2.2.2. Le Circuit moderne	44
2.3. Les Circuits extérieurs	47
2.3.1. Le circuit traditionnel	47
2.3.1.1. Historique	47
2.3.1.2. Conditions de transport	50
2.3.1.3. Formation du prix de revient sur le circuit Kongoussi-Abidjan	53
2.3.1.3.1. Les Collecteurs	55
2.3.1.3.2. Les grossistes voltaïques	55
2.3.1.3.3. Les grossistes ivoiriens	56
2.3.1.4. Amélioration du système de commercialisation traditionnel .	59
2.3.1.4.1. Amélioration des conditions de transport	59
2.3.1.4.2. Amélioration des circuits commerciaux	61

	Pages
2.3.2. Circuit moderne	65
2.3.2.1. L'approvisionnement en volailles	65
2.3.2.2. Transformation des volailles ...	66
2.3.2.2.1. Conditions de transport ..	66
2.3.2.2.2. Stockage des volailles ...	67
2.3.2.2.3. Abattage	67
2.3.2.2.4. Echaudage	68
2.3.2.2.5. Plumage	69
2.3.2.2.6. Eviscération	69
2.3.2.3. Conditionnement - Emballage	70
2.3.2.4. Formation du prix de revient de la pintade abattue	72
2.4. CONCLUSION	73
<u>DEUXIEME PARTIE</u> - Projet de Centre d'Abattage	76
INTRODUCTION	77
<u>CHAPITRE 1</u> - Conditions de viabilité	81
1.1. Les débouchés	81
1.1.1. Approche du marché ivoirien	82
1.1.1.1. La S.I.PR.A.	82
1.1.1.2. Les prix	85
1.1.2. Les marchés potentiels	87
1.1.3. La conquête du marché	87
1.2. L'emplacement des installations	89
1.3. Sources d'approvisionnement	90
1.4. Dimensions économique de l'entreprise	92
1.4.1. Propositions de "l'étude FAO"	92
1.4.2. Choix de la chaîne d'abattage	94
<u>CHAPITRE 2.-</u> Caractéristiques économiques du projet .	101
2.1. Les Coûts	101
2.1.1. Les coûts d'investissements	101
2.1.2. Coûts de fonctionnement	101
2.2. Formation du prix de revient de la volaille abat- tue rendue à Abidjan	102
2.3. Receptivité à ce nouveau produit	103
2.4. Intérêt économique de projet	104

	Pages
CONCLUSION GENERALE	109
Bibliographie	112

Dans " COMMERCIALISATION DES OEUFS ET DE LA VOLAILLE "

G.F. STEWART et J.C. ABOTT écrivent :

" Avant de chercher à instaurer des méthodes ou une organisation nouvelle en matière de commercialisation ou à améliorer celles qui existent, il faut commencer par étudier attentivement les structures commerciales et les conditions du marché.

Il est en effet indispensable de bien connaître les schémas de production et de consommation ainsi que les facteurs qui en ont déterminé la forme actuelle avant de pouvoir envisager des programmes concrets d'amélioration.

Les organismes et les méthodes de commercialisation ne peuvent se constituer que par un lent processus et doivent s'harmoniser avec les antécédents, la mentalité et le degré d'instruction de la population.

Les plans de réforme radicale qui ne tiendraient pas suffisamment compte du climat économique et social et qui ne cadreraient ni avec les comportements ni avec les revenus seraient inévitablement voués à l'échec."

Cette citation est le fil conducteur de notre étude.

°
INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'importance de l'élevage des volailles pour l'économie voltaïque est souvent méconnue, voire totalement ignorée.

L'aviculture ne semble pas jouir de la sollicitude des pouvoirs publics qui mettent l'essentiel des moyens à la disposition de l'espèce bovine. Pourtant cette branche d'élevage rencontre un crédit très favorable auprès des paysans car il s'agit d'une activité dont la rentabilité est assurée à très court terme et qui est également à la portée de tous.

L'importance de l'aviculture tient à plusieurs titres.

- Une importance économique par la valeur de la production qui dépasse annuellement 5 milliards de Francs CFA.
- Une entrée de devises estimée à 800 millions de francs CFA en 1980.
- Une importance sociale, par le rôle souvent non négligeable que tiennent les volailles et surtout le poulet dans la vie des populations rurales.
- Enfin une importance nutritionnelle évidente qu'il convient de souligner.

En effet l'aviculture peut contribuer à combler les importants besoins protidiques d'une croissance démographique galopante; on améliorera ainsi l'état sanitaire de nos populations grâce à une meilleure nutrition en protéines animales (viande de volaille et surtout oeufs).

Les conséquences de la sécheresse sur le ravitaillement en viande dans notre pays commencent à se faire sentir; et à moyen terme le déficit en viande rouge apparaît déjà presque inévitable. Au cours de ces dernières années on a assisté à une vente massive des animaux notamment du gros bétail permettant ainsi un approvisionnement régulier des pays consommateurs (Togo, Ghana, Côte d'Ivoire).

Nous sommes allés jusqu'à commercialiser notre capital bétail et l'approvisionnement sera de plus en plus difficile en raison de la croissance démographique, de l'augmentation du

.../...

taux d'urbanisation, de l'élevation du niveau de vie de certaines couches sociales et de la stagnation de la productivité du gros bétail et des petits ruminants.

Pour réduire ces difficultés et compte tenu de la lenteur normal d'un redressement de la situation dans le domaine de l'élevage du gros bétail il est indispensable de privilégier les espèces à cycle court en l'occurrence l'élevage des volailles qui a déjà si bien tenu son rôle de substitution durant les moments difficiles de la sécheresse.

Il ne fait aucun doute que l'aviculture est pleine de promesses et cela au moment où de graves problèmes se posent pour l'élevage du gros bétail mais nous ne devons pas perdre de vue le fait que cette branche d'activités connaît à l'heure actuelle des insuffisances et des difficultés sérieuses tant au plan de la production que de la commercialisation.

La présente étude s'est attachée à l'examen de l'aspect "Commercialisation" et singulièrement du volet "Exportation".

En effet près de 4.000 tonnes de volailles sont vendues annuellement sur les marchés des pays voisins.

L'exportation de ces volailles s'effectue uniquement sous la forme vivante. Ce circuit présente un inconvénient majeur; il se caractérise par un gaspillage monstrueux de protéines dû essentiellement aux fortes mortalités observées au cours de l'acheminement.

Les conditions de transport depuis le village jusqu'au marché terminal (Abidjan distante de 1.200 km de Ouaga) sont pénibles, rudimentaires et occasionnent des pertes importantes. Ainsi pour l'année 1980 en estimant les pertes totales au niveau modeste de 10%, on aboutit à 330 tonnes de volailles soit environ 100 millions de francs. C'est un véritable gaspillage de protéines qu'on pourrait éviter en améliorant le système de commercialisation.

C'est pourquoi nous avons pensé utile d'envisager l'installation d'une unité d'abattage de volailles afin de permettre le transport de carcasses réfrigérées et réduire ainsi les pertes considérables constatées sur le circuit traditionnel d'exportation de volailles sur pied.

.../...

De plus, il ne fait aucun doute que l'implantation d'un abattoir de volailles présente un certain intérêt : gain de temps par l'offre de poulets P.A.C. (prêt à cuire), hygiène rigoureuse..... éléments auxquels pourront être sensibles les ouagavillois notamment lors de certaines festivités (mariages, Noël, 31 Décembre, Ramadam....) les magasins d'alimentation générale et autres boucheries, les hôtels, bars et restaurants qui proposent quotidiennement des volailles et enfin certaines collectivités (restaurant Universitaire, Armée, Lycées et Collèges) qui consomment de la volaille en certaines occasions (11 Décembre, fête de l'Armée...).

Mais d'un point de vue économique, l'on peut se poser la question de savoir si une telle entreprise est viable. Quel sera l'accueil réservé à notre unité d'abattage tant à l'intérieur (Ouagadougou) qu'à l'extérieur ?

Au cours de la présente étude, nous allons tenter d'examiner les conditions de faisabilité et l'intérêt économique éventuel d'un circuit de volailles carcasses. Cela nous permettra de répondre à la question de l'opportunité d'un abattoir de volailles.

Ces quelques réflexions qui n'ont pas la prétention d'avoir épuisé le sujet, sont le fruit de maintes observations et réajustements faites sur le terrain depuis près de 3 ans.

Nous avons été frappés par l'absence de statistiques précises sur les volailles. Les effectifs en particulier ne peuvent être estimés qu'avec une large approximation le recensement du cheptel aviaire étant malaisé; beaucoup de chiffres seront considérés comme des ordres de grandeur probable. La source d'une grande partie de nos éléments statistiques provient de la R.A.N. (Régie Abijan-Niger), des services des Douanes, de la Direction du Commerce, de la Direction des services de l'Élevage et des enquêtes que nous avons menés tant à travers le pays qu'en Côte d'Ivoire.

///- REMIERE ///- ARTIE

SITUATION ACTUELLE DE L'AVICULTURE VOLTAIQUE

PREMIERE PARTIE

SITUATION ACTUELLE DE L'AVICULTURE
VOLTAÏQUE

CHAPITRE I - LA PRODUCTION

1.1.- Les Différents modes d'élevage

1.1.1.- L'Elevage traditionnel

L'élevage traditionnel ou villageois est pratiqué sur tout l'ensemble du territoire voltaïque dans les villages et même dans les villes présentement.

Il est appelé traditionnel parce que le mode d'élevage, l'habitat, l'alimentation et même les volailles n'ont pas évolué depuis des centaines d'années.

Les méthodes d'élevage sont archaïques, l'hygiène, l'alimentation rationnelle sont souvent plus ou moins ignorées, les pertes nombreuses.

Cet élevage pourtant compte 20 à 25 millions de sujets si l'on en croit les enquêtes menées par le projet "Développement de l'aviculture villageoise". Ces volailles de race locale ont un poids vif moyen de 1 kg à l'âge adulte.

La poule locale est une bonne couveuse et suit un cycle bien connu. Elle pond 10 à 12 oeufs en 15 à 20 jours, puis cesse de pondre et se met à couver.

Le taux d'éclosion est bon (80% environ). Pendant 2 à 3 mois elle mène sa bande de 8 à 10 poussins. Les accidents diminuent fortement le chiffre initial, et 30 à 50% seulement des poussins éclos atteignent l'âge adulte; puis la poule se remet à pondre. La mue, les aléas climatiques et alimentaires interrompent le cycle et on ne peut guère compter sur plus de 3 couvaisons par an.

Dans les meilleures conditions (absence d'épizootie, peu de parasites, très faible prélèvement par les rapaces), l'éleveur dispose donc de 10 à 15 poulets et poulettes par poule reproductrice et par an. Hormis certains interdits, l'on comprend facilement alors pourquoi les paysans s'abstiennent de consommer des oeufs;

ce serait manger son blé en herbe comme le dit si bien J. MORDANT dans "Le Potentiel Zootechnique de la Haute-Volta".

L'auto-consommation est quasi nulle; les oeufs sont gardés pour la couvaison, un petit nombre est vendu sur les marchés.

Bien que l'élevage avicole soit présent à travers tout le pays (on trouve des poules partout en Haute-Volta), il existe certaines zones où on observe une forte concentration de volailles (poulets) notamment sur le plateau mossi.

Pour illustration le tableau 1 nous donne la répartition des effectifs avicules dans les départements du Centre, Centre Nord et Centre Ouest.

Tableau 1.- Effectif des volailles recensées dans les départements du Centre - Centre Nord et Centre Ouest.

Départements	Coqs-Poules-poulets	Pintades-Pintadeaux	Toutes Volailles	Volailles/ht.
Centre	3.095.500	2.262.000	5.357.500	5,0
Centre Nord	1.732.500	856.500	2.589.000	5,8
Centre Ouest	2.663.500	1.498.000	4.161.500	3,6
TOTAL	7.491.500	4.616.500	12.108.000	4,9

Source = projet "Développement de l'Aviculture Villageoise".

Les pintades qui sont l'objet d'un élevage saisonnier sont nombreuses dans les départements du Sahel, du Centre Nord, du Centre Ouest et de la Volta Noire. Leur effectif peut être estimé entre 8 et 10 millions de sujets. Il n'est pas rare de rencontrer des éleveurs possédant plusieurs centaines de têtes. Cet élevage est exclusivement spéculatif contrairement à celui du poulet qui a une fonction mixte : cérémonies rituelles et source de revenus.

On ne peut entrer dans un village sans rencontrer de volailles; elles vivent en liberté presque totale autour des habitations.

.../...

La majeure partie de ces oiseaux doit compter sur elle même pour son alimentation, sa protection et son habitat. Souvent on n'assure à l'animal que la boisson.

Il s'agit essentiellement d'une "cueillette" mais suivant la prise de conscience des producteurs nous constatons des essais d'amélioration. Ainsi le soir les volailles (tous âges et toutes espèces confondues) sont parfois rassemblées et mises à l'abri des prédateurs nocturnes (petits carnassiers) dans des poulaillers très sommaires et inadéquats, rudimentaires et insalubres.

Quelles sont les caractéristiques de ce mode d'élevage ? Nous allons tenter d'apporter une réponse en étudiant brièvement les aspects suivants :

- habitat
- état sanitaire
- alimentation

1.1.1.1.- Aspect habitat

Le poulailler des élevages villageois est très varié et par la forme et par les matériaux utilisés et selon les régions.

Le type de poulailler fréquemment rencontré dans les villages est une hutte de forme conique fabriquée entièrement avec de la paille. Le diamètre intérieur de la hutte n'excède pas 1,20 m. Ces poulaillers ne possèdent aucune ouverture à l'exception de celle aménagée pour le passage des volailles, d'où absence d'aération et de ventilation. Les volailles dorment à même le sol, leurs déjections leur servant de litière. Ces poulaillers ne sont jamais nettoyés; de toute façon le nettoyage est impossible car l'ouverture aménagée permet à peine le passage d'un enfant. Les fientes ainsi accumulées favorisent le développement de nombreux parasites externes et d'une flore microbienne variée.

Les volailles vivant dans ces poulaillers ont au moins l'avantage la nuit d'être à l'abri des prédateurs et des intempéries par rapport aux sans abri comme les pintades qui passent la nuit perchées sur les arbres, les toits des cases ou sur les clôtures des concessions à la merci des prédateurs et des intempéries.

.../...

Il est donc indispensable pour limiter les pertes, qu'un autre type de poulailler économique et plus viable soit proposé.

Ce que nous demandons aux paysans, c'est de construire pour leurs volailles des poulaillers de dimensions similaires à leurs propres logis avec des matériaux de construction identiques. Ce poulailler offrirait aux volailles plus d'espace par tête plus d'aération et permettrait le nettoyage.

L'habitat a un impact sur l'état sanitaire et la croissance des volailles. Il constitue une étape importante de l'amélioration de l'aviculture traditionnelle mais il faut le dire le problème réside plutôt dans la mentalité des éleveurs que dans le manque de moyens. En effet les paysans conçoivent mal pour l'instant que des volailles soient aussi bien logées qu'eux mêmes. Il y a là donc toute une éducation à faire.

I.1.1.2.- L'état sanitaire

Le premier frein au développement de l'aviculture villageoise et le plus important avec les mauvaises conditions d'habitat reste l'état sanitaire des volailles.

En plus des ecto et endo parasites dont l'effet sur la croissance et la production des volailles est indéniable, d'autres maladies infectieuses bactériennes, ou virales (la maladie de New-castle) déciment chaque année des basses cours entières.

Selon certains pionniers de l'aviculture voltaïque en l'occurrence Monsieur JACQUINET qui a séjourné pendant une trentaine d'années en Haute-Volta :

Avant 1945 les pertes inhérentes aux maladies aviaires étaient dûes surtout à la pasteurellose (choléra aviaire) à la variole aux ecto et endo-parasites. Ces pertes quoique considérables étaient cependant limitées. A partir de 1945 la pseudo peste aviaire est apparue en Haute-Volta. Avec l'apparition de cette affection on assiste à une véritable hécatombe dans les basses cours. Les taux de mortalité observés allant jusqu'à 100% de l'effectif de certains poulaillers et intéressant au premier chef d'élevage permanent, c'est à dire les poulets.

Les pintades elles, naturellement plus résistantes que les poules à la maladie de New-castle sont malheureusement très sensibles au polyparasitisme (Taenia - ascaris).

.../...

On peut estimer à près d'un milliard de francs en valeur mercuriale la perte enregistrée. Cet énorme gaspillage de protéines et le manque à gagner pour l'économie nationale (cela représente un peu plus de l'équivalent d'une année d'exportation) peuvent être évités par la vaccination et le déparasitage systématiques. Des campagnes de vaccination et de déparasitage contribuerait au développement de cet élevage.

Depuis Janvier 1979 le projet "Développement de l'Aviculture Villageoise" tente d'enrayer la pseudo peste aviaire par une vaccination systématique dans les départements suivants : Centre - Centre Ouest - Centre Nord

Les premiers résultats sont satisfaisants, aussi il serait souhaitable de l'étendre à tout le pays afin de sauver le plus grand nombre possible de volailles.

On pourrait penser à priori que l'accroissement du cheptel aviaire suite à la vaccination systématique contre les principales maladies aviaires pourrait poser des problèmes d'alimentation notamment une concurrence entre l'homme et la poule. Cela n'est pas exact car l'alimentation des volailles en élevage traditionnel ne coûte presque rien aux paysans.

1.1.1.3.- Aspect Alimentation

L'alimentation des volailles dans les élevages villageois est le plus souvent réduit à ce que cette dernière trouve dans sa quête autour des concessions après la traditionnelle distribution à la volée chaque matin de quelques poignées de grains:

- issues de pilonnage, restes de cuisine
- termites et autres insectes
- graminées autour des cases.

S'il est vrai que l'habitat et l'état sanitaire sont les 2 principaux facteurs limitants au développement de l'aviculture surtout villageoise; il n'en reste pas moins que l'alimentation défailante sans toutefois causer directement des mortalités contribue à retarder la croissance à baisser la production et à rendre les volailles plus sensibles aux maladies; en conséquence on peut dire que l'alimentation des élevages traditionnels constitue réellement le 3ème facteur limitant à leur développement.

.../...

Cette alimentation incontestablement est quantitative-ment et qualitativement insuffisante et très aléatoire.

Nous ne sommes pas contre le fait que la volaille cherche sa nourriture mais nous pensons qu'il est indispensable de leur apporter un complément en début ou en fin de journée. Ce complément sera de préférence protéiné et apportera aux volailles ce qu'elles ne peuvent trouver elles mêmes. Il pourrait être composé notamment de :

- Drêches de dolo (produits riches en protéines végétales)
- Termites (produits riches en protéines animales)
- Le son de mil, de riz, la poudre d'os qui sont des produits occasionnels.

De ce bref survol de l'élevage des volailles en milieu traditionnel, il ressort que :

De la manière dont il se pratique présentement, l'élevage traditionnel ne coûte rien ou du moins presque rien aux paysans. A sa base il reste plutôt une production de cueillette puisque dans une certaine mesure il demeure une production quasi spontanée qui exclue en pratique toute dépense d'exploitation de la part des éleveurs. Ainsi les volailles sont laissées à elles mêmes pour s'abriter, s'alimenter, s'abreuver de plus aucune protection sanitaire ne leur est assurée.

Il est urgent de supprimer les petits poulaillers "huttes" véritables nids de parasites et de milieu de culture de nombreux microorganismes pathogènes.

Pour un meilleur rendement de cet élevage un peu plus de temps et de soins devraient lui être consacrés, notamment par le nettoyage périodique des poulaillers qui devraient être plus spacieux et plus aérés afin de garantir à la volaille, meilleure santé, développement et production.

Toutefois il est un aspect du problème qu'il ne faut pas perdre de vue : l'aspect économique qui souvent, constitue un frein à l'application des solutions préconisées.

Il ne fait aucun doute que l'application des principes d'élevage moderne ne se fera qu'à long terme. Les paysans seront réticents au début car ils ne ressentent pas cette nécessité, comme pour la vaccination.

.../...

Par contre il n'y a aucune inquiétude en ce qui concerne les prix à payer pour assurer la couverture sanitaire du cheptel durant toute sa vie économique. Ce sont les paysans eux-mêmes qui de plus en plus sollicitent cette intervention.

La pseudo peste aviaire et le polyparasitisme des pintades provoquent un tel désastre qu'aucun éleveur n'hésiterait à payer 25 f maximum par tête pour sauver et protéger son cheptel.

En conclusion voici la stratégie que nous préconisons pour accroître la production avicole en milieu traditionnel.

1er temps

Les maladies infectieuses qui sont responsables de fortes mortalités sur l'ensemble du territoire restent le principal frein au développement de l'élevage traditionnel.

La lutte contre ces affections et notamment contre la pseudo peste aviaire qui présente un caractère epizootique marquée est un préalable indispensable à toute autre tentative d'amélioration. En effet il ne sert à rien d'introduire des principes d'élevage moderne (habitat, hygiène, alimentation croisements) si on ne peut assurer la protection sanitaire des volailles. Ceci est essentiel à notre sens.

Aussi nous suggérons que dans un 1er temps, il soit établi une infrastructure sanitaire solide. Les vaccinations systématiques sont indispensables mais délicates à appliquer, car elles doivent être exécutées selon un programme précis. Elles devraient, à elles seules, permettre d'accroître les effectifs du cheptel aviaire de façon substantielle.

2ème temps

- Amélioration de l'habitat
- Hygiène
- Alimentation.

3ème temps

Lorsque l'environnement aura été assaini on pensera à l'amélioration de la race locale par des croisements avec un coq de race améliorée en l'occurrence la Rhode Island Red qui s'est révélé être un bon reproducteur et qui de plus par son aspect extérieur plaît aux paysans.

.../...

Les métis sont plus lourds et leur aptitude à la ponte est améliorée. D'une façon générale les animaux métis s'adaptent plus facilement au climat et aux conditions de vie des villages.

Ils peuvent aider à résoudre 2 problèmes :

- l'amélioration rapide du format
- l'adaptation à la vie rustique.

Parallèlement l'élevage de la pintade doit être soutenu et développé pour l'exportation (volaille très demandée par les pays voisins de la côte) par la diffusion de meilleures méthodes d'alimentation et d'élevage (déparasitage systématique).

.../...

1.1.2.- L'élevage Moderne

- 14 -

1.1.2.1.- Les élevages privés

Autour des grandes villes (Ouaga, Bobo, Koudougou) où sont installés les centres avicoles, il se développe de petits élevages privés modernes tenus en général par des fonctionnaires; ces élevages sont pratiqués suivant les normes rationnelles de l'aviculture moderne.

Contrairement à ce qui se passe dans les élevages traditionnels on note ici que des efforts appréciables sont fournis dans la conduite du troupeau, pour l'amélioration de l'habitat des conditions d'hygiène et de l'alimentation.

La claustration est de rigueur ce qui nécessite des poulaillers spacieux, bien aérés et bien ventilés.

L'alimentation rationnelle fournie par les centres avicoles répond en principe aux normes alimentaires des volailles élevées.

La prophylaxie sanitaire et médicale dont la portée est bien comprise ici par les éleveurs est dans l'ensemble assez bien appliquée.

Ces élevages encore appelés élevages péri-urbains approvisionnent les villes en oeufs, poulets de chair ou en poules de réforme (souches mi lourde) à partir de poussins d'un jour importés de France ou produits par les différents centres avicoles.

Malheureusement, au cours de ces 5 dernières années le nombre des éleveurs n'a cessé de décroître régulièrement. Les raisons avancées pour expliquer leur départ sont les suivantes :

"La production est faible; l'aliment coûte cher par rapport aux prix de cession des produits avicoles cette activité n'est plus rentable, nous ne pouvons qu'abandonner car encore une fois de plus on pratique cet élevage pour tirer un profit".

Cette situation mérite une attention particulière car les élevages privés constituent les maillons indispensables du développement de l'aviculture moderne voltaïque.

Nous pensons que des solutions à cet état de fait résident dans une réorientation de la politique en matière d'aviculture par les autorités.

.../...

Nul doute que certains éleveurs ont connu des déboires pour n'avoir pas respectés les normes d'élevage préconisées par les centres avicoles (conduite du troupeau, habitat, alimentation ...), mais d'autres par contre malgré leurs efforts constants n'arrivent pas à s'en sortir; en d'autres termes l'activité n'est pas assez rentable.

L'éleveur contraint de devoir vendre ses oeufs presque à prix coûtant réduit son effectif d'où pénurie d'oeufs et de poulets de chair les maisons de commerce demandent alors des licences d'importation et l'oeuf est finalement vendu à 95 f.

Au cours de nos enquêtes, il est ressorti que les éleveurs sont tous disposés à augmenter leur production et les futurs éleveurs à investir pour cette activité à condition que l'opération soit suffisamment rémunératrice.

La situation économique des éleveurs privés serait excellente compte tenu de la forte pression de la demande en matière de produits avicoles (oeufs) si les éleveurs pouvaient appliquer des prix de vente plus en rapport avec la situation générale du coût de la vie.

Nous constatons que les produits de 1ère nécessité : sucre, pain, huile ... suivent malheureusement les réajustements consécutifs à la hausse générale du coût de la vie alors que les prix des produits avicoles ont été bloqués pendant près de 10 ans.

Cette situation a conduit inéluctablement à l'effondrement et à la complète désaffection des activités avicoles au moment où celles ci devraient être en pleine expansion. Si certains éleveurs ont pu tenir longtemps, c'est parce qu'ils disposaient de céréales avariées très bon marché et qui souvent leur étaient cédées gratuitement. Le prix de revient de l'aliment était alors réduit car l'éleveur ne s'approvisionnait qu'en concentrés de protéines auprès du centre avicole.

Aujourd'hui il n'existe plus de céréales avariées disponibles et l'éleveur se voit contraint de payer l'aliment complet à 75 frs le kg, alors que le prix de l'oeuf est maintenu à 35 frs.

Ce sont à notre sens quelques causes expliquant la stagnation pour ne pas dire la régression de notre aviculture moderne.

.../...

Pour produire, l'aviculteur est soumis à de multiples contraintes à des efforts permanents et des risques beaucoup plus grands, car il ne travaille pas avec de la matière inerte, mais avec du cheptel vivant.

Les autorités doivent tenir compte de tous ces facteurs pour soutenir l'aviculture péri-urbaine par tous les moyens, si l'on ne veut pas briser net et cela de façon irréversible l'élan qui a été donné durant les premières années de la création des centres avicoles de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso.

Nous pensons que au point de vue de l'offre le prix doit être assez élevé pour couvrir le coût de la production des oeufs et de la volaille. A long terme, il est peu probable que les éleveurs continueront à fournir ces produits si le cours demeure au dessous du montant nécessaire pour couvrir leurs frais.

Une hausse du prix des produits avicoles pourrait susciter de nouveau l'intérêt des producteurs pour cette branche d'élevage et permettre ainsi sa relance; cependant on se doit d'être prudent car un nouveau problème apparaît :

- Est ce que le pouvoir d'achat des citadins leur permettra de consommer ces produits ?

Il ne fait aucun doute que la moyenne des revenus étant faible et les coûts de production élevés, seuls les consommateurs les plus aisés auront les moyens de consommer autant d'oeufs et de volailles qu'ils le désirent les autres ne pouvant acheter que très petites quantités ou devant se contenter de qualité inférieure (abats). Cela peut constituer un frein au développement de l'aviculture moderne.

L'objectif à atteindre à longue échéance est que les cours des oeufs et de la volaille soient assez bas pour que les consommateurs absorbent les quantités disponibles et assez élevés pour que les aviculteurs continuent à produire. Cet objectif est difficile à atteindre car dans tout élevage le prix de revient d'un animal est à 80% subordonné à la quantité de nourriture nécessaire pour son développement. Dans la production des volailles (élevage moderne), il existe un paramètre que nous ne maîtrisons pas : l'alimentation. En effet les céréales entrent pour 70% dans la ration des volailles. En Haute-Volta les céréales constituent l'aliment de base des populations; il apparaît une concurrence entre l'homme et la poule bien que cette dernière transforme les céréales en viande.

.../...

Les disponibilités sont faibles et le prix excessif. C'est le frein principal au développement de l'aviculture moderne.

1.1.2.2.- Les Centres Avicoles

En Haute-Volta il existe 3 centres avicoles installés à Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et Koudougou.

Ils ont pour vocation de promouvoir l'aviculture moderne et villageoise par la vente d'aliments, vaccins et autres produits vétérinaires ainsi que par la diffusion de géniteurs (coqs, poussins, oeufs à couver) pour l'amélioration des volailles en milieu rural.

A côté des centres principaux comme Ouaga et Bobo qui sont plus équipés, il est prévu des centres dits secondaires en l'occurrence celui de Koudougou dont les activités se limitent à la production des poulettes et à l'encadrement des éleveurs.

Nous nous pencherons particulièrement sur le Centre National Avicole de Ouagadougou (Ce.N.A.O) que nous connaissons très bien pour y avoir passé 3 ans et également à cause de l'importance de ses activités.

Créé en 1965, cet établissement public de l'Etat à caractère industriel et commercial fonctionne exclusivement sur ses propres ressources, sans aucune subvention de l'Etat.

Les activités du Ce.N.A.O. portent sur la vente des oeufs (consommation et couvaïson) des poussins des volailles (poulets de chair, coqs et pondeuses de réforme) des aliments pour bétail et volailles, des vaccins et médicaments et dans une moindre mesure sur divers reproducteurs (lapins) et du petit matériel d'élevage (mangeoires, abreuvoirs).

En plus de ses activités de production, le Ce.N.A.O. a une activité éducative importante. Il forme des stagiaires bénévoles, participe aux programmes d'éducation rural et d'aide social.

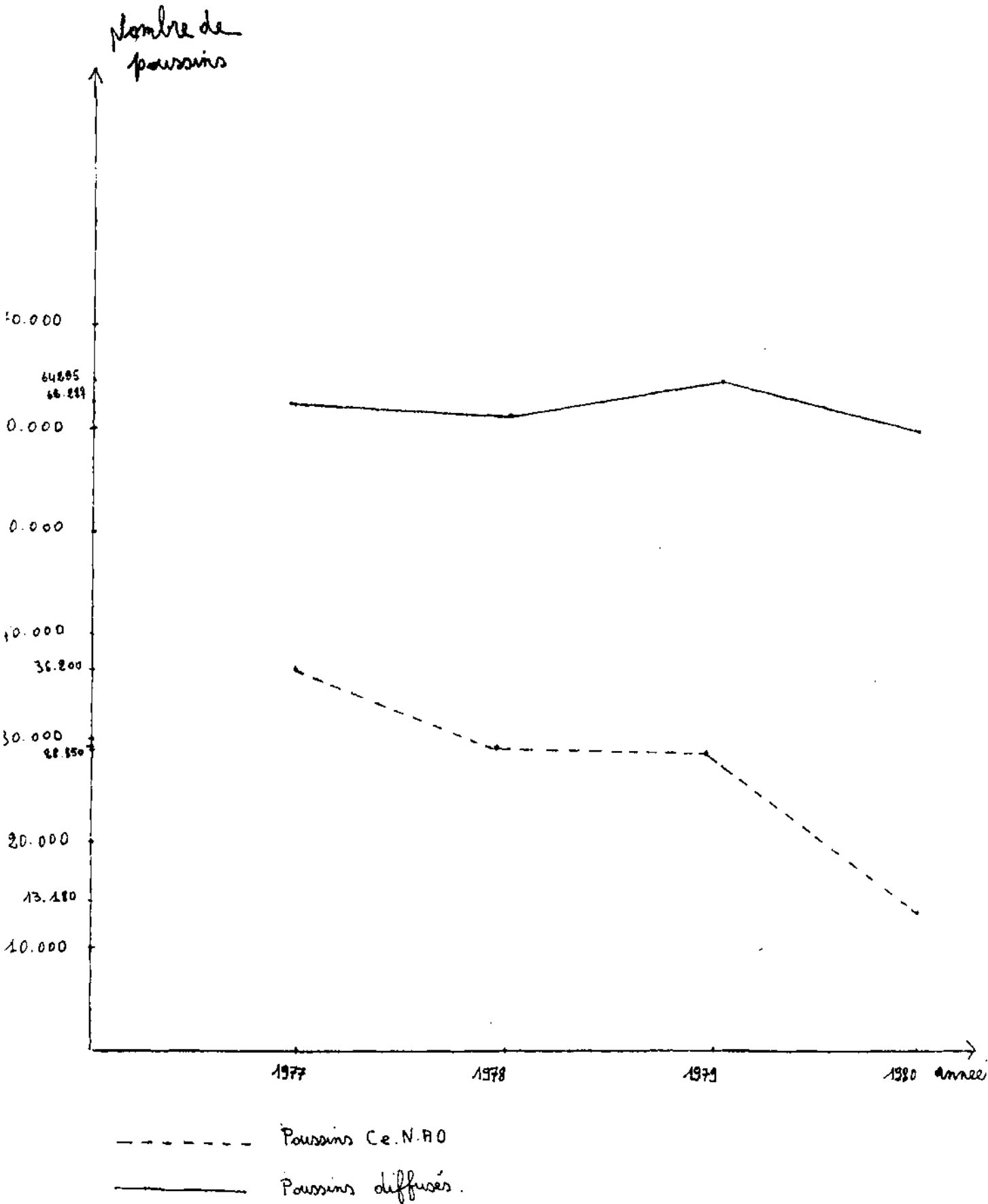
Il élabore toutes études et plans d'installation de nouveaux élevages et contribue au développement de l'élevage villageois en milieu rural.

La création des centres avicoles a permis pendant longtemps de couvrir les besoins de Ouagadougou et Bobo-Dioulasso en produits avicoles (oeufs, poulets, volailles diverses) par

.../...

Figure I

Evolution des effectifs des poussins diffusés,
produits par le Ce.N.A.O de 1977 à 1980



les élevages privés mais depuis 5 ans cette demande n'est plus satisfaite aussi assistons-nous à la reprise des importations bien que marginales de volailles abattues de France et d'oeufs de consommation de Côte d'Ivoire.

Si l'élevage des volailles de race améliorée semble marquer le pas depuis 1975 notamment cela tient au fait que le Ce.N.A.O. est assailli par certaines difficultés qui ne lui permettent plus de jouer parfaitement le rôle qui lui est assigné à savoir promouvoir l'aviculture moderne.

Le Ce.N.A.O. tire ses ressources en vendant ses productions or nous enregistrons un départ massif des éleveurs, ce qui entraîne un manque à gagner considérable.

La figure I nous montre une regression de l'effectif des poussins produits par le Ce.N.A.O. au cours des 4 dernières années.

De plus, les effectifs des poussins importés et ceux des poussins diffusés n'ont pas évolué de façon significative depuis 1977.

Cette stagnation est due aux nombreuses difficultés qui assaillent le Ce.N.A.O. à savoir :

- problème de trésorerie
- problème de prix
- problème d'approvisionnement en matières premières.

1.1.2.2.1.- Problèmes de trésorerie

La faiblesse de la trésorerie du Ce.N.A.O. constitue un goulot d'étranglement qu'il convient d'élargir pour lui permettre de jouer parfaitement son rôle.

En effet le Ce.N.A.O. créé en 1965 sur financement FAC (Fonds d'Aide et de Coopération) souffre depuis lors de façon chronique de divers problèmes de trésoreries dûs :

- A la hausse constante du coût des matières premières et d'une façon générale des charges d'exploitation.
- A la capacité relativement faible de la production qui de plus est cédée à des prix de vulgarisation qui ne tiennent pas compte du coût de production.

.../...

1.1.2.2.2.- Problème des Prix

Un réajustement des prix de cession en rapport avec les coûts d'achat des matières premières et de production s'impose. Nous citerons comme exemple le concentré de protéines dont le prix de revient vaut 95 F le kg alors qu'il a été vendu pendant longtemps à 85 F soit une perte de 10 F par kg de concentré préparé.

Le Ce.N.A.O. demande depuis près de 3 ans à son conseil d'administration un réajustement de tous les prix. Faute de réponse positive le Ce.N.A.O. se trouvera en face d'une alternative : cesser toute activité ou pour éviter cette mesure extrême réévaluer d'office les prix de vente afin de se mettre au niveau de la hausse générale du coût de la vie.

1.1.2.2.3.- Problème d'approvisionnement en matières premières

Les problèmes de l'approvisionnement en concentrés de protéines (tourteaux, sous produits d'origine animale) et en éléments de base comme les céréales et les sous produits de meunerie restent un handicap sérieux au développement de l'aviiculture moderne.

En ce qui concerne les protéines d'origine végétale en l'occurrence les tourteaux d'arachides et de coton on assiste à une demande de plus en plus forte à l'exportation sur Abidjan. En favorisant cette exportation on raréfie les sous produits de la place et les cours ont tendance à la hausse d'autant plus que la demande intérieure est forte.

De 1979 à 1980 le Ce.N.A.O. n'a pu s'approvisionner en tourteaux d'arachide sur le marché intérieur, ce qui l'a contraint à aller jusqu'à Maradi (NIGER) à 1.200 km de Ouagadougou.

L'approvisionnement en protéines d'origine animale entrant dans la composition de la ration des volailles ne se fait pas sans difficultés. La farine de sang, de viande et de poisson sont produites par la station de récupération du Ce.N.A.O. à partir des saisies faites à l'abattoir (viande et poisson).

En ce qui concerne les céréales, le problème reste entier : peu de disponibilités, prix excessif sans parler du volet trésorerie.

.../...

Cela se répercute sur les productions du centre avicole et sur celles des éleveurs péri-urbains qui se ravitaillent en aliments auprès du Ce.N.A.O.

Ces divers aspects de la situation montrent que l'état se resserre et l'asphyxie certaine si des solutions adéquates ne sont pas trouvées à cet état de fait.

A cet effet il est urgent de donner une nouvelle impulsion aux centres avicoles et singulièrement au Ce.N.A.O. dont le rôle est de promouvoir l'aviculture moderne. Les retombées d'une telle action se feraient sentir par une recrudescence des élevages privés.

Ce "souffle nouveau" passe par :

- la résolution de manière la plus économique du problème de l'alimentation des volailles.

- des investissements nouveaux devant aboutir à la mise en place d'une infrastructure avicole (la création des centres avicoles secondaires doit être effective) qui permettrait de couvrir les besoins des producteurs en produits aviaires.

Ce survol de l'élevage moderne nous permet de tirer les conclusions suivantes :

- L'alimentation constitue le frein principal au développement de l'aviculture moderne. Les volailles sont en concurrence directe avec l'homme car leur alimentation est en grande partie à base de céréales.

- L'élevage industriel nécessite au préalable la satisfaction totale des populations en céréales. L'éleveur doit pouvoir se procurer des aliments à un faible prix pour diminuer son coût de production; les produits avicoles ainsi proposés pourront être accessibles à la grande partie de la population.

- Le développement de cette branche d'activités ne peut s'envisager dans de bonnes conditions qu'à la suite de l'intensification de l'agriculture. Cela ne veut pas dire qu'il faille attendre des surplus agricoles pour relancer l'aviculture moderne. A partir des sous produits de meunerie et d'abattoir et des protéines végétales (divers tourteaux) il est possible de composer des rations de qualité moyenne dont le coût de production ne sera pas très élevé;

.../...

car encore une fois le prix de revient d'un animal est subordonné à 80% à la quantité de nourriture nécessaire par son développement.

Le développement de l'élevage des volailles a pour objectifs principaux :

- de fournir des produits avicoles (poulets, oeufs) aux populations des villes;
- d'augmenter le niveau de vie du paysan de base (augmenter ses revenus) et de leur fournir les protéines nécessaires à l'équilibre de sa ration alimentaire.

En ce qui concerne le 1er objectif, il faut s'orienter vers la production industrielle mais il est probable que le marché sera très vite saturé malgré l'urbanisation croissante. Ce mode de production ne laisse pas de place à la médiocrité ce qui fait que tous les petits producteurs se trouveront éliminés. Encore faut-il que le pouvoir d'achat des ménages leur permette de consommer ces produits "industriels".

Pour le second objectif, on doit développer l'aviculture familiale le processus est beaucoup plus long, plus difficile mais plus rentable et les résultats à longue échéance sont bien meilleures.

Quelque soit le type d'élevage choisi (pourquoi pas les deux modes ?) il devra tenir compte du marché.

Le Côte d'Ivoire est le principal marché extérieur. Ses potentialités sont élevées mais uniquement pour le poulet de brousse ou métis et surtout pour la pintade. Le marché du poulet industriel est saturé par la production nationale; de plus le poulet de chair des élevages modernes produit en Haute-Volta n'est pas compétitif.

A notre avis les deux modes d'élevage doivent se compléter pour atteindre à la fois les objectifs énoncés précédemment.

.../...

1.2.- Estimation de la Production et de la Consommation de Viandes de Volailles

1.2.1.- Estimation de la production

1.2.1.1.- En élevage traditionnel

Bien que l'aviculture soit considérée comme une activité mineure par notre état qui met l'essentiel des moyens à la disposition de l'espèce bovine, nous avons assisté à un accroissement régulier de la production avicole au cours des 20 dernières années.

Les chiffres suivants que nous empruntons à des études antérieures témoignent de l'importance de l'élevage des volailles.

En 1959 le cheptel aviaire était estimé à 1.500 tonnes en poids vif.

En 1963 les services de l'Elevage estimaient à 3 millions le nombre d'animaux de basses cours ce qui représentait 3.000 tonnes en poids vif.

Ce cheptel aviaire s'est accru très rapidement. En effet en 1966 la Société d'Etudes pour le Développement Economique et Social (S.E.D.E.S.) écrivait notamment dans "Approvisionnement en Viande de l'Afrique du Centre Ouest".

"Avec un effectif total de 10 millions d'oiseaux (poules et pintades principalement) les volailles représentent une part appréciable de produits carnés". Et plus loin "avec un taux d'exploitation de l'ordre de 100% et un poids moyen de 750g carcasse la production totale est de l'ordre de 7.500 à 8.000 tonnes par an soit plus de la moitié du disponible de viande fournie par le troupeau des petits ruminants et un peu moins de 1/3 de la production de viande bovine".

La valeur de cette production fut estimée à 1120 millions de francs à l'époque.

Le tableau suivant illustre bien cette citation.

.../...

Tableau 2. : Production totale de viande estimée en 1966

Espèces	Production	Pourcentages
- Bovins	28.760 T	51,8 %
- Ovins-Caprins	13.350 T	24,1 %
- Porcins	3.900 T	7 %
- Asins-Equins-Camelins	1.500 T	2,7 %
- Volailles	8.000 T	14,4 %
T O T A L	55.510 T	

Source : S.E.D.E.S.

Durant près de 10 ans le chiffre de 10 millions fut retenu pour l'effectif du cheptel aviaire. En 1976 l'étude SEDES "Projet de Développement de l'Aviculture Villageoise" estima entre 12 et 14 millions de sujets le disponible présumé de volailles en 1980.

Cette prévision a été largement dépassée et aujourd'hui ce cheptel est estimé entre 20 et 25 millions de sujets ce qui représente 12.000 à 15.000 tonnes en poids vif, soit un croît annuel moyen de 4% au cours de la décennie. Avec un taux d'exploitation de l'ordre de 100%, cette production correspond à un disponible annuel en viande de 9.000 à 12.000 tonnes d'une valeur d'environ 5 milliards de francs.

L'accroissement rapide du cheptel aviaire peut s'expliquer d'une part par l'action entreprise par le projet "Aviculture Villageoise" pour enrayer la pseudo- peste aviaire dans les départements du Centre, Centre-Nord et Centre Ouest et d'autre part par une demande de plus en plus forte qui aurait suscité le développement de la production.

Il reste clair que l'extension de l'aviculture villageoise en une plus large échelle dépend essentiellement de l'amélioration des conditions sanitaires véritable facteur limitant au développement de la production.

Faute d'une bonne protection sanitaire la production connaîtra incessamment des bas et des hauts d'une année à l'autre; dans ces conditions il est alors difficile voire aléatoire d'estimer la production future.

.../...

Cependant en retenant le taux moyen de croît annuel de 4% au cours de la prochaine décennie le disponible présumé du cheptel aviaire serait de 16.000 à 20.000 tonnes en poids vif en 1990; soit 12.000 à 15.000 tonnes carcasse.

Cette production suffirait juste à couvrir les besoins de la consommation intérieure. Cependant si des mesures sont prises dans l'immédiat pour assurer la protection du cheptel, il est possible de porter le croît annuel à 10%, ce qui correspond à un disponible en viande de 18.000 à 24.000 tonnes en 1990. Ce n'est qu'à cette condition que nous pourrons faire face à nos besoins intérieurs et à ceux de l'exportation.

1.2.1.2.- En élevage moderne

Il existe dans les zones péri-urbaines une aviculture améliorée utilisant des poussins d'un jour importés ou produits par le Ce.N.A.C.

Ces élevages pour la plupart s'orientent vers la production d'oeufs jugée plus rémunératrice.

La production de poulets de chair peut être estimée à 20.000 unités par an, celle des pondeuses environ à 30.000 sujets, soit une production annuelle de 75 tonnes en poids vif.

Cette production est très marginale si on la compare aux quantités provenant de l'élevage traditionnel. La concurrence d'un poulet de brousse presque unanimement préféré, les problèmes d'alimentation sont les freins principaux au développement de l'aviculture moderne.

.../...

1.2.2.- Estimation de la Consommation de Viandes de Volailles

1.2.2.1.- Introduction

En 1969 la Société Centrale pour l'équipement Technique-Coopération (S.C.E.T. coop.) estimait à 5.000 T la consommation intérieure de viandes de volailles. Le tableau 3 que nous empruntons à " La Production Animale en Haute-Volta ". S.C.E.T. coop. nous donne la structure de la consommation de viandes de volailles à cette époque.

Tableau 3 - Structure de la consommation de viandes de volailles en 1969

Catégorie de Consommateurs	Population	Consommation /ht	Consommation Totale
2 grands centres	188.000	1 kg	185 T
12 centres semi-urbains	162.000	1,2 kg	190 T
Centres ruraux	4.620.000	1 kg	4.625 T
Population présente TOTALE	4.970.000	1 kg	5.000 T

Source : S.C.E.T. coopération.

Ce tableau indique une consommation individuelle faible de 1 kg/ht/an presque identique pour les 3 types de populations.

Il semble aujourd'hui que ces chiffres soient dépassés ne serait-ce qu'au plan de la croissance démographique et de la production et nous devons essayer à nouveau de déterminer la structure de la consommation qui a évolué sans doute sous l'influence de facteurs tels que l'urbanisation, l'augmentation des revenus de certaines couches sociales.

Pour déterminer la consommation de volaille en Haute-Volta, il convient de distinguer 3 types de populations correspondant à des modes de consommation bien distincts.

- La population de Ouagadougou et dans une moindre mesure celle de Bobo pour laquelle la volaille constitue une alimentation de loisir autant qu'une alimentation de type familial.

- La population rurale pour laquelle la volaille constitue une consommation plus "culturelle" qu'alimentaire liée aux traditions.

.../...

- La population semi urbaine (villes secondaires) qui correspond à une étape intermédiaire entre les 2 types extrêmes de consommation.

1.2.2.2.- Consommation à Ouagadougou

Nous pouvons l'estimer à partir de l'évaluation des quantités commercialisées dans les différents marchés, bars, pâtisseries, restaurants et de celles qui échappent aux circuits commerciaux : autoconsommation familiale, approvisionnements directs auprès des parents au village.

1.2.2.2.1.- Quantités commercialisées sur les marchés

A Ouagadougou il n'existe pas un marché unique où l'on commercialise les volailles; on dénombre en effet 5 marchés repartis à travers la ville :

- Marché de Zaabré Daagha
- Marché de Nemnin
- Marché de Gounghin
- Marché de Tanghin
- Marché de Baskoui.

Ces marchés ne sont pas réservés exclusivement à la commercialisation des volailles; il s'agit de marchés de quartiers dont une portion est occupée par les marchands de volailles.

Celui de Zaabré Daagha est le plus important en ce qui concerne la vente de volailles. D'après les comptages que nous avons pu effectuer son volume de vente peut être situé entre 200 et 500 volailles par jour. Nous adopterons une estimation moyenne de 350 volailles par jour.

Au marché de Nemnin les ventes semblent se situer entre 100 et 200 volailles soit une moyenne de 150 volailles par jour.

Les marchés de Baskoui, Tanghin, Gounghin ont une activité plus restreinte. On peut estimer que chacun d'eux présente un volume de 100 volailles par jour.

La moyenne journalière pour les 5 marchés peut donc être estimée à 800 volailles par jour.

.../...

1.2.2.2.2.- Quantités Commercialisées dans les bars,
rôtisseries et restaurants populaires

Le tableau suivant nous donne les estimations des quantités commercialisées dans les bars, rôtisseries et restaurants populaires.

Tableau 4 - Estimation des effectifs de volailles commercialisées dans les bars, rôtisseries et restaurants populaires

Nombre de bars, Restaurants- Rôtisseries	Consommation jour- nalière moyenne	TOTAL
10	50	500
40	20	800
100	5 - 10	500
		1.800

L'approvisionnement en volailles des bars, rôtisseries ne se fait pas sur les marchés de la place. Souvent le rôtisseur ou le bar assure lui même la collecte de ses volailles chaque matin dans un rayon de 50 km environ. Certains bars dont la consommation n'excède pas 20 volailles s'approvisionnent auprès des collecteurs qui leur consentent des prix inférieurs aux prix pratiqués sur les marchés.

La moyenne journalière totale est de 1.800 volailles.

1.2.2.2.3.- Consommation de la production améliorée

Les poulets d'élevage moderne sont livrés à la consommation hors du circuit commercial classique ils ne sont présentés qu'exceptionnellement (lors des fêtes) dans les bars ou sur les marchés.

La clientèle de ce type de volaille est constituée actuellement par les expatriés, les hôtels et restaurants de grand standing, les boucheries et autres magasins d'alimentation générale et dans une moindre mesure par des fonctionnaires qui préfèrent le poulet d'élevage moderne pour son prix. On peut évaluer la consommation de ces volailles à une moyenne de 120 par jour soit 43.800 volailles par an.

.../...

Ce chiffre est proche de la production des élevages améliorés de la région qui est de 45.000 sujets environ.

1.2.2.2.4.- Consommation totale
.....

Si l'on retient comme hypothèse un poids moyen de 1 kg vif par volaille de brousse et de 1,5 kg pour la volaille de race améliorée la consommation totale annuelle de Ouagadougou (quantités commercialisées) peut être évalué comme suit :

Volailles commercialisées sur les marchés	
800 X 365 X 1 kg	292 T
Volailles commercialisées dans les bars rôtisseries - restaurants populaires	
1.800 X 365 X 1 kg	657 T
Volailles de race améliorée commercialisées directement ou par le circuit moderne de distribution	
120 X 365 X 1,5 kg	66 T
TOTAL	<u>1.015 T</u>

Il convient enfin de tenir compte des approvisionnements directs auprès des marchés de brousse ou de parents, le porte à porte (producteur-consommateur) l'autoconsommation (élevages familiaux) qu'on peut estimer à 10% soit environ 100 T/an.

Nous estimons à 1.100 tonnes en poids vif la consommation totale annuelle de volailles au niveau de la ville de Ouagadougou; soit 825 tonnes carcasse.

Cette évaluation est nécessairement approximative du fait de l'imprécision des données et des moyens d'enquête.

Sur la base d'une population de 220.000 habitants, la consommation de viande de volailles par habitant serait de 3,75 kg/an en 1980 à Ouagadougou alors qu'en 1969 pour une population estimée à 100.000 habitants la consommation individuelle était de 1 kg.

Cet accroissement au cours de la décennie s'expliquerait sans doute par l'urbanisation croissante et l'augmentation des revenus de certaines couches sociales.

.../...

1.2.2.3.- Consommation en milieu rural

Le monde rural qui représente 90% de la population voltaïque consomme très peu de viande hormis les jours de fête et là encore la préférence est portée sur les petits ruminants à cause du grand nombre de convives.

La consommation purement alimentaire en dehors des occasions rituelles de volailles est tout à fait exceptionnelle en milieu rural.

Bien que les traditions en la matière diffèrent d'une région et d'une ethnie à l'autre on relève que les abattages ont lieu principalement :

- A l'occasion de certaines cérémonies rituelles et autres pratiques animistes.

- Lors de visites d'étrangers ou de parents de passage on tue alors un poulet pour faire honneur à son hôte.

Nous retiendrons la moyenne de 1 kg/ht/an estimée par la S.C.E.T. en 1969.

Sur la base d'une population estimée en 1980 à 5.500.000 habitants la consommation totale en viandes de volailles en milieu rural peut donc être estimé à 5.500 T/an.

*.2.2.4.- Consommation en milieu semi-urbain

On groupe dans cette catégorie les villes de plus de 10.000 habitants sauf Ouagadougou c'est à dire celles où l'on note généralement la présence de bars, rôtisseries induisant une consommation de volailles de type urbain (Koudougou, Koupéla, Ouahigouya...).

En 1969 la S.C.E.T. coopération estimait à 1,2 kg par habitant et par an la consommation de viandes de volailles dans les centres semi-urbaines. Aujourd'hui nous pouvons l'estimer à 2,5 kg/ht/an. L'accroissement de la consommation dans les villes secondaires est un phénomène relativement récent et s'expliquerait par l'urbanisation croissante.

Sur la base d'une population semi-urbaine estimée à 400.000 habitants en 1980 la consommation totale annuelle serait de 1.000 Tonnes.

.../...

1.2.2.5.- Structure de la Consommation

Le tableau 5 nous donne une image assez grossière de la structure de consommation de la viande de volailles en 1980.

Tableau 5 - Structure de la consommation de viandes de volailles en 1980.

Catégorie de Consommateurs	Population	Consommation /ht	Consommation Totale
Ouagadougou	220.000	3,75 kg	825 T
Centres semi-urbains	400.000	2,5 kg	1.000 T
Centres ruraux	5.500.000	1 kg	5.500 T
Population présente Totale	6.120.000	1,2 kg	7.325 T

Si l'on compare la structure de la consommation en 1980 telle qu'elle ressort des chiffres précédents à celles de 1969 on constate que :

- De façon globale la consommation individuelle de viande de volailles n'a pas évolué de façon sensible au cours de la décennie et reste toujours faible. En effet chaque habitant a consommé en 1980 1,2 kg de viandes de volailles alors qu'il en consommait 1 kg en 1969. Ces 2 chiffres semblent signifier que la propension du voltaïque à commencer ces viandes ne change pratiquement pas. Ce fait est important à noter car on peut conclure trop rapidement qu'il y a saturation du besoin correspondant et de médiocres perspectives de croissance pour les productions destinées à le satisfaire. Cette conclusion serait largement erronée.

En effet une décomposition du chiffre global de la consommation individuelle montre que son évolution est la résultante de 2 tendances opposées, intéressant la consommation en milieu rural d'une part et la consommation en milieu urbain d'autre part.

* La population rurale qui représente encore la grande majorité est faible consommatrice de viandes de volailles. On peut penser que la consommation individuelle en milieu rural marquera encore le pas pendant longtemps :

.../...

le paysan préférant commercialiser ses volailles pour obtenir quelques "liquidités" que de les consommer.

* La consommation individuelle en milieu urbain a progressé rapidement sous l'effet du phénomène d'urbanisation et de l'augmentation des revenus de certaines couches sociales. Ainsi la consommation individuelle au niveau de Ouagadougou est passée de 1 kg à 3,750 kg et de 1,2 kg à 2,5 kg au niveau des villes secondaires.

Il est probable que le niveau de consommation individuelle variera au cours de la prochaine décennie. Nous l'estimons à 1,8 kg/ht en 1990. Ce taux reste faible et nous pensons que la consommation pourra encore se développer largement si la production et le pouvoir d'achat le permettent.

1.2.2.6.- Projections de l'offre et de la demande

La détermination des demandes futures n'est pas une tâche aisée puisqu'elle relève d'un exercice aussi aléatoire que celui des projections.

La population est le facteur le plus important dans la détermination des demandes futures malheureusement ce facteur est mal connu. De plus nous manquons d'éléments pour déterminer l'augmentation prévisible des revenus des ménages ainsi que pour situer la part de ces revenus qui sera consacré aux dépenses d'alimentation.

Nous ferons l'hypothèse que les revenus individuels restant presque constants l'augmentation de la demande en viandes de volailles traduira essentiellement l'évolution démographique et le phénomène d'urbanisation ce qui correspond à un minimum envisageable.

D'après les projections démographiques de l'I.N.S.D. (Institut National de la Statistique et de la Démographie) la population résidente de la Haute-Volta passera à 8.100.000 habitants en 1990.

En estimant la consommation individuelle de viandes de volailles à 1,8 kg on obtient 15.000 T carcasse.

Au plan du marché intérieur l'offre et la demande s'équilibrent en 1990 ce qui provoque un disponible théorique nul pour l'exportation.

.../...

Dès lors la nécessité impérieuse de promouvoir des mesures aptes à accroître la production avicole afin de satisfaire les besoins tant intérieurs qu'extérieurs.

Cette opération qui présente un caractère d'urgence est d'une rentabilité certaine.

CHAPITRE II - LA COMMERCIALISATION

2.1.- INTRODUCTION

La commercialisation des volailles en Haute-Volta porte essentiellement sur les poulets de brousse, cependant dans les villes de Ouagadougou, Bobo et Koudougou on note l'existence d'un circuit marginal pour la production des races améliorées.

Cette commercialisation est caractérisée par 2 courants commerciaux :

- Le 1er courant commercial vise principalement l'approvisionnement des villes;

- Le 2ème courant concerne l'exportation.

2.1.1.- Le 1er Courant Commercial

Il vise à l'approvisionnement des villes notamment les chefs lieux de départements. Ce courant est alimenté par les villages installés autour des dites villes.

Ce commerce reste assez marginal dans les villes secondaires en raison du faible effectif de la population citadine exception faite des périodes de fête où on observe une activité plus intense. En ce qui concerne les villes de Ouagadougou et de Bobo en plus de la collecte qui s'effectue dans les villages environnants, elles reçoivent des volailles issues d'autres départements.

2.1.2.- Le 2ème Courant Commercial

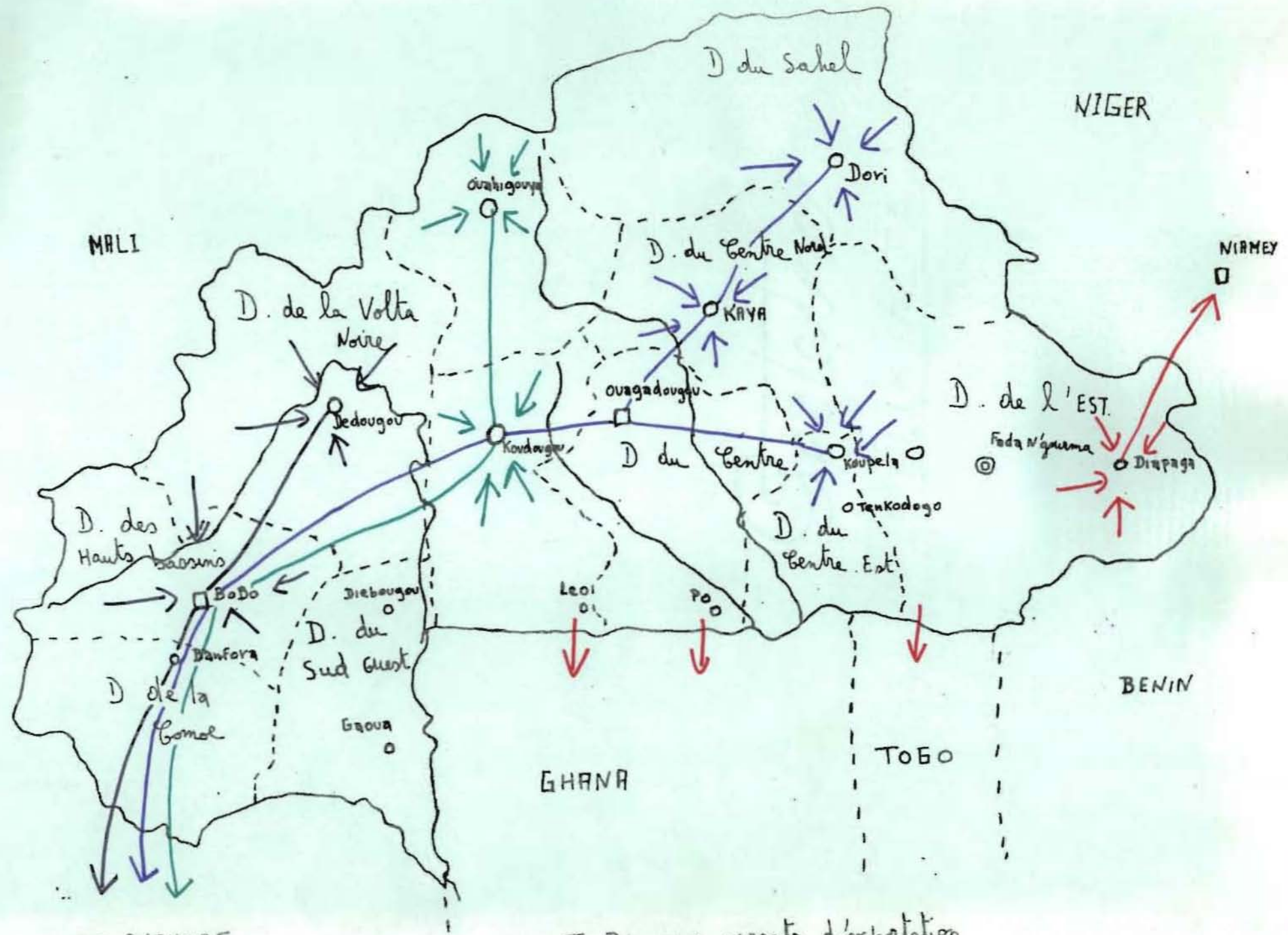
Un arrêté du Ministre du Commerce, du Développement Industriel et des Mines en date du 20 Octobre 1975 règlemente l'exportation comme suit :

" Les commerçants exportateurs de toutes volailles doivent demander une autorisation préalable qui est délivrée gratuitement par la Direction du Commerce ". Cet arrêté a pour but de privilégier la consommation intérieure et d'arrêter la hausse des prix des produits avicoles sur le marché voltaïque.

Comme l'indique la figure II l'analyse de ce courant commercial fait ressortir essentiellement 3 circuits d'exportation :

- Vers le Niger
- Vers le Ghana et le Togo
- Vers la Côte d'Ivoire.

.../...



Au cours de la présente étude nous nous intéresserons particulièrement à ce dernier pays qui est notre 1er client. En effet les exportations vers la Côte d'Ivoire représentent plus de 80% du volume des volailles exportées et elles sont en progression depuis plusieurs années.

Bien que marginale dans la période actuelle le Ghana et le Togo sont des marchés potentiels car déficitaires en volailles.

En ce qui concerne le Niger du fait que Niamey sa capitale ne soit située qu'à 135 km de la frontière permet son approvisionnement régulier par la route à partir de Département de l'Est.

Les volailles commercialisées sont collectées à travers tout le pays. La figure II nous indique des points de rassemblement d'où les volailles sont acheminées en direction des principales gares (Ouagadougou, Bobo, Koudougou) pour le circuit d'exportation vers la Côte d'Ivoire.

Il n'est pas utopique de penser que nos exportations continueront à se développer au cours des prochaines années en direction des pays côtiers. Ces pays qui n'ont pas une tradition d'élevage avicole présentent un déficit; les pouvoirs publics tentent d'y pallier en mettant en place de grandes exploitations industrielles de races importées mais la grande majorité de la population montre une nette préférence pour les poulets de race locale qui ont meilleur goût et qui correspondent mieux à nos modes de cuisson.

Nous devons donc être optimistes en ce qui concerne le développement de nos exportations dans les années à venir. L'essentiel est que nous arrivions à développer notre aviculture traditionnelle pour faire face à la fois aux besoins internes et à ceux des pays voisins.

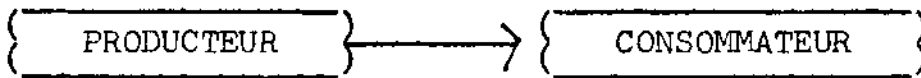
.../...

2.2.- Les Circuits Intérieurs

2.2.1.- Le circuit traditionnel

Il est souple, présente beaucoup de ramifications et permet d'assurer la commercialisation rapide d'un très grand nombre de volailles mais il est assorti de nombreuses insuffisances.

2.2.1.1.- En brousse



En milieu rural les paysans ne consomment presque pas les volailles qu'ils produisent, néanmoins il leur arrive d'en acheter pour la couvaison d'oeufs de pintades et surtout pour certains rites qui nécessitent des poulets au plumage bien déterminé.

A ce stade le plus élémentaire, les transactions se déroulent directement entre producteurs et consommateurs sur les lieux même de la production car beaucoup de villages ne possèdent pas encore de marché.

Les habitants du village se connaissent et c'est souvent le consommateur qui demande au producteur de lui céder la volaille de son choix. Le producteur perçoit intégralement le prix de vente à la consommation.

Dans les villages possédant un marché qui se tient ordinairement tous les 3 jours les producteurs proposent leurs volailles ce jour là. Ils arrivent des villages environnants avec 1 à 5 volailles qu'ils tiennent par les pattes liées. Le produit de la vente leur permettra d'acquérir quelques biens de consommation.

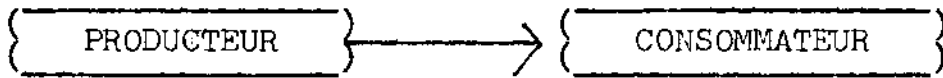
A ce stade aussi on observe des transactions entre producteurs et consommateurs. On assiste ici à un 1er regroupement de la production permettant une confrontation plus large entre l'offre et la demande sur ces petits marchés de brousse car en plus de la clientèle locale des marchands de volailles (collecteurs primaires) interviennent pour acheter des lots plus ou moins importants destinés à être acheminés vers les marchés secondaires de groupage ou vers les grands centres de consommation.

.../...

2.2.1.2.- En Ville
.....

On note l'existence de 3 circuits commerciaux.

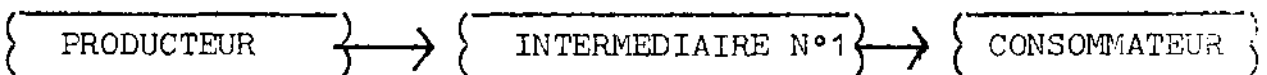
2.2.1.2.1.- 1er Circuit Commercial



Certains producteurs installés non loin de la ville (dizaines de kms) viennent proposer leurs volailles aux citadins. Tous les jours ils arrivent à pied et souvent à bicyclette, les cageots (20 à 30 volailles) fixés sur les porte-bagages; parfois ces volailles sont accrochées au guidon.

Ils n'ignorent pas que les intermédiaires réalisent des "superprofits" à leurs dépens; c'est la raison pour laquelle ils tentent de les "éliminer". Malgré cela, à l'entrée des villes les collecteurs les attendent et leur font des propositions. Si les prix proposés leur conviennent la marchandise est cédée sinon ils parviennent à la ville où ils espèrent obtenir des prix plus rémunérateurs notamment auprès des consommateurs.

2.2.1.2.2.- 2ème Circuit Commercial



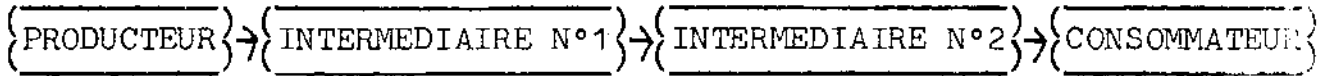
C'est le principal circuit d'approvisionnement des bars et autres rôtisseries.

Les producteurs qui sont éloignés des centres urbains de consommation (au delà de 50 kms) attendent que les marchands installés en ville viennent prendre livraison des volailles à mokyette car il n'est pas aisé d'effectuer le trajet à bicyclette et surtout parce qu'ils ne veulent pas courir le risque de céder leurs volailles à "vil prix" en fin de journée aux intermédiaires de la place qui eux possèdent des infrastructures pour stocker les volailles.

Néanmoins à l'approche des fêtes ils effectuent le déplacement afin de traiter directement avec le consommateur car en cette période la demande est forte et ils sont ainsi assurés d'écouler toute la marchandise à un prix rémunérateur en l'espace d'une journée et de repartir au village.

.../...

2.2.1.2.3.- 3ème Circuit Commercial



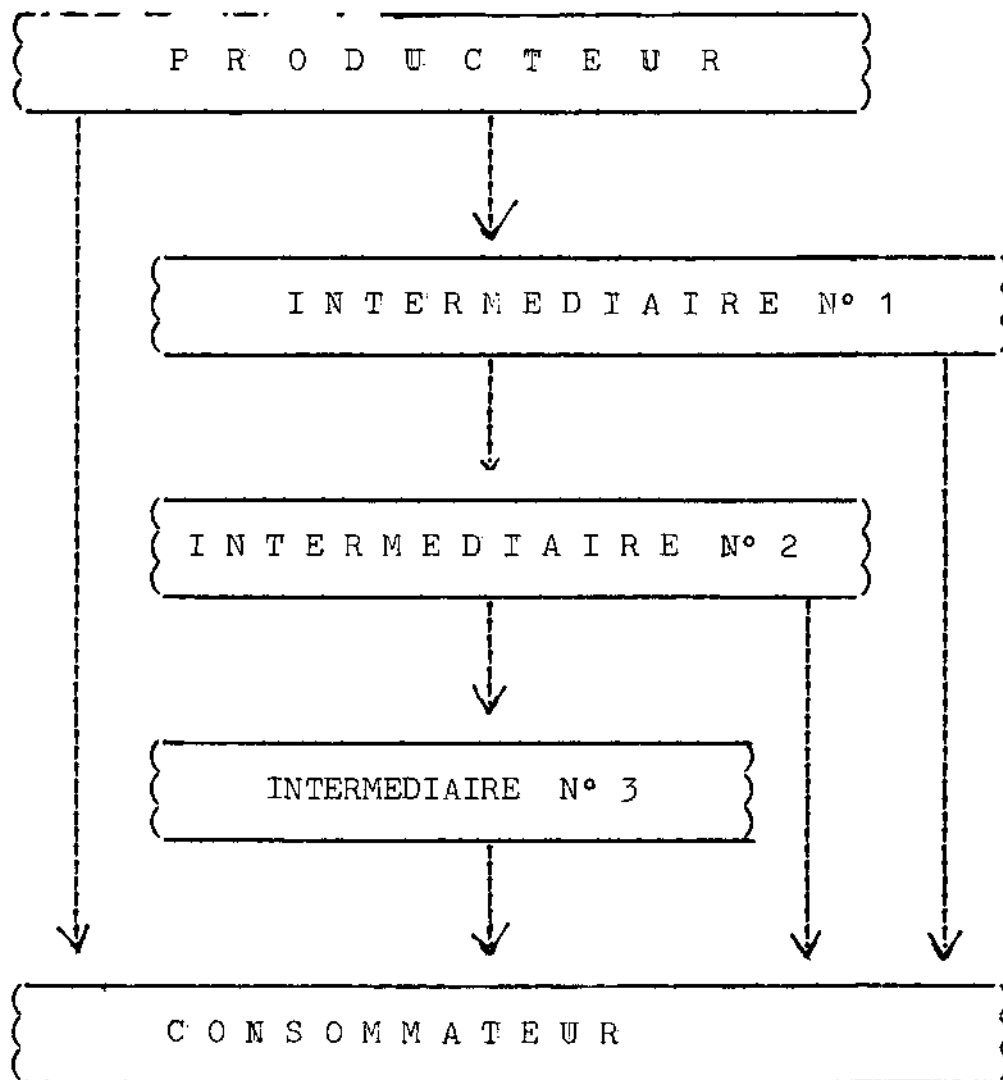
Ce circuit commercial qui comporte le plus de maillons draine principalement les volailles issues d'autres départements vers les marchés de volailles de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso. Le transport s'effectue par camions.

Ces 3 circuits commerciaux que nous résumons sur la figure III se côtoient dans les villes de Ouagadougou et Bobo, quant aux 2 premiers on les observe dans les villes secondaires.

Nous allons tenter d'approfondir l'analyse sur le 3ème circuit commercial en étudiant la formation du prix sur le circuit d'approvisionnement Pouytenga-Ouagadougou. Cela présente un intérêt pour la 2ème partie de notre étude.

.../...

Figure III - Circuits commerciaux traditionnels de la Volaille à l'intérieur de la Haute-Volta



2.2.1.3.- Formation du prix sur le circuit Pouytenga-Ouagadougou.

Pouytenga est une localité située environ à 135km de Ouagadougou et à 15 km de Koupèla (Département du Centre-Est). Pouytenga est un marché de groupage des volailles issues des villages environnants. Ces volailles seront acheminées par camions vers les grands centres de consommation (Ouagadougou, Abidjan). Le marché de Pouytenga se tient tous les 3 jours. Les marchands installés sur les marchés de volailles de Ouagadougou s'y rendent pour effectuer des achats.

.../...

La figure IV nous donne l'allure de ce circuit commercial.

2.2.1.3.1.- L'intermédiaire n°1

L'intermédiaire n°1 ou collecteur primaire ou ramasseur réside à Pouytenga. Il parcourt la brousse à mobylette pour collecter les volailles. Son objectif est de rassembler le maximum de volailles qu'il livrera à l'intermédiaire n°2 le jour du marché. En l'espace de 3 jours le collecteur peut rassembler environ 100 à 300 volailles. Le ramasseur travaille pour son propre compte en d'autres termes à partir de ses fonds propres il achète des volailles qu'il cèdera au grossiste.

2.2.1.3.2.- L'intermédiaire n°2

L'intermédiaire n°2 arrive à Pouytenga dans la matinée (jour de marché) et s'installe sous des hangars. En plus des volailles que lui livrent les collecteurs, le grossiste en achète auprès des producteurs. En effet souvent ces derniers refusent de traiter avec le ramasseur qui leur propose des prix "dérisoires"; ils préfèrent effectuer le déplacement afin de céder leurs volailles aux grossistes.

Nous avons été frappés par la "solidarité" qui liait ces marchands. En effet lorsque l'un d'eux propose un prix à un producteur ce dernier est obligé de céder sa volaille sinon il ne réussira pas à la vendre auprès d'aucun autre commerçant. Néanmoins les prix offerts par les grossistes sont relativement plus élevés que ceux proposés par les ramasseurs (marge de 50frs).

L'après midi le grossiste charge ses cageots de volailles sur un camion et retourne à Ouagadougou.

Les volailles commercialisées pèsent entre 0,5 kg et 1,5 kg et le prix d'achat au producteur varie entre 200 et 400 frs mais la grande partie des volailles est cédée à 300 frs. Le grossiste peut rassembler entre 100 et 200 volailles à chaque jour de marché.

2.2.1.3.3.- L'intermédiaire n°3

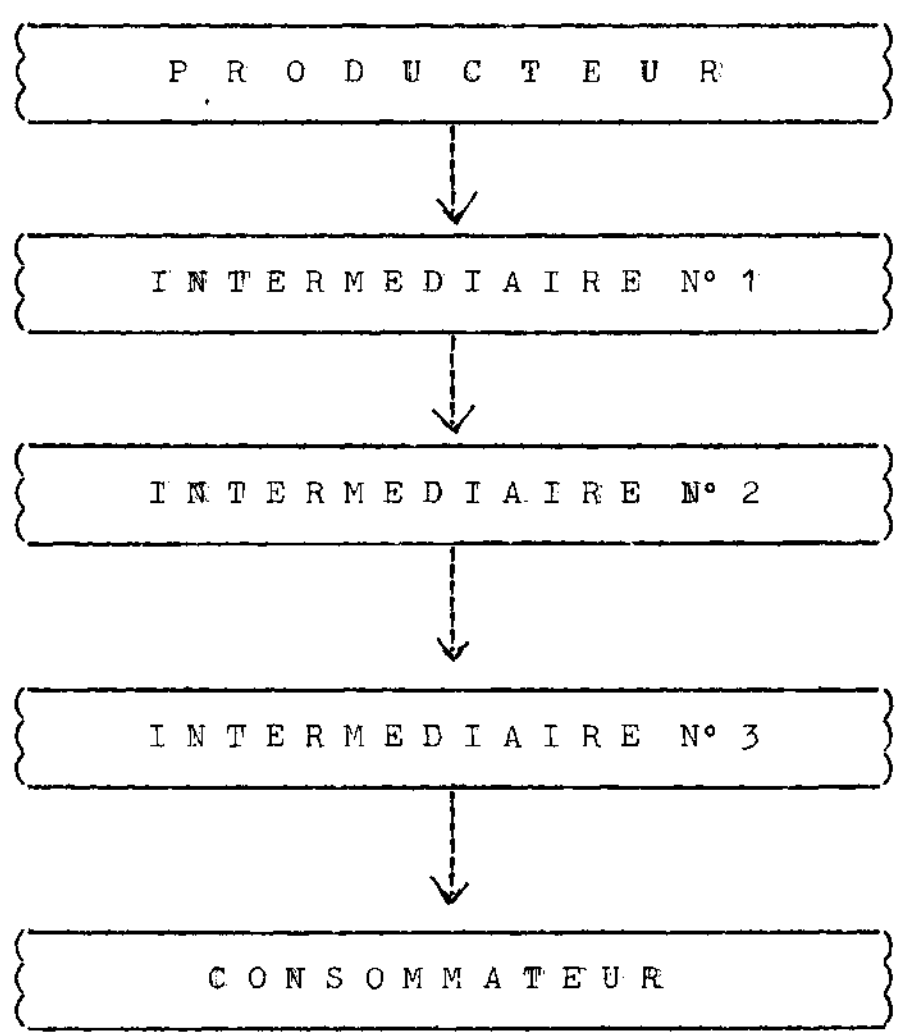
Le grossiste cèdera la marchandise à l'intermédiaire n°3 (détaillant) installé sur l'un des marchés de volailles de la ville notamment à Zaabré Daagha;

.../...

ce dernier est souvent d'un âge avancé et de ce fait n'est plus en mesure d'effectuer des voyages. C'est auprès de l'intermédiaire n°3 que le consommateur viendra s'approvisionner.

Parfois la chaîne comporte moins de maillons. En effet l'intermédiaire n°2 peut livrer la marchandise à un associé (ami ou parent) installé sur le marché. Il semble que ce circuit permet de réaliser plus de profit bien qu'il y ait partage de bénéfices entre les 2 associés. L'intermédiaire n°2 repartira au prochain jour de marché pour effectuer de nouveaux achats.

Figure IV - Circuit commercial de la volaille vivante
Pouytenga - Ouagadougou



.../...

Le tableau 6 nous indique la formation du prix sur le circuit Pouytenga - Ouagadougou.

Tableau 6 - Formation du prix sur le circuit Pouytenga-Ouagadougou pour 100 poulets de 1 kg vif en moyenne

NATURE DES OPERATIONS	! PRIX
Prix à la production de 100 poulets X 300 frs	! 30.000 Frs
Remunération du collecteur 50 Frs/tête	! 5.000 Frs
Frais de transport de 2 cageots vides à l'aller	! 500 Frs
Frais de transport des volailles en camion	! 1.000 Frs
Frais du transport du marchand aller - retour	! 2.000 Frs
Frais divers	! 1.000 Frs
TOTAL	! 39.500 Frs

En estimant à 3% les pertes par mortalité le prix de revient de la volaille rendue sur le marché de Zaabré-Daagha est de 400 frs environ.

Ce poulet de brousse est cédé à l'intermédiaire n°3 à 500 frs. Ce dernier le cédera à 600 ou 650 frs selon la mine du client.

Il faut considérer cette formation de prix comme indicative car plusieurs éléments nous échappent notamment le niveau réel des pertes pendant le trajet. Ce calcul a pourtant le mérite d'établir une relation cohérente entre les prix d'achats au producteur (Pouytenga) les prix observés à Ouagadougou les résultats des interrogatoires des commerçants sur leurs charges, les pertes supposées.

- Marge commerciale globale de l'intermédiaire n° 1 = 50 frs
soit 16% du prix d'achat à la production.

.../...

- Marge commerciale globale de l'intermédiaire n°2 = 100 Frs
soit 3,5% du prix de vente de la volaille.
- Marge commerciale globale de l'intermédiaire n°3 = 100 Frs
soit 3,0% du prix de vente de l'intermédiaire n°2.

La marge commerciale globale ou bénéfice brut couvre l'ensemble des frais engagés : rémunération du collecteur, transport, etc... et la retribution du marchand.

2.2.2.- Le circuit moderne

La commercialisation de la production avicole améliorée ne répond pas à des règles bien précises : chaque producteur essayant individuellement de vendre au mieux sa production auprès des restaurants, hôtels magasins d'alimentation générale et autres boucheries. La volaille abattue est vendue effilée ou éviscérée et prête à cuire (P.A.C.) sans la tête ni les pattes.

Il ressort des enquêtes menées auprès des boucheries ("Marcellin" - "Compaoré") et autres magasins d'alimentation générale ("Casino" - "Mini prix" - "Sovimas") que :

- La demande en poulets de chair de ces maisons de commerce n'est pas satisfaite ce qui leur permet d'obtenir des licences d'importation de volailles de France (poulets, pintades, canards, cailles...). Cette importation reste cependant marginale; 40 volailles/semaine au Mini-Prix (2.200 à 2.700 frs le kg carcasse).

- La clientèle (expatriés) qui s'approvisionne auprès de ces maisons est exigeante et c'est la raison pour laquelle les producteurs écoulent très difficilement les poules de réforme, trop grasses et qui ne conviennent qu'aux sauces. On note par ailleurs une période creuse pendant les vacances d'été.

- On peut estimer à 80 le nombre de volailles carcasses écoulées quotidiennement; malgré la pénurie on se doit de ne pas surestimer ce marché qui reste limité par le poulet de brousse unanimement préféré; 200 poulets abattus par jour suffiraient à saturer le marché.

.../...

- Certaines maisons de commerce ("Mini-prix") proposent des pintades de brousse sous la forme eviscérée à leur clientèle. Ce produit semble connaître un certain succès notamment auprès des expatriés; 10 carcasses sont écoulées quotidiennement au "Mini prix".

Les tableaux 7, 8 et 9 nous indiquent la formation de prix respectivement d'un poulet de chair, d'une poule de réforme des élevages modernes et d'une pintade de brousse en carcasses.

Tableau 7 - Formation du prix d'un poulet de chair en carcasse des élevages modernes.

Prix d'achat à la production	
500 Frs X 1,5 kg	750 Frs
Rendement carcasse 1,5 kg X 70%	1 kg
Prix de vente à la consommation	
1.500 Frs X 1 kg	1.500 Frs

La marge commerciale globale du prix de vente à la consommation est de 50%. Cette marge qui est de 750 Frs englobe le bénéfice du commerçant et les diverses charges (main d'oeuvre, froid...). Il est difficile de déterminer le bénéfice net; à notre avis il est substantiel. Les prestations de services n'expliquent que partiellement les marges pratiquées.

Tableau 8 - Formation du prix d'une poule de réforme en carcasse de 2 kg (poids vif)

Prix d'achat à la production	800 Frs
Rendement carcasse 70%	1,4 kg
Prix de vente à la consommation	
1.000 Frs le kg carcasse	1.400 Frs

La marge commerciale globale du prix de vente à la consommation est d'environ 42%

.../...

Tableau 9 - Formation du prix d'une pintade carcasse des élevages villageois de 1,400 kg (poids vif)

Prix d'achat à la production	800 Frs
Rendement carcasse 70%	1 kg environ
Prix de vente à la consommation 1.300 Frs le kg carcasse	1.300 Frs

La marge commerciale globale là également demeure très élevée; de l'ordre de 38%.

2.3.- Les Circuits Extérieurs

2.3.1.- Le Circuit Traditionnel

2.3.1.1.- Historique

La vocation exportatrice de la Haute-Volta s'est dessinée de longue date en raison de l'importance de son cheptel aviaire et de sa situation géographique à proximité des pays côtiers déficitaires.

En effet avant 1960 notre pays exportait déjà des volailles notamment vers le Ghana et la Côte d'Ivoire. L'absence d'éléments statistiques ne nous permet pas de publier le volume de ces exportations qu'on pouvait estimer à 200 tonnes environ.

Les informations statistiques les plus anciennes que nous avons pu recueillir (Douane, Institut National de la Statistique et de la Démographie) datent de 1960. La figure V nous donne une image de l'évolution des quantités exportées au cours des 20 dernières années. Nous devons avoir une juste compréhension de ces chiffres qui n'ont qu'une valeur indicative car il s'agit uniquement des volailles enregistrées par les services des Douanes.

Nul doute que les quantités exportées en réalité soient supérieures à celles que nous livrent les statistiques douanières.

En effet les frontières Ghana-Haute-Volta et Niger-Haute-Volta sont jalonnées de villages auprès desquels Ghanéens et Nigériens s'approvisionnent en volailles notamment le jour du marché. Cette exportation clandestine entraîne une sous-estimation des volumes exportés par notre pays.

L'étude du graphe des volumes exportés au cours des 20 dernières années nous permet de faire les remarques suivantes :

- Cette allure en "dent de scie" traduit une croissance irrégulière des quantités exportées. Il est probable que les années où l'on observe une baisse du volume exporté par rapport à l'année précédente s'explique par les épidémies meurtrières de pseudo peste aviaire qui entraînent parfois jusqu'à 90% de mortalité dans les divers poulaillers.

.../...

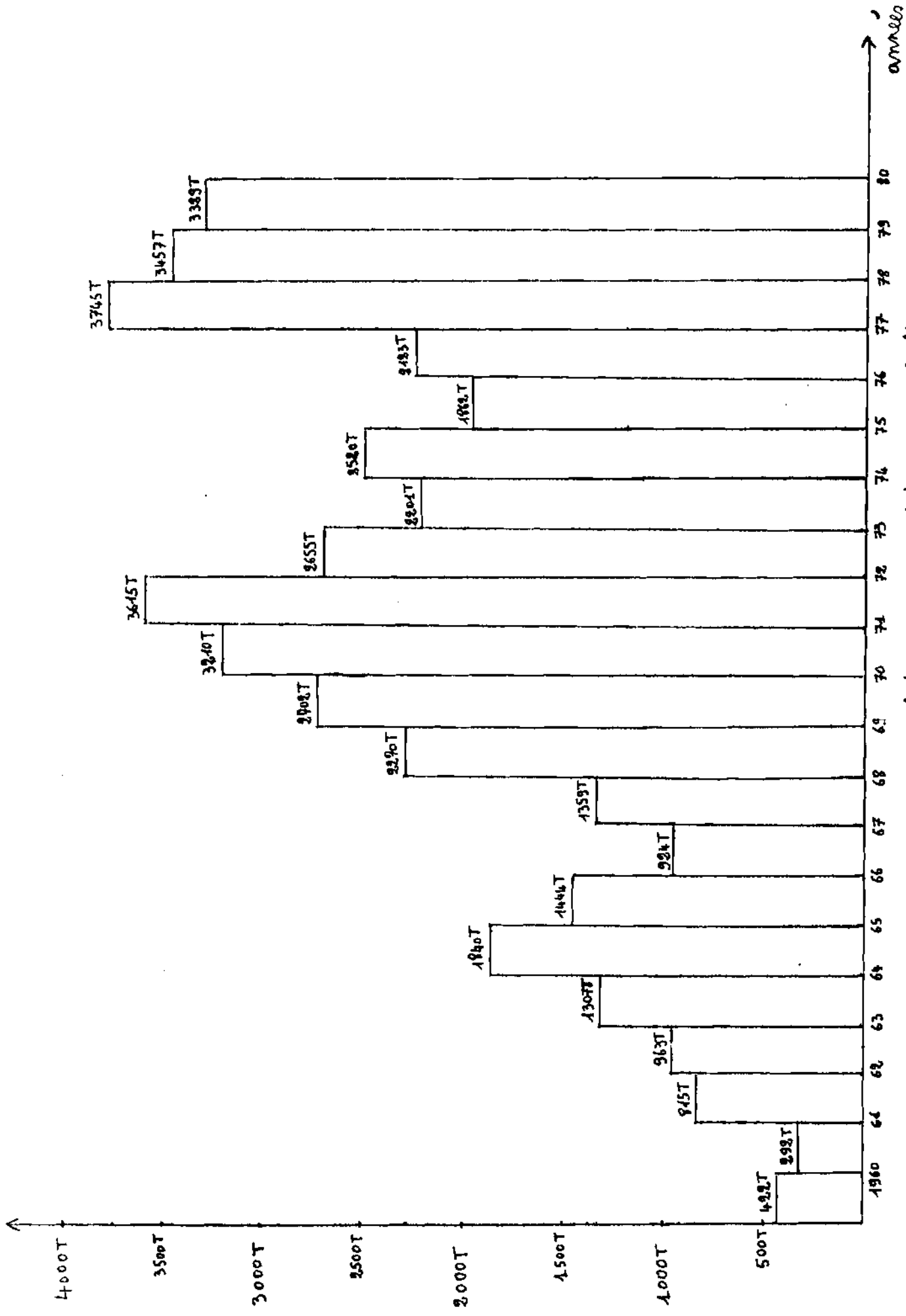


Figure V Evolution des exportations de noix de 1960 - 1980

- Une demande intérieure de plus en plus forte par suite de l'urbanisation et de l'amélioration du niveau de vie de certaines couches sociales peut expliquer la chute régulière des quantités exportées depuis 1972.

- On constate que la chute s'accroît avec la hausse de la taxe douanière qui est passée de 15frs à 50,35frs en 1975. La raison avancée pour justifier cette mesure est qu'elle devrait avoir pour effet de réduire le volume des exportations au profit de la consommation intérieure et en dernier ressort provoquer une baisse du prix des volailles qui, déjà à l'époque connaissait une certaine flambée.

A priori, nous pourrions penser que la mesure a obtenu l'effet escompté car le graphe nous indique une chute régulière du volume des exportations entre 1975 et 1977, mais cela n'est qu'une apparence.

En effet les commerçants ont trouvé une solution pour contourner cette hausse, du moins partiellement : avant 1975 les marchands introduisaient 70 volailles par cageot conformément aux normes fixées par les services des douanes mais depuis la hausse de la taxe de sortie intervenue en 1975 10 à 15 volailles sont introduites en fraude.

Cela représente 500 à 750frs de taxes en moins par cageot. Ce gain est loin d'être minime car si notre commerçant enregistre 20 cageots, son profit est de 15.000 frs.

- Face à une demande croissante tant sur le plan intérieur qu'extérieur, beaucoup de paysans ont développé cette activité, ce qui expliquerait la remontée amorcée à partir de 1978.

En conclusion nous pouvons dire que les chiffres officiels des quantités de volailles exportées sont sous évalués.

A ces volumes il aurait fallu appliquer un coefficient correcteur notamment majorer ces chiffres de la quantité qui passe en fraude. Celle-ci peut être estimée au 1/3 des volumes enregistrés par les services des douanes. Le volume de nos exportations peut être estimé à 4.000 tonnes environ.

Malgré l'accroissement des volumes exportées au cours des 20 dernières années, les marchés extérieurs et singulièrement ivoiriens sont loin d'être saturés.

.../...

2.3.1.2.- Conditions de Transport

Les conditions de transport des volailles depuis le village jusqu'au marché terminal (Abidjan) sont pénibles rudimentaires et occasionnent des pertes importantes qui, exprimées en espèces aboutissent à des sommes fabuleuses.

Ainsi pour l'année 1980 en estimant les pertes totales au niveau modeste de 10% on aboutit à 330 T soit environ 100 millions de francs.

C'est un véritable gaspillage de protéines qu'on pourrait éviter en améliorant soit les conditions de transport soit et mieux encore en exportant du poulet abattu.

Les volailles sont introduites dans des "cageots lits" divisés en 2 compartiments.

Dimensions :	hauteur	0,35 m
	largeur	1,10 m
	longueur	1,60 m
	volume	0,623 m ³
	surface	1,76 m ²

Les services des Douanes ont fixé à 70 le nombre de volailles par cageot ce qui correspond à une densité de 40 volailles/m².

Du fait de la surcharge, la densité réelle dépasse ce chiffre. Les volailles étouffent car il y a absence d'aération.

L'arrivée à Ouagadougou a lieu ordinairement les après-midi, les volailles sont débarquées à la gare de la Régie Abidjan Niger (R.A.N.) et entreposées en plein air dans leurs cageots attendant le départ.

Déjà à ce niveau les pertes sont loin d'être négligeables 5% car plusieurs journées se sont déjà écoulées depuis la collecte en brouse jusqu'à l'arrivée en gare. Ces volailles sont abreuvées à l'arrivée; la distribution des grains se fera le lendemain. Le fond des cageots est tapissé de nattes et les grains sont jetés à la volée. On utilise des cartons pour les protéger du soleil. Rien n'a été prévu pour leur accueil avant et au cours du voyage vers Abidjan.

.../...

C'est un spectacle désolant, déprimant que de voir ces volailles enfermées dans les cageots, restant de longues heures immobiles sous soleil; néanmoins ces poulets de brousse font preuve d'une grande résistance physique.

Les commerçants restent à proximité de leurs marchandises; constamment ils inspectent les cageots pour déceler les volailles mal en point qu'ils sortent et isolent; quand l'état s'améliore (après abreusement et alimentation) elles sont remises dans les cageots.

En fait il n'y a pas de date précise pour le départ sur Abidjan. On peut attendre parfois jusqu'à 3 jours avant l'embarquement. La cause de cette attente est due à l'insuffisance de wagons plate forme. Le départ de Ouagadougou a lieu ordinairement tous les jours à 7 h 30 mn. Très tôt le matin les cageots de volailles sont chargés sur les plates formes mais souvent il y a insuffisance de matériel roulant de ce type, on utilise alors des wagons pour bétail qui sont clos. Les cageots sont déposés en pile de 6 à 8 unités en moyenne maintenus immobiles par des cordages. Les cageots qui sont au sommet sont recouverts de morceaux de cartons. Les commerçants prennent place sur les derniers cageots avec la provision de grains qui servira à l'alimentation durant le voyage.

Les cartons protègent à peine les volailles des rayons solaires, cependant on a constaté que les taux de mortalité étaient plus élevés dans les wagons clos (manque d'aération).

Sur les wagons plate forme les volailles sont soumises aux courants d'air froid (Décembre-Janvier) aux pluies en période d'hivernage. En cas de pluie on recouvre les cageots de bâches imperméables; il en résulte alors une mauvaise aération.

A toutes les gares le train "Marchandises" marque un arrêt plus ou moins prolongé du fait de la voie unique (croisement ou dépassement de trains de voyageurs).

A la gare de Koudougou la durée de l'arrêt dépasse une heure; les commerçants mettent à profit ce temps pour abreuer et alimenter les volailles; souvent la locomotive prend en remorque d'autres wagons chargés de volailles.

A chaque arrêt les commerçants inspectent les cageots dans le but de déceler d'éventuelles mortalités.

.../...

Souvent à ces gares des producteurs proposent des volailles aux commerçants grossistes qui peuvent ainsi augmenter leurs effectifs d'une vingtaine de volailles.

Durant la première journée du voyage (Ouagadougou-Bobo) les mortalités n'excèdent pas 5 %, ce qui nous amène à croire que si la durée du voyage pouvait être réduite (train rapide) cela diminuerait de beaucoup les taux de mortalité.

L'arrivée au poste frontière de Niangoloko survient le jour suivant dans la matinée. Les agents des services des Douanes dénombrent les cageots de volaille en place afin de constater que ces quantités correspondent à celles qui ont été déclarées à la gare de départ.

En principe le voyage est prévu pour 2 jours et demi mais pratiquement le temps mis pour parvenir à Abidjan est de 3 jours parfois au de là.

Nous devons nous poser la question de savoir comment ces volailles sont abreuvées et alimentées au cours du voyage.

La veille du départ les convoyeurs introduisent des abreuvoirs à l'intérieur des cageots. Ces abreuvoirs sont constitués par des boîtes d'une capacité de 0,5 - 1 l. Ces abreuvoirs au nombre de 4 sont disposés aux 4 angles. L'approvisionnement se fait dans chaque gare au prix de 25 francs le seau de 12 l.

Compte tenu de la surcharge, les volailles accèdent difficilement aux abreuvoirs ou alors se bousculent et en renversent le contenu; si le convoyeur ne s'en aperçoit pas elles devraient attendre le jour suivant avant d'être abreuvées de nouveau. Pour réduire ce risque les abreuvoirs sont maintenus attachés aux cageots. En fait il n'existe pas de gares fixes où les volailles sont abreuvées; à chaque arrêt prolongé les convoyeurs approvisionnent les abreuvoirs.

Les cageots ne sont pas munis de mangeoires. La distribution des grains se fait en même temps que l'abreuvement. Les grains sont mouillés avant d'être servis aux volailles.

Du fait de la forte densité les volailles ont des difficultés pour saisir les grains qui en plus sont mélangés aux fientes.

En résumé nous pouvons dire que l'alimentation et l'abreuvement assurés à ces volailles permettent à peine de les maintenir en vie et sont des facteurs favorisant les mortalités.

.../...

Ainsi les mauvaises conditions d'abreuvement et d'alimentation sont les causes favorisant les fortes mortalités qui surviennent en cours de voyage.

Les conditions de voyage sont très rudes aussi bien pour les convoyeurs que pour les volailles. Ces conditions peuvent se résumer ainsi :

- action du soleil (surtout au mois d'Avril - Mai)
- action de l'harmatan et du froid (Décembre-Janvier)
- surpeuplement : plus de 40 unités/m²
- mauvaise aération
- abreuvement et alimentation insuffisants.

La présence donc des marchands est indispensable car ce sont eux qui alimentent et abreuvent les volailles et inspectent de temps en temps les cageots pour repérer les malades et les cadavres.

Nous pouvons estimer les taux de mortalité au cours du voyage comme suit :

- 1ère journée 1 à 5%
- 2ème journée 5 à 10%
- 3ème journée 10 à 25%

En période de chaleur et si la durée du voyage excède 3 jours le taux de mortalité peut atteindre 50%.

Nous devons à tout prix trouver des solutions pour éviter ce gaspillage de protéines et d'argent, notamment par l'amélioration des conditions de transport et aussi envisager l'exportation des volailles en carcasses.

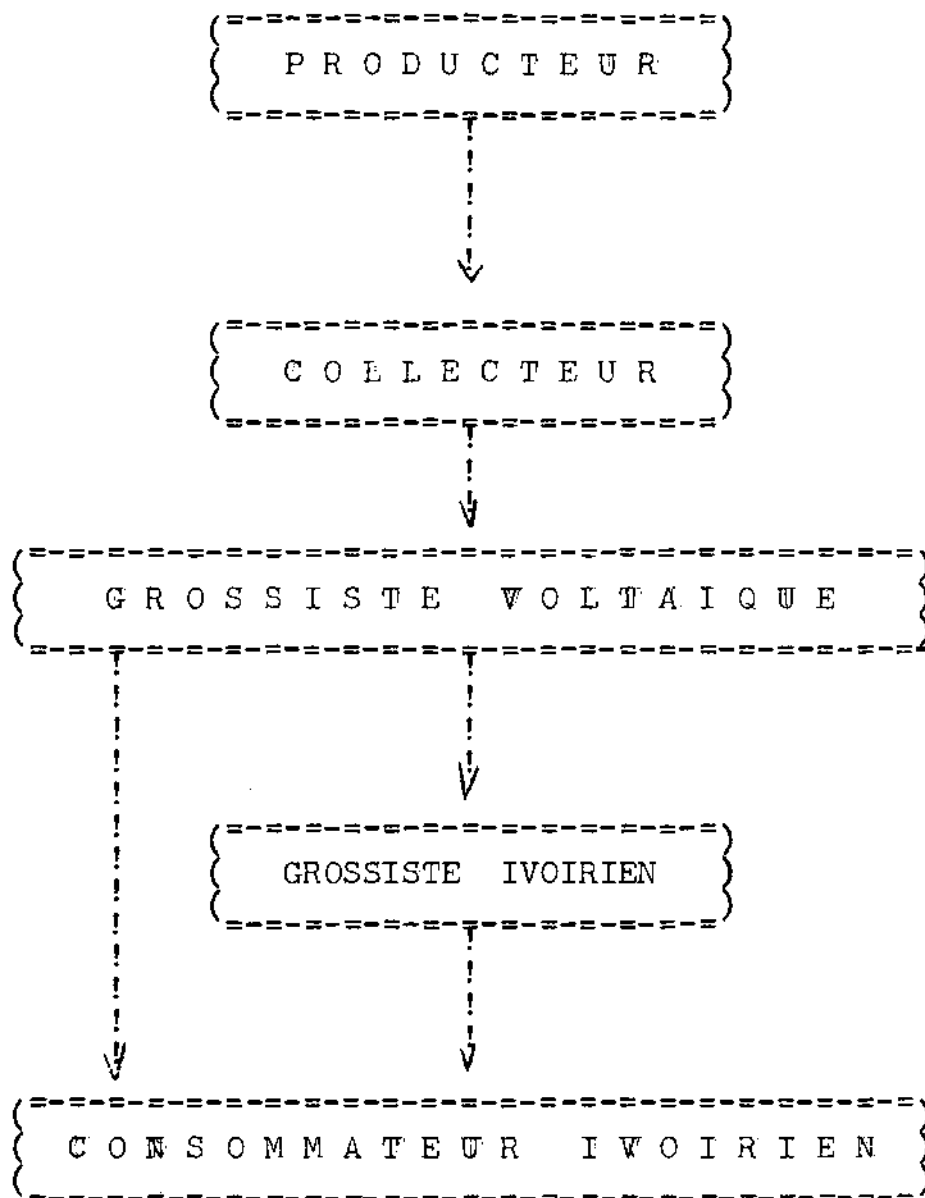
2.3.1.3.- Formation du Prix de revient sur le circuit Kongoussi-Abidjan

Avant d'aborder l'étude de la formation du prix de revient de la volaille vivante rendue à Abidjan, nous nous devons d'analyser son circuit commercial depuis la production jusqu'à la consommation.

La figure VI nous donne une image de ce circuit.

.../...

Figure VI - Circuit commercial d'exportation de la volaille vivante vers la Côte d'Ivoire.



2.3.1.3.1- Les Collecteurs

La collecte initiale des volailles sur les lieux de production ou sur les marchés de brousse est assurée par les ramasseurs. Ils sont installés au niveau des marchés secondaires (Pouytenga, Yalgho, Kongoussi...). C'est à partir de ces points qu'ils effectuent fréquemment leurs tournées à mobylette.

Ces marchés locaux de groupage jouent un rôle assez important dans les zones de petite production situées loin des grands centres de consommation. Lorsque le ramassage ne porte en chaque endroit que sur de faibles quantités de volailles et qu'on veut pouvoir l'effectuer fréquemment ce système de collecte est le plus économique.

Certains collecteurs travaillent à la commission tandis que d'autres achètent ferme. Environ 500 volailles peuvent être rassemblées en une semaine.

2.3.1.3.2.- Les grossistes Voltaïques

Ils viennent prendre livraison des volailles sur les marchés secondaires. Ces négociants spécialisés dans le groupage achètent les volailles par grandes quantités (350 à 1.500 unités) et les expédient par camions jusqu'à la gare de départ.

Durant le trajet (territoire ivoirien) les marchands cèdent une partie de leurs volailles au niveau des gares de Ouangolodougou, Ferkessedougou, Tafiré, Bouaké, Dimbokro. Il s'agit tant de volailles en bonne santé que de celles qui sont mal en point (400 frs à 100 frs). La clientèle est à majorité composée de femmes qui montrent une nette préférence pour les volailles agonisantes qu'elles proposeront sous forme de rôti aux voyageurs du train.

Certains grossistes écoulent la totalité de leurs volailles avant Abidjan, notamment à Bouaké. Il s'agit singulièrement des commerçants qui du fait de l'insuffisance des wagons plate forme se voient dans l'obligation d'embarquer leurs volailles dans des wagons pour gros bétail où on observe un taux de mortalité plus élevé. Ils préfèrent alors écouler le maximum de volailles (en bonne santé) en les cédant aux consommateurs et aux grossistes installés à Bouaké, néanmoins ils poursuivent le voyage jusqu'à Abidjan cela dans le but d'aider leurs compagnons.

.../...

Le circuit commercial de la volaille/ permet l'approvisionnement des villes intermédiaires.

A la gare de Treichville les commerçants sont attendus par les grossistes ivoiriens auxquels les volailles sont cédées.

Dans la journée ils reprennent le train en partance sur Ouagadougou avec le produit de leurs ventes. Ils arrivent ainsi à effectuer 4 rotations par mois.

2.3.1.3.3.- Les Grossistes Ivoiriens

Au delà des grossistes voltaïques il existe un autre maillon qui allonge la chaîne. C'est auprès de ce dernier que s'approvisionnent les consommateurs.

La cession des volailles aux grossistes ivoiriens s'effectue de la façon suivante :

A l'arrivée les cageots de volailles sont descendus et on dénombre les sujets :

Pour illustration

Un cageot renfermant 85 volailles au départ de Ouagadougou, à l'arrivée il ne comptait plus que 50 sujets soit environ 41% de pertes.

Prix d'achat à la production :

85 x 400 Frs = 34.000 Frs

Prix de vente aux grossistes ivoiriens :

50 x 900 Frs = 45.000 Frs.

Cela représente une marge commerciale globale minimale de 11.000 Frs soit environ 32% du prix d'achat à la production; cette marge peut atteindre 61% si nous tenons compte du fait que les "pertes" ont été écoulées à 10.000 frs environ au cours du trajet.

L'offre est de loin inférieure à la demande ce qui permet aux commerçants de fixer leurs prix et de compenser les pertes dues aux mortalités et aux prélèvements effectués par certains agents de la R.A.N.

Une rapide enquête effectuée sur les marchés de Treichville, d'Adjamé nous a fourni les informations suivantes :

Prix des volailles

- poulets de 1,5 kg en moyenne : 1.200 à 1.400 frs

- pintades de 1 kg en moyenne : 1.200 Frs.

.../...

Ainsi la volaille achetée au producteur à 400 frs est cédée au grossiste ivoirien entre 900 et 1.000 frs et livrée au consommateur entre 1.200 et 1.400 frs (en période de fêtes). La marge commerciale globale du prix de vente à la consommation est de 66%.

Le tableau 10 nous indique la formation du prix de revient sur le circuit Kongoussi-Abidjan pour 1.000 volailles (coqs) de 1,5 kg vif en moyenne.

Tableau 10.- Formation du prix de revient sur le circuit Kongoussi-Abidjan pour 1.000 volailles (coqs) de 1,5 kg vif en moyenne.

NATURE DES OPERATIONS	! PRIX
- Prix d'achat à la production	! 400.000 Frs
- Remunération du collecteur 50 Frs/tête	! 50.000 frs
- Achat de 14 cageots vides	! 14.000 frs
- Transport des 14 cageots de volailles Kongoussi-Ouaga	! 14.000 frs
- Frais de transport du commerçant Kongoussi-Ouaga (Aller-Retour).....	! 4.000 frs
- Frais de transport du commerçant Ouaga-Abidjan (Aller-Retour)	! 15.475 frs
- Transport des volailles Ouaga-Abidjan (R.A.N.)	! 39.955 frs
- Taxes douanières : 50,35 frs par tête	! 50.350 frs
- Divers (alimentation des volailles, pourboires) 5% du prix d'achat à la production	! 20.000 Frs
TOTAL	! 607.780 Frs

En estimant les pertes totales au taux normal de 20% le prix de revient de la volaille à la gare de Treichville est de 760 frs environ.

- Marge brute du collecteur primaire : 50 F par tête soit environ 12% du prix d'achat à la production.
- Marge brute du grossiste voltaïque : 240 F par tête soit environ 31% du prix de revient.
- Marge brute du grossiste ivoirien : 200 à 400 F par tête soit environ 20 à 40% de son prix d'achat.

Nous devons encore une fois de plus, considérer cette formation de prix comme indicative. La marge constatée entre le prix d'achat à la production et le prix de vente à la consommation peut s'expliquer en partie par éléments suivants ;

.../...

- Coût du transport;
- Taxe de sortie;

- Frais annexes (cageots, alimentation, pourboires) et surtout par les pertes enregistrées lors de l'acheminement depuis le village jusqu'au marché terminal (1.400 km). Ces pertes sont de 2 ordres :

- les pertes de poids,
- les pertes dues aux mortalités.

Ces différents éléments qui interviennent dans la formation du prix de revient ne peuvent expliquer les prix pratiqués par les grossistes ivoiriens. C'est le maillon de la chaîne qui réalise le plus de profit du fait d'une demande trop forte par rapport à l'offre.

Ce tableau nous montre que, malgré les diverses charges du commerçant (taxes, mortalité...), c'est le consommateur ivoirien qui paie les "pots cassés". Ainsi seuls les éléments en bout de chaîne (producteur et consommateur) sont lésés.

2.3.1.4.- Amélioration du système de commercialisation traditionnel

2.3.1.4.1.- Amélioration des conditions de transport

Que la volaille soit vendue vivante ou morte la façon dont les ramasseurs effectuent le transport influe fortement sur la qualité finale du produit et sur le coût de la commercialisation.

Les pouvoirs publics devraient s'atteler à améliorer les conditions de transport ce qui réduirait les pertes. Nous pourrions ainsi peut être assister à une baisse du prix de vente à la consommation.

L'acheminement des volailles en direction des grands centres de consommation (circuits traditionnels) présente de nombreuses insuffisances qui se traduisent par :

- D'énormes pertes; en effet beaucoup d'oiseaux meurent ou n'arrivent à destination complètement mutilés (contusions, ailes ou pattes brisées). Il arrive souvent que les volailles vivantes restent plusieurs heures suspendues par les pattes à l'extérieur des autocars ou aux guidons des bicyclettes.

.../...

Le transport des volailles pourrait s'effectuer dans des cages constituées par un grillage monté sur cadre de bois. La cage doit être facile à ouvrir et à fermer et l'ouverture doit être située au centre de manière que les moindres recoins soient à la portée de la main. Ces cages sont à la fois légères et sûres.

- Les structures d'accueil dans les grands centres de consommation (marchés de volailles) sont rudimentaires.

L'Etat devrait créer un marché unique dans les principaux centres de consommation particulièrement à Ouagadougou. Ce marché serait exclusivement réservé aux volailles et devrait être doté de structures d'accueil appropriées permettant de réduire les pertes.

- Le transport des volailles jusqu'à la gare de départ devrait s'effectuer avec des camions spécialement aménagés à cet effet.

- * camions munis d'un "toit" pour protéger les volailles de la pluie et du soleil;
- * les faces latérales de la remorque au lieu d'être pleines seraient munies d'ouverture grillagée pour permettre une bonne aération et ventilation.

La SOFITEX (Société Voltaïque des Fibres Textiles) utilise des véhicules similaires pour le transport du coton, la seule différence serait le toit.

- A la gare de départ on pourrait aménager un bâtiment pour entreposer les volailles au lieu de les déposer en plein air, les soumettant ainsi aux intempéries. Ce bâtiment d'entrepot devrait être bien aéré et bien ventilé. Les volailles devaient être alimentées et abreuvées.

Pour le transport des volailles nous proposons un type de wagon intermédiaire du wagon plate-forme et du wagon clos.

Un wagon-plate forme qui serait surelevé par une clôture grillagée sur les grands côtés et coiffé d'un toit. Cette toiture protégerait les volailles du soleil et de la pluie. La ventilation sera assurée du fait de la présence de parois grillagées. De plus les piles de cageots pourraient être réduites à 4 pour permettre une bonne aération.

Le contrôle direct de l'effectif des volailles par cageot n'est pas aisé; il convient d'effectuer de fréquents contrôles et de punir sévèrement les contrevenants pour décourager les infractions.

En utilisant des trains rapides pour l'acheminement des volailles cela va entraîner une hausse du coût du fret, mais les taux de mortalité diminuant de façon notable cela permettra peut être de compenser cette augmentation. Nous demeurons cependant sceptiques car ce train ne transportant que des volailles il serait difficile d'en disposer.

- Compte tenu de ce qui a été dit nous nous trouvons donc devant un dilemme : circuit vif ou circuit mort. En effet une solution aux fortes mortalités consisterait à faire la proposition suivante : interdire l'exportation du poulet vif et exporter uniquement la volaille abattue ou améliorer les conditions de transport du circuit vif tout en favorisant le circuit mort.

Le première solution semble souhaitable car le problème des pertes numériques et pondérales serait résolue mais avant de tirer une conclusion hâtive examinons de plus près cette possibilité. Ce serait l'objet de la 2ème partie de notre étude.

2.3.1.4.2.- Amélioration des Circuits Commerciaux

En améliorant les conditions de transport on diminuerait les pertes de façon sensible mais s'il n'y a pas conjointement à cela une réorganisation des circuits commerciaux cette amélioration ne favoriserait que le commerçant qui ferait encore plus de profit. Nous ne pensons pas qu'une réduction du taux de mortalité entraîne une diminution de facto du prix de vente à la consommation car les commerçants continueraient à spéculer notamment par l'entretien d'une pénurie artificielle sur les marchés.

La création de l'ONERA (Office National de l'Exploitation des Ressources Animales) devrait permettre de réorganiser et de normaliser les circuits commerciaux traditionnels.

Cet office est chargé en effet de l'exploitation et de la commercialisation de toutes ressources animales. Il détermine les conditions de transport du bétail, sa commercialisation à l'intérieur et intervient sur les marchés extérieurs.

.../...

La création de l'ONERA s'est avérée nécessaire afin de permettre à la Direction de l'Elevage de se consacrer davantage aux tâches de santé et de production.

Pour atteindre les objectifs qui lui ont été fixés l'ONERA devra présenter 3 caractères essentiels :

- la souplesse dans le fonctionnement
- des responsabilités et des pouvoirs assez larges
- une complète autonomie dans la gestion.

C'est dire que la formule " service administratif pur " qui par sa lenteur, sa rigidité, sa routine bureaucratique s'adapte mal à un rôle de promotion et d'animation est à écarter.

Jusqu'à ce jour l'ONERA n'a montré d'intérêt à cette branche d'activité qu'est l'aviculture et que l'on considère comme mineure.

Améliorer les conditions de transport, améliorer et normaliser les circuits commerciaux, mettre en place des structures commerciales adéquates afin que le producteur et le consommateur ne soient plus lésés en d'autres termes améliorer l'efficacité globale de la commercialisation entre dans les attributions de cet office.

Nous envisageons 2 solutions :

1ère Solution

L'ONERA en tant qu'office de commercialisation décide de commercialiser des volailles parallèlement aux circuits commerciaux traditionnels (concurrence avec les marchands de la place).

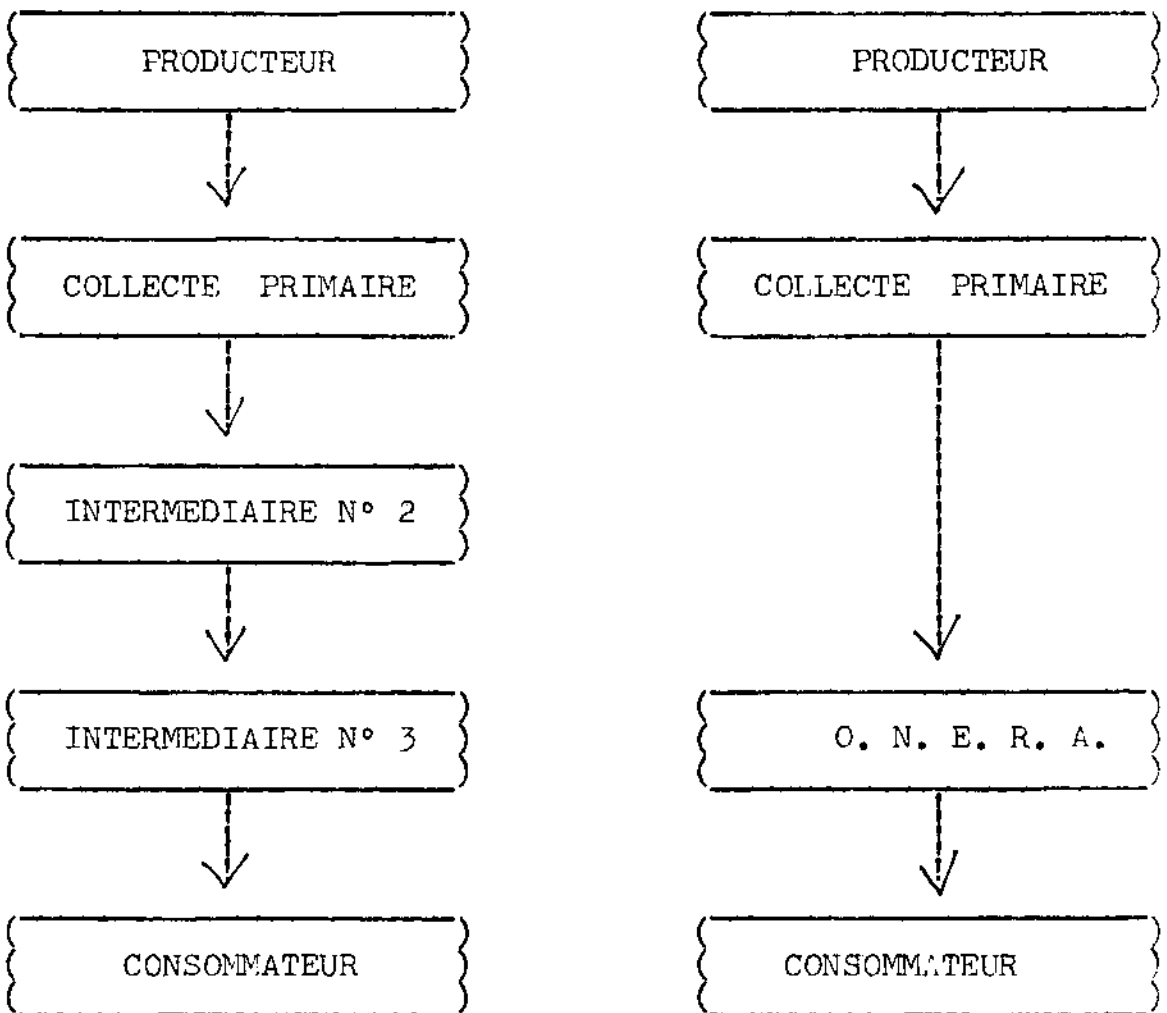
Dès lors que les producteurs et les consommateurs ont le choix entre plusieurs circuits commerciaux et sont à même de comparer le coût ils n'auront recours à l'intermédiaire que s'ils y trouvent leur intérêt.

Pour cela il faudrait que ses agents parcourent tout le pays (marchés de brousse) pour assurer la collecte des volailles; cela va entraîner des charges car ces agents seront rémunérés. Cette rémunération sera de loin supérieure à celle qui est versée (commission) aux collecteurs primaires par les grossistes. Nul doute qu'en plus des salaires versés et des charges diverses (infrastructures à mettre en place pour réduire les pertes) le poulet reviendra aussi cher que présentement.

.../...

Nous ne devons pas perdre de vue le caractère commercial de cet établissement qui à l'issue de ses diverses activités se doit de dégager un profit fût-il minime.

L'ONERA ne peut pas intervenir efficacement au niveau de la collecte primaire car en fait il lui serait impossible d'avoir des ramifications à travers tout le pays, cependant il pourra comme la figure le montre envisager de se substituer aux intermédiaires n°2 et n°3 afin de livrer les volailles au consommateur.



La question mérite une étude approfondie afin d'envisager un circuit commercial parallèle aux circuits commerciaux traditionnels. Si l'opération s'avère viable au plan économique cela devrait amener les marchands à baisser les prix pour rester au même niveau que l'office de commercialisation.

Nous demeurons cependant très sceptiques quant à l'aboutissement d'une telle entreprise c'est la raison pour laquelle nous préconisons plutôt la solution suivante.

.../...

2ème Solution

L'ONERA devrait plutôt inciter les producteurs à entreprendre eux mêmes la commercialisation soit individuellement, soit collectivement (rôle d'animation et de promotion). Il est fréquent de rencontrer des producteurs possédant 100 à 300 têtes de pintades.

La nécessité de s'organiser doit naître d'un besoin ressenti par les producteurs à vouloir s'associer; les producteurs n'ignorent pas que les marchands réalisent des superprofits à leurs dépens, mais quand on possède un effectif "modeste" (20 à 30 volailles) et surtout lorsqu'on est éloigné des centres de consommation on est amené à penser que le déplacement ne vaut pas la peine d'être effectué.

Ces associations joueront si elles sont bien gérées un rôle important dans la commercialisation. Les transports pourront être groupés et les volailles dirigées directement par camions ou par trains vers les centres de consommation. Cela supprime d'inutiles intermédiaires et permet au producteur d'obtenir le meilleur profit de son travail.

Ces organisations auront une marge bénéficiaire a ne pas dépasser compte tenu des coûts de production et de commercialisation ce qui permettrait au consommateur de ne pas être lésé.

Mais, il faut le dire, ces mesures sont difficiles a mettre en oeuvre dans la situation présente et s'inscrivent dans un programme de développement de la production avicole.

L'ONERA en tant qu'office de commercialisation a un rôle de 1er plan à jouer notamment dans l'amélioration des conditions de transport et des circuits commerciaux. Sa tâche n'est pas de tout repos.

.../...

2.3.2.- Le Circuit Moderne

Au mois d'octobre 1980 l'ONERA a entrepris une petite expérience sur l'abattage (à l'abattoir frigorifique de Ouaga) le conditionnement et l'exportation de pintades en direction de la Côte d'Ivoire et du Togo.

En plus de la livraison ponctuelle de viande rouge certains hôtels et boucheries ont manifesté le désir d'être approvisionnés en pintades de brousse, volaille très appréciée dans les pays côtiers.

Malheureusement cette opération n'a pas fait long feu et a été suspendue en avril 1981 pour 2 raisons majeures :

- Les difficultés d'approvisionnement en volailles surtout à l'approche des fêtes.

- Le mécontentement des consommateurs dû aux mauvais conditionnements du produit (brunissement de la peau) et au petit calibre des carcasses : 650 g environ.

Cette expérience certes timide (environ 1.200 pintades abattues en 6 mois) présente un intérêt certain car elle nous permet d'envisager un nouveau départ avec le maximum de chance.

Au cours des différentes étapes de la transformation des volailles nous avons relevé de nombreuses insuffisances auxquelles nous tenterons d'apporter des solutions.

2.3.2.1.- L'approvisionnement en Volailles

Un seul fournisseur approvisionnait l'ONERA. Au moment de notre enquête celui-ci devait livrer 1.000 pintades. La livraison s'est faite en 3 lots du fait des difficultés rencontrées par le fournisseur pour assurer la collecte notamment à l'approche des fêtes. Ces pintades de 1 à 1,3 kg (poids vif) furent cédées à des prix identiques à ceux en cours sur les marchés de volailles de la place soit 700 frs pièce.

Le prix d'achat à la production de ces pintades n'excède pas 400 F alors nous nous posons la question de savoir si d'un point de vue économique, il n'aurait pas été plus rentable pour l'ONERA d'assurer elle même la collecte de ces volailles compte tenu des moyens dont elle dispose.

L'approvisionnement régulier en volailles de bonne qualité est un impératif car à cette condition seulement nous pourrions respecter les délais de livraison imposés par le consommateur.

.../...

Cela est essentiel à notre sens; nous approfondirons cet aspect du problème dans la 2ème partie de notre étude. De plus il est peu probable que des fournisseurs acceptent de livrer des volailles à l'abattoir à des prix inférieurs à ceux pratiqués sur les marchés de la place. La relative pénurie entretenue sur les marchés permet aux marchands de se livrer à des spéculations.

2.3.2.2.- Transformation des Volailles

Parmi les facteurs qui influent sur la qualité extérieure de la viande de volaille, beaucoup sont liés à la race aux conditions de croissance et à l'état de santé, tandis que d'autres sont directement fonction des méthodes de transformation et de conservation et du délai dans lequel ces opérations interviennent.

L'abattage des volailles s'est effectué suivant le mode traditionnel à partir d'installations inappropriées, notamment celles mises en place pour l'abattage des porcs.

La méthode de transformation artisanale, le conditionnement et la conservation défectueuse expliquent l'altération des carcasses. Contrairement à la réglementation, les opérations suivantes : stockage des volailles, abattage , échaudage, plumage, éviscération ont été effectuées dans la même salle.

Les opérations qui exigent des précautions d'hygiène telles que l'éviscération doivent être séparées des autres et notamment de la saignée et du plumage et il faut interdire au personnel chargé des 1ères l'accès des locaux où sont effectuées les secondes et vice versa.

2.3.2.2.1.- Conditions de transport

L'Acheminement des volailles du domicile du fournisseur à l'abattoir s'est effectué sans ménagement les oiseaux étaient jetés à l'arrivée sur un parquet entouré d'une grille (lieu d'attente des porcs avant l'abattage).

Nous devons avoir à l'esprit que la façon dont les ramasseurs effectuent le transport influe fortement sur la qualité finale du produit et sur le coût de la commercialisation. Beaucoup de volailles peuvent avoir des pattes ou des ailes brisées et des contusions diverses car le transport se fait souvent dans des emballages mal adaptés ou surchargés et comporte de longues heures d'attente spécialement par temps chaud.

.../...

L'amélioration des conditions de transport permettrait d'obtenir des carcasses de meilleure présentation.

2.3.2.2.2.- Stockage des volailles

L'abattoir doit disposer d'un local adéquat pour stocker les volailles de façon à disposer au bout d'un certain temps d'un nombre suffisant de sujets pour justifier l'emploi de la main d'oeuvre et de l'équipement ou pour exécuter les commandes.

Le stockage des pintades se fit au domicile du fournisseur jusqu'au jour de l'abattage; une camionnette de l'ONERA transporta les volailles à l'abattoir.

Il faut veiller particulièrement au confort des volailles pendant la période d'attente. Il convient notamment d'éviter l'encombrement, l'énervement, la tension et la chaleur et de s'assurer que l'oiseau ne manque ni de nourriture ni surtout d'eau. Les animaux doivent être abreuvés jusqu'à l'abattage mais il faut les priver de nourriture durant les 3 ou 4 heures qui précèdent. Cette méthode contribue beaucoup à conserver à la carcasse une teneur en eau normale, elle rend également les oiseaux plus dociles et permet d'éviter qu'ils se griffent ou se blessent mutuellement. On réduit ainsi les pertes au minimum et aussi le % de carcasses mal saignées, écorchées, blessées deshydratées.

2.3.2.2.3.- Abattage

Les volailles qui étaient liées par les pattes furent sacrifiées de la façon suivante :

Une incision faite au niveau du cou à l'aide d'un couteau provoqua la saignée qui se fit sur le plancher.(Il existe des cônes de saignée pour la collecte du sang.)

Les volailles effrayées qui cherchaient à s'échapper étaient brutalement étourdies (coup porté à la tête) puis sacrifiées.

Au cours des convulsions d'agonie on observait parfois la fracture d'une aile ce qui évidemment déprécie considérablement la présentation de la volaille abattue. L'abattage ne s'étant pas effectué convenablement l'animal ne pouvait alors se vider totalement de son sang. Il en résulte une coloration rougeâtre des chairs en particulier autour des cuisses et des hanches.

.../...

De plus la volaille mal saignée se conserve mal et du point de vue organoleptique n'est pas appétissante.

Il est très important de bien exécuter l'abattage pour permettre une saignée parfaite. On ne saurait trop insister sur la nécessité d'abattre les oiseaux que lorsqu'ils sont en état de détente.

Le personnel chargé de retirer les oiseaux des cages et de les saigner doit opérer avec calme et douceur de façon à ne pas les effrayer; l'abattage s'en trouve facilité et l'on obtient ainsi une carcasse bien saignée et de meilleure qualité.

2.3.2.2.4.- Echaudage

L'échaudage s'effectua dans une cuve dont l'eau était chauffée par de la vapeur sous pression (échaudage des porcs). Les volailles furent trempées avant que cessent les convulsions. Lorsque la température de l'eau fut proche de celle d'ébullition la machine du chauffage fut arrêtée. On ne tint compte ni de la durée de l'échaudage ni de la température de l'eau qui était supérieure à 60°C. (destruction de l'épiderme).

Quelque soit la méthode d'échaudage (semi ou sous échaudage) il est indispensable pour obtenir des résultats satisfaisants et uniformes de brasser l'eau régulièrement et à fond et de bien contrôler la température; celle ci ayant subi des variations importantes au cours de l'opération l'aspect des volailles échaudées ne pouvait être uniforme.

L'échaudage doit se faire dans une eau à la température de 50 à 53°C pour éviter la destruction de l'épiderme et le brunissement qui en serait la conséquence. La peau protège la carcasse contre la deshydratation sauf si la couche épidermique a été détruite à plus de 59°C.

L'aspect des volailles qui ont subi un échaudage de 1 à 3 mn dans de l'eau à 50 - 53 °C (semi échaudage) ne diffère guère de celui des volailles plumées à sec et, une fois exposées à l'air leur peau retrouve son aspect normal..

Toutefois l'échaudage pendant 1 mn à 1mn30s à la température de 58° - 61° (sous échaudage) est couramment pratiqué car il permet d'effectuer une plumaison mécanique plus complète.

.../...

Cependant une bonne partie de l'épiderme est alors arrachée à la plumaison en particulier si celle ci s'effectue à la machine. La carcasse devient visqueuse au contact de l'air et si on ne la revet pas d'un emballage imperméable à la vapeur et à l'humidité sa couleur rosâtre tourne au brun, brunie et desséchée la chair de volaille est évidemment moins plaisante à l'oeil.

2.3.2.2.5.- Plumage

Le plumage et l'échaudage se sont effectués simultanément. La volaille tenue par les pattes est trempée pendant quelques minutes dans l'échaudoir, puis est sortie pour être plumée ensuite on recommence l'opération.

Ces 2 opérations (échaudage et plumage) ont duré près de 3 heures car le plumage était effectué à la main par 8 ouvriers (250 pintades).

Au cours du plumage on a observé parfois des déchirures de la peau.

Il existe divers modèles de machines à plumer. Leur capacité varie de quelques oiseaux par heure à plusieurs milliers lorsqu'on les utilise en série. Le plus simple est composé d'un tambour rotatif pourvu de doigts en caoutchouc contre lesquels le plumeur maintient la bête. Pour une opération ponctuelle on devrait s'en munir; cela augmenterait considérablement le rendement.

Lorsqu'on utilise un transporteur (observation faite dans un abattoir de volailles en Côte d'Ivoire) les oiseaux morts défilent devant une série de machines placées à des hauteurs et sous des angles différents, de façon à plumer les diverses parties du corps. Les quelques plumes qui subsistent après l'opération (notamment les sicots) sont enlevées à la main. Ce dernier travail toutefois peut être malaisé avec des oiseaux semi échaudés et l'on a intérêt à utiliser une pince à épiler ou un couteau à lame émoussée.

2.3.2.2.6.- Eviscération

Les volailles parées furent disposées sur une table d'éviscération à proximité de la cuve d'échaudage.

Une incision faite au niveau de l'orifice anal permit de retirer les viscères.

.../...

Les carcasses présentées sous la forme éviscérée sans les abats avec tête et pattes furent ensuite lavées à l'eau courante, mises dans une cuve et transportées dans la salle de ressuage de l'abattoir pour être conditionnées et emballées immédiatement. Il n'y a donc pas eu de ressuage.

Il aurait fallu disposer les carcasses sur des chariots qui auraient séjourné quelques heures en atmosphère réfrigérée et ventilée. Cela permet aux carcasses d'éliminer l'eau du "lavage".

En règle générale l'éviscération se fait plus rapidement lorsque la volaille est encore chaude. Dans l'expérience de l'ONERA on attendit d'avoir paré plus de la moitié de l'effectif des volailles abattues avant d'entreprendre cette opération.

En accrochant les oiseaux à des suspenseurs par la tête et les jarrets on réduit au minimum les risques de contact avec les fientes et autres malpropretés susceptibles de polluer le matériel.

2.3.2.3.- Conditionnement - Emballage

Les carcasses non réssuées furent enveloppées individuellement sous film plastique. Le conditionnement ne s'est pas effectué sous vide; pourtant cette technique allonge la durée de conservation des carcasses réfrigérées. Il existe un appareil du genre aspirateur qui permet de faire le vide sous le film plastique.

Pour une meilleure présentation les carcasses réfrigérées sont généralement disposées sur un plateau en carton moulé puis enveloppées sous un film plastique que l'on soude à la chaleur non sans y avoir introduit le sac en papier parcheminé contenant les abattis.

Il importe souvent que la pellicule plastique épouse étroitement la forme du contenu sinon les poches d'air tendent à se remplir de cristaux de glace ce qui nuit à la présentation des carcasses congelées.

L'emballage se fit dans des cartons (25 unités par carton) qui furent entreposés durant 3 jours en chambre froide (0° - 4°C) avant l'expédition en camions frigorifiques.

L'emballage n'a pas seulement pour but de protéger la volaille plumée ou éviscérée.

.../...

Il doit aussi permettre d'en identifier la nature et la qualité et en améliorer la présentation. Le mode d'emballage dépend de la nature de la volaille et de la forme sous laquelle elle est commercialisée. Nous devons tenir compte du degré de protection qu'il assure à la marchandise pendant le transport jusqu'au détaillant de leur prix de revient et de la possibilité de se réapprovisionner régulièrement.

Les pintades ainsi emballées dans des cartons ont été disposées sur le plancher du camion frigorifique qui transportait en même temps des carcasses de bovins.

Les carcasses à l'arrivée étaient altérées: par altération on entend simplement le défraichissement externe et le brunissement de la carcasse ainsi que des changements légers non discernables d'odeur et de saveur qui diminuent l'attrait du produit sans pour autant le rendre invendable encore qu'il ne puisse trouver preneur qu'au rabais.

En plus de la transformation défectueuse on a regretté le calibre des carcasses qui oscillait entre 650 g et 1.000 g.

Il ressort de nos enquêtes que les clients de l'ONERA seraient prêts de nouveau à recevoir des pintades en carcasses si la transformation, le conditionnement, la conservation et le calibre pouvaient être revus.

L'aspect de la volaille vivante ou abattue est un élément très important pour sa commercialisation. Nous devons nécessairement tenir compte de tous ces éléments pour l'implantation de notre unité d'abattage de volailles.

Nous concluons en citant J.C. ABBOTT et G.F. STEWART dans "Commercialisation des oeufs et de la volaille"

Préparation hygiénique, réfrigération rapide, entreposage à basse température et conditionnement dans des emballages étanches à la vapeur et à l'humidité sont les conditions essentielles d'une conservation satisfaisante. Il y a avantage à refroidir les carcasses à moins de 1,7°C puis à les entreposer ou à les transporter à des températures voisines de 0°C. Avec une bonne hygiène les carcasses peuvent se conserver de 2 à 3 semaines à 0°C.

.../...

2.3.2.4.- Formation du prix de revient de la pintade abattue

Le tableau 11 nous donne une image grossière de la formation du prix de revient de la pintade abattue rendue à Abidjan.

Tableau 11 - Formation du prix de revient de la pintade abattue

DESIGNATION	Marge Commerciale	RIX
- Prix d'achat à la production de la pintade de 1 kg vif		400 Frs
- Prix de cession à l'ONERA	300 Frs	700 Frs
- Prix de cession au grossiste Ivoirien	180 Frs	880 Frs
- Prix de vente à la consommation de la carcasse de 0,650 kg	120 Frs	1.000 Frs

La marge commerciale globale du fournisseur est de 300 frs soit environ 42% du prix d'achat à la production.

La marge commerciale globale de l'ONERA est de 180 Frs soit environ 20% du prix d'achat au fournisseur. Cette marge brute englobe en principe les diverses charges (main d'oeuvre, emballage, réfrigération, coût du transport) et le profit.

L'abattage des pintades fut une activité très marginale liée à l'exportation de viande rouge à la limite on peut dire qu'il n'a rien coûté à l'ONERA notamment pour le transport, la réfrigération et la main d'oeuvre.

La marge commerciale globale du prix de vente à la consommation est de 120 frs soit 12% du prix de cession par l'ONERA.

Cette formation de prix qui demeure indicative nous permet cependant une approche des coûts réels de commercialisation.

2.4.- CONCLUSION

L'intervention de l'Etat en l'occurrence celle de l'ONERA serait la bienvenue car cela peut contribuer à améliorer l'efficacité globale de la commercialisation des volailles.

En effet si l'on veut apprécier l'efficacité globale des circuits commerciaux actuels il nous faut envisager leur rendement sous 2 aspects :

- L'efficacité de la commercialisation peut être considérée comme satisfaisante lorsque le coût de l'acheminement des marchandises du producteur au consommateur est aussi bas qu'il peut l'être compte tenu de la prestation des services (poulet vivant, poulet prêt à cuire, poulet "cuisiné") dont le consommateur désire bénéficier. Par conséquent il y a amélioration de l'efficacité dès lors qu'un service de même qualité est fourni à moindres frais.

- On peut aussi parler d'amélioration de l'efficacité quand il y a prestation de services supplémentaires qui tout en élevant le prix de revient de la commercialisation ont plus de valeur aux yeux des consommateurs que la différence de coût qu'ils représentent; c'est ainsi qu'on observe une marge de 750 frs entre le prix d'achat à la production et le prix de vente à la consommation du poulet P.A.C. au supermarché "Mini-Prix".

Lorsque plusieurs réseaux commerciaux assurent les mêmes services celui qui s'en tire avec la marge la plus faible entre le prix à la production et le prix à la consommation doit être considéré comme ayant la meilleure efficacité.

Avant d'entreprendre un programme visant à réduire les frais de commercialisation de la volaille, l'ONERA devrait commencer par s'enquérir de la nature exacte des dépenses en cause. Une fois différenciés les divers éléments du coût il pourra étudier individuellement chacun d'eux et voir s'il est possible et par quels moyens de les abaisser.

Dans cette optique l'un des moyens pour nous de vérifier l'efficacité du mode de fixation des prix appliqués dans les circuits commerciaux actuels consiste à comparer les cours sur les différents marchés des volailles de même qualité et de même catégorie.

* Marché de Pouytenga

Prix d'achat à la production d'un poulet vif de 1,2kg = 300 Frs.

.../...

* Marché de Zaabré Daagha :

Prix de vente à la consommation de la même volaille = 600 frs.

* Marché de Treichville - Abidjan :

Prix de vente à la consommation du poulet vif de 1,2kg = 1.000 f.

Il est normal que les prix soient plus bas dans les régions de production éloignées (Dori, Pouytenga...) que dans les centres de consommation déficitaires (Ouaga, Abidjan); mais néanmoins la différence est plus élevée que ne le justifieraient les frais de transport et autres coûts de commercialisation.

Les différences énormes de prix s'expliquent ainsi :

- Circuit intérieur

L'importance de la marge commerciale globale du prix à la consommation est due aux multiples intermédiaires intervenant dans le circuit d'approvisionnement Pouytenga-Ouaga et surtout à la spéculation.

Il est probable que les marges auront toujours tendance à augmenter chaque fois que les grossistes ou les détaillants auront la possibilité de fixer eux mêmes et les prix et les quantités à livrer aux consommateurs.

- Circuit extérieur

L'importance de la marge commerciale globale s'explique en partie par le coût élevé de la commercialisation. En effet le transport (camions, chemins de fer) entre régions productrices et consommatrices est difficile à organiser et générateur de lourdes pertes mais les fortes marges pratiquées par les commerçants s'expliquent essentiellement par les fausses pénuries créées par la spéculation.

Le facteur principal est moins l'existence même de ces intermédiaires que les circonstances qui les ont rendu nécessaires : défaut d'infrastructure, insécurité des moyens de transport, impossibilité d'accéder à certains marchés.

Une organisation monolithique (ONERA) qui se substituerait à un ensemble d'intermédiaires risquerait d'être lourde et rigide et ne serait pas nécessairement économique du fait de sa complexité administrative et de l'importance de ses frais généraux.

.../...

La meilleure façon d'éviter que les marges commerciales ne s'accroissent démesurément sous l'action d'intermédiaires superflus et d'autres facteurs tels que le transport des volailles est de :

- Développer la production avicole afin que l'offre et la demande s'équilibrent tant au plan intérieur qu'extérieur.
- Améliorer le système de commercialisation en organisant les producteurs et en améliorant les conditions de transport.
- Envisager la mise en place d'une unité d'abattage afin d'exporter des volailles en carcasses. Ce serait l'objet de la 2ème partie de notre étude.

II) DEUXIEME II-) ARTIE

PROJET DE CENTRE D'ABATTAGE DE VOLAILLES
=====

PROJET DE CENTRE D'ABATTAGE
DE VOLAILLES

I N T R O D U C T I O N

La vocation exportatrice de la Haute-Volta s'est dessinée de longue date en direction des pays côtiers qui constituent un débouché traditionnel pour nos volailles.

En effet près de 4.000 tonnes de volailles sont vendues annuellement sur les marchés des territoires voisins. La commercialisation de ces volailles s'effectue uniquement sous la forme vivante. Ce circuit vif présente un inconvénient majeur : il se traduit par des pertes énormes de volailles, dûes essentiellement aux fortes mortalités qui surviennent au cours de l'acheminement.

Les conditions de transport depuis le village jusqu'au marché terminal sont pénibles, rudimentaires et occasionnent des pertes importantes.

Ainsi pour l'année 1980 en estimant les pertes au niveau très modeste de 10% on aboutit à 330 tonnes de volailles soit environ 100 millions de francs. C'est un véritable gaspillage qu'on pourrait éviter en améliorant le système de commercialisation.

C'est pourquoi nous avons pensé utile d'envisager parallèlement à l'amélioration des conditions de transport l'installation d'une unité d'abattage afin d'acheminer les volailles sous la forme carcasse.

En effet une solution au problème des pertes considérables observées sur le circuit traditionnel d'exportation des volailles sur pied consiste à faire la proposition suivante : supprimer le circuit vif et exporter uniquement des volailles abattues.

Le problème des pertes trouverait ainsi une solution définitive. C'est souhaitable mais avant de tirer une conclusion hâtive examinons de plus près cette possibilité.

Nul doute que le circuit vif tel qu'on l'observe aujourd'hui présente de nombreuses insuffisances mais il n'est pas opportun de le supprimer car une telle mesure aurait pour conséquence de provoquer une baisse sensible du volume de nos exportations.

.../...

En effet :

- le circuit vif permet présentement de ravitailler toutes les petites villes intermédiaires avant Abidjan;

- le poulet de brousse vif joue un rôle social très important : une partie des volailles sur pied commercialisées sur les marchés ivoiriens est destinée à des pratiques religieuses et autres rites;

- il est toujours plus "commode" d'offrir un poulet vivant lors de certains événements (naissances) qu'un poulet abattu.

- Le poulet vif peut être maintenu en vie, engraisé jusqu'au moment de l'abattage, alors que le poulet abattu doit être consommé dans des délais très brefs. La S.I.P.R.A (Société Ivoirienne de Production Animale) l'a compris et commercialise une partie de sa production (poulets d'élevage moderne) sous la forme vivante dans des stands installés sur les marchés populaires.

- Les supermarchés et autres boucheries où sont commercialisées ordinairement les volailles abattues ne sont fréquentés que par une minorité; quand bien même on installerait des comptoirs réfrigérés pour volailles abattues (poulets de race locale) sur les marchés populaires la grande masse des consommateurs montrera une certaine réticence à l'endroit de ce produit, car en plus des raisons évoquées précédemment d'autres obstacles surgiront :

* l'obstacle psychologique, la force de l'habitude, l'éducation (culture) dans une moindre mesure l'obstacle religieux (musulmans) seront pendant longtemps un frein à l'expansion de la commercialisation des volailles abattues dans nos régions.

De plus il est peu probable que le prix de revient de la volaille abattue rendue à Abidjan soit inférieur à celui du tout venant proposé sur le marché de Treichville car il s'agira sans doute d'un produit de qualité. En plus de la prestation de services (gain de temps, hygiène rigoureuse) qui justifierait la différence de prix ce produit ne sera accessible qu'à une minorité.

Cela nous amène à croire que le circuit mort que nous préconisons n'est donc indiqué que pour une partie de la population; la grande majorité continuerait de s'approvisionner en volailles vivantes sur les marchés de la place.

.../...

En conséquence les 2 circuits ne s'adressant pas à la même clientèle l'alternative du choix : circuit vif ou circuit mort est un faux problème. Il existera toujours entre les 2 circuits une concurrence qui sera d'autant plus vive que la demande augmentera rapidement. Il est souhaitable que les 2 circuits se côtoient et même que le circuit mort ne soit qu'une forme marginale de la commercialisation des volailles.

Nous devons plutôt orienter nos efforts sur l'amélioration des conditions de transport cela réduirait les pertes considérables par mortalité.

Sur le plan du marché intérieur l'implantation d'un abattoir de volailles peut présenter un certain intérêt notamment : approvisionner les supermarchés, boucheries, hôtels et restaurants de grand standing en volailles abattues car présentement ces maisons procèdent elles-mêmes à la transformation des volailles. Ce travail pénible, désagréable prend beaucoup de temps pour être bien exécuté car la clientèle est exigeante.

Nul doute que les ouagavillois et certaines collectivités (Restaurant Universitaire , Armée...) puissent être sensibles aux prestations de services (gain de temps, hygiène...) lors de certaines festivités.

L'abattoir pourra envisager l'abattage des volailles de particuliers en fixant une quantité minimum qui justifierait la mise en marche de la chaîne.

Si le coût d'abattage n'est pas élevé il est probable que cela puisse intéresser certains bars qui possèdent des congélateurs.

Il est bien probable que les rôtisseurs et autres restaurants populaires continueront de procéder eux mêmes à l'abattage de leurs volailles car sur le plan économique cela est plus rentable. De plus ils ne disposent pas d'infrastructures pour conserver les volailles qui n'ont pas été écoulées au cours de la nuit.

Dans nos régions où les populations sont habituées à acheter les volailles vivantes depuis des siècles, ce n'est que très progressivement que des débouchés s'ouvriront pour les volailles abattues comme cela s'observe aujourd'hui dans les pays industrialisés où le circuit vif est une forme marginale par rapport au circuit mort.

.../...

La 1ère étape pour notre unité d'abattage consisterait à desservir l'exportation et à approvisionner les supermarchés, boucheries, restaurants et hôtels de grand standing et certaines collectivités qui sans doute seront sensibles aux prestations de services de l'abattoir.

L'implantation d'un abattoir présente donc un certain intérêt mais quel sera l'accueil réservé tant à l'intérieur qu'à l'extérieur à ce produit nouveau ? Quelles sont les conditions à réunir pour que cette unité d'abattage soit viable.

Avant de commencer l'étude sur les conditions de viabilité de notre unité d'abattage il est bon de rappeler que :

En 1980 la F.A.O. (Food and Agricultural Organization) a mené une étude sur les possibilités de production et de commercialisation des volailles en Haute-Volta et cela sur la demande des pouvoirs publics.

De notre point de vue cette étude présente un intérêt certain malgré ses insuffisances et lacunes. En effet elle a entrepris l'exploration des marchés ivoiriens et togolais qui constituent un débouché traditionnel pour la volaille voltaïque.

Le caractère superficiel de cette étude s'explique en partie par le fait qu'elle a été menée dans un délai assez bref (2 mois).

Nous pensons qu'un sujet d'une telle importance mériterait d'être plus poussé c'est à quoi nous nous attellerons dans les lignes qui vont suivre.

L'étude F.A.O. propose entre autres solutions l'implantation d'un abattoir semi-automatique d'une capacité de 400 volailles/heure similaire à celui de la S.I.P.R.A. dont les coûts d'investissements s'élèvent à 55 millions de francs environ, pour réduire les taux de mortalité observés sur le circuit traditionnel des volailles sur pied. Nous ne partageons pas cette conclusion.

.../...

CHAPITRE I - CONDITIONS DE VIABILITE

En plus des enseignements tirés de l'expérience de l'ONERA sur l'exportation des pintades abattues, il existe un certain nombre de facteurs fondamentaux dont nous devons tenir compte dans notre projet d'implantation d'une unité d'abattage. Parmi ces facteurs citons les débouchés, l'emplacement des installations, les sources d'approvisionnement, la dimension "économique" de l'entreprise .

1.1.- Les débouchés

Notre unité d'abattage devant desservir essentiellement l'exportation il y a intérêt à procéder au préalable à une prospection systématique de ces marchés : clients traditionnels, clients potentiels, c'est à dire éventuels (ceux qui manquent de volailles). Pour évaluer les possibilités de ces marchés, il convient d'étudier de façon détaillée les statistiques de production, de commercialisation et de consommation. On pourra éventuellement charger une Société d'Etudes Economiques de se livrer à une enquête sur place et d'examiner avec des représentants de la profession les conditions particulières du marché. On pourra recourir à des études plus poussées pour connaître les préférences des consommateurs en ce qui concerne la qualité, la forme, le calibre et le conditionnement des produits (c.f. expérience ONERA) ainsi que les quantités demandées à chaque achat ou encore déterminer l'importance et l'orientation des changements qui interviendraient dans la consommation en cas de modification de prix.

Enfin cette étude de marché peut constituer le meilleur moyen d'identifier les méthodes de publicité qui permettront de mieux sensibiliser la population à ce nouveau produit.

Munis d'informations de ce genre, nous pourrions déterminer la dimension économique de notre entreprise afin de réduire au minimum les risques d'échec.

Bien que nos moyens ne nous permettent pas de mener de telles investigations, nous pouvons avancer ceci :

- il existe un débouché certain pour la volaille de race locale et notamment pour la pintade qui est très appréciée par le consommateur ivoirien.

.../...

- En ce qui concerne le poulet de race locale, il existe une certaine concurrence avec le poulet de chair d'élevage moderne mais là encore on constate que la grande majorité de la population montre une nette préférence pour le poulet de race locale plus ferme, plus savoureux et qui convient mieux à nos recettes culinaires.

Une étude plus poussée déterminera avec précision les quantités, les besoins de ce marché.

1.1.1.- Approche du Marché Ivoirien

1.1.1.1.- La S.I.P.R.A.

Le gouvernement ivoirien conscient du déficit croissant en protéines animales du pays et des difficultés rencontrées depuis les grandes sécheresses pour combler ce déficit par les apports sahéliens considère comme priorité nationale le développement d'une aviculture moderne orientée à la fois vers la production de chair et d'oeufs. C'est ce qui explique la création de la Société Ivoirienne de Production Animale (S.I.P.R.A.).

Créée en 1976 la S.I.P.R.A. a pour but la promotion et la modernisation de l'aviculture ivoirienne. Parallèlement son action vise à mettre à la disposition du consommateur ivoirien des protéines en quantité et à moindre coût.

Après 5 ans d'existence la S.I.P.R.A. a-t-elle atteint les objectifs qu'on lui a fixés ? Notamment faire du poulet un aliment populaire à la portée de toutes les bourses comme c'est le cas dans les pays industrialisés.

On doit d'abord se poser la question de savoir comment la S.I.P.R.A. mène ses activités.

La S.I.P.R.A. travaille sous les marques COQVIVOIRE pour les oeufs et la volaille - IVOIRE-Poussins pour le couvoir et IVO-Grains pour les aliments composés. Elle travaille sous contrat avec 50 éleveurs qui sont tenus de lui livrer la totalité de leur production. La durée du contrat est de 8 ans. En retour la S.I.P.R.A. donne des garanties aux organismes de crédit afin que les éleveurs puissent y accéder. Elle établit un planning de production en fournissant aux éleveurs des poussins, vaccins, médicaments, aliments et en les assistant à tout instant.

C'est le système d'intégration très connu et pratiqué en Europe.

.../...

- La S.I.PR.A. importe des oeufs à couver d'Israël et de France. L'incubation de ces oeufs donne des poussins "chair" qui sont livrés aux éleveurs à 140 frs pièce .

- En ce qui concerne l'alimentation des volailles la S.I.-PR.A. importe 80% des matières premières entrant dans la composition des rations des volailles. La S.I.PR.A. ne maîtrise donc pas le coût de l'aliment qui est cédé à 100 frs le kg.

Au bout de 8 semaines les volailles ont un poids vif moyen de 1,500 kg et sont livrées à la S.I.PR.A. à 420 frs le kg vif.

Ces volailles sont commercialisées sous 2 formes :

* forme vivante dans des stands installés sur les marchés populaires.

* forme abattue : la S.I.PR.A. dispose d'un abattoir semi-automatique d'une capacité de 450 poulets/heure.

La S.I.PR.A. met sur le marché 20.000 poulets chaque semaine; les élevages privés environ le même effectif soit un total de 40.000 volailles. Ce qui est surprenant, c'est qu'on observe une saturation du marché avec 40.000 volailles/semaine pour une population de 2 millions d'habitants.

Au cours de nos enquêtes, les détaillants (supermarchés Nour Al Hayat, Score, Froid Industriel) ont été unanimes à reconnaître qu'il y a une saturation en poulets de chair et notamment sur le circuit mort.

Les poulets d'élevage moderne commercialisés sous la forme vivante sur les marchés populaires s'écoulent difficilement car à côté il y a le poulet voltaïque qui tient la vedette.

Pourquoi saturation ? 40.000 volailles/semaine pour une population de 2 millions d'habitants. Le Directeur Technico-Commercial de la S.I.PR.A. nous répond :

"Le poulet de chair des élevages modernes et par extension la volaille est un produit de luxe en Côte d'Ivoire. Sa clientèle est composée de la façon suivante :

- Expatriés (Européens et Libano-Syriens)
- la couche sociale africaine aisée qui constitue une minorité;

.../...

- Dans une moindre mesure certaines collectivités (Lycées, Collèges, Université, Armée).

La grande majorité qui ne possède pas un pouvoir d'achat élevé se contente des abattis (tête, pattes, ailes...) des poulets P.A.C.

Quant aux couches moyennes qui consomment des volailles lors de certaines occasions (Dimanche, Noël, Baptême...) elles reportent leur choix sur le poulet voltaïque plus ferme, plus savoureux et qui convient mieux à nos modes de préparation (sauces). Il est plus cher cependant.

En conclusion nous dit le Directeur de la S.I.P.R.A. "la consommation est limitée par le pouvoir d'achat de la grande majorité. Faire du poulet des élevages modernes un aliment populaire est un objectif difficile à atteindre car beaucoup d'éléments nous échappent (production de poussins, aliments...)." /

En effet si certains pays industrialisés ont réussi à vulgariser la consommation du poulet, c'est parce qu'ils contrôlent tous les paramètres de production notamment l'alimentation.

Cela nous amène à entrevoir une certaine similitude avec notre pays. Il est certain que nous pouvons contrôler la production de la volaille de race locale, la développer. Une bonne couverture sanitaire et l'introduction de quelques principes d'élevage moderne devraient permettre de dégager des excédents plus importants pour l'exportation.

Du fait que la Haute-Volta n'arrive pas à satisfaire la demande ivoirienne en volailles de race locale, beaucoup de consommateurs sont obligés de porter leur choix sur le poulet de chair industriel qui coûte d'ailleurs beaucoup moins cher. Pour illustration la S.I.P.R.A. commercialise ses volailles vivantes (1,500 kg) à 1.000 frs pièce; un poulet de race locale de même poids coûte entre 1.200 et 1.300 frs.

A long terme si l'on arrive pas à augmenter le volume de nos exportations et à baisser les prix au niveau du poulet de chair industriel, il est probable qu'une certaine accoutumance du point de vue goût s'installe chez le consommateur qui va porter son choix sur le poulet de race améliorée. La volaille voltaïque n'étant plus à la portée de n'importe qui à cause de son prix tendrait à devenir un produit de luxe relatif, ce qui modifierait son image de marque et sa clientèle (une minorité).

.../...

Une autre raison qui nous permet d'être optimiste c'est qu'une partie des volailles voltaïques à plumage coloré jouent un rôle social que ne peut substituer le poulet de race améliorées. Cela expliquerait en partie le coût élevé des volailles de race locale.

En conclusion nous dirons qu'il existe un marché certain pour les volailles vivantes voltaïques et notamment pour les pintades.

En ce qui concerne les volailles abattues il existe un marché certain pour les pintades; pour le poulet il serait souhaitable d'exporter des métis élevés de façon traditionnel. Ces demi-sang à 6 mois possèdent une chair ferme et une bonne conformation convenant à nos modes de cuisson, car contrairement à Ouagadougou où le poulet est surtout consommé braisé ou au four dans les bars, à Abidjan il est consommé en sauce en famille. Le poulet de chair S.I.P.R.A. ne convient pas à ce mode de préparation.

1.1.1.2.- Les prix

Le tableau 12 nous donne la formation du prix de revient du poulet S.I.P.R.A.

Tableau 12.- Formation du prix de revient du poulet S.I.P.R.A.

Prix d'achat à la production		
420 Frs X 1,5	630 Frs	
Rendement carcasse 70%		
$\frac{1,5 \text{ kg} \times 70}{100}$	1 kg environ	
Prix de cession au détaillant (Supermarché)	850 frs X 1 kg	850 Frs
Prix de cession au consommateur	1.250 frs X 1 kg	1.250 Frs

Ce poulét effilé, livré au grossiste à 850 frs/kg est cédé au consommateur entre 1.250 et 1.450 Frs selon le standing de la maison de commerce.

La marge commerciale brute de la S.I.P.R.A. est de 220 frs soit environ 34% du prix d'achat à la production.

.../...

Cette marge englobe les diverses charges notamment le coût d'abattage et de conditionnement estimé à 120 frs et le profit qui est de 100 frs (Directeur de la S.I.P.R.A.).

La marge commerciale globale des maisons de commerce varie entre 400 et 600 frs soit environ 47 à 70% du prix de cession par la S.I.P.R.A. L'enquête menée sur les prix pratiqués sur le circuit de distribution moderne en Juin 1981 donne les résultats suivants :

S.I.P.R.A.

850 Frs le kg de poulet effilé / départ abattoir.

Super-marché Nour Al Hayat

. Poulet effilé	1.450 Frs/kg
. Poulet P A C	2.000 Frs/kg
. Pintade congelée de France	3.100 Frs/kg
. Pintade d'élevage améliorée de Côte d'Ivoire	2.100 Frs/kg

Froid Industriel

. Poulet effilé	1.250 Frs/kg
. Poulet P A C	1.610 Frs/kg
. Pintade congelée de France	3.100 Frs/kg
. poule de réforme	1.500 Frs/kg

S C O R E

. Poulet effilé	1.450 Frs/kg
. Poulet P A C	1.600 Frs/kg
. Pintade congelée de France	3.100 Frs/kg

Marché Central du Plateau

. Poulet effilé	1.250 Frs/kg
. Poulet P A C	1.600 Frs/kg.

Le prix minimum de cession du poulet effilé S.I.P.R.A. est de 1.250 Frs/kg.

Ces maisons de commerce se permettent des marges allant de 40 à 70% environ du prix de cession par la S.I.P.R.A.

.../...

1.1.2. - Les Marchés Potentiels

Bien que le courant d'exportation en direction du Togo, Ghana, Niger soit marginale dans la période actuelle, il s'agit de marchés potentiels que nous pouvons conquérir.

L'étude menée par la F.A.O. qui devrait cependant être approfondie, a le mérite d'avoir entrepris l'exploration des marchés togolais et ivoiriens.

Nous lui empruntons sa conclusion sur les perspectives de ces marchés pour les produits voltaïques.

"L'étude de marché a permis de dégager des perspectives de commercialisation bonnes en Côte d'Ivoire (par voie ferroviaire), limitées mais réelles dans les 3 autres pays côtiers voisins : Togo, Ghana, Bénin (par voie routière) et enfin un marché potentiel important dans des pays plus lointains (Nigéria et Gabon) sous réserve que puisse être résolu le problème du transport aérien."

1.1.3.- La Conquête du Marché

En règle générale une campagne d'exportation ne peut réussir que si le pays en cause est à même d'effectuer des expéditions assez abondantes et assez régulières pour que les importateurs aient intérêt à favoriser en permanence la vente de sa production. Il convient donc d'établir une estimation réaliste des quantités types et qualités requises pour ce marché.

Nous devons tenir compte des variations saisonnières et annuelles de l'offre et tenir aussi compte du fait qu'une partie de la production avicole ne satisfait pas aux normes de qualité requises (petit calibre).

Il faudra enfin évaluer le prix auquel on peut espérer s'approvisionner de façon régulière et en quantité suffisante. A cet égard il ne faut pas tabler sur le maintien des "bas prix" pratiqués avant l'ouverture d'un nouveau marché et l'on doit s'attendre plus vraisemblablement à un mouvement de hausse.

Il importe aussi de choisir judicieusement l'entreprise qui servira d'intermédiaires pour les ventes sur ce marché. L'expérience de l'ONERA en la matière est riche d'enseignements. Cette entreprise doit être capable de conseiller l'unité d'abat-tage sur les modalités locales de manutention, les circuits ultérieurs de distribution le genre de publicité nécessaire.

.../...

Au cours de la période initiale de création du centre d'abattage il y a avantage à s'assurer le concours d'un grossiste bien informé et ayant déjà les relations et moyens nécessaires.

Une fois organisée les ventes à l'étranger l'abattoir doit continuer à suivre de près l'évolution du marché; même s'il est représenté par une grande entreprise, il faut que, de temps à autre "prendre le pouls" du marché et se tenir au courant de l'opinion des acheteurs.

Les succès de notre campagne de vente peut reposer en partie sur le choix d'une appellation commerciale qui devrait arriver à s'imposer grâce à la publicité. On l'imprimera en couleurs vives sur les cartons de volailles et les divers emballages utilisés pour protéger le produit au cours du transport.

Si pour quelque raison il fallait changer d'intermédiaire (grossiste) on n'en conserverait pas moins une partie de la clientèle.

Le terme "COQ-VOLTA" "VOLTA PINTADE" par similitude à COQUIVOIRE pourra être utilisé.

La qualité des volailles vendues sous telle ou telle marque ou appellation doit être absolument constante.

En l'absence d'autres renseignements sur la qualité, l'adoption d'une marque commerciale pourra être un excellent moyen de développer les ventes.

Quelle que soit la nature de l'entreprise et qu'il s'agisse du marché intérieur ou de l'étranger, c'est la qualité du service fourni qui conditionne le succès continu des ventes. (c.f expérience ONERA).

Pour que la publicité et le démarchage donnent de meilleurs résultats il faut qu'ils soient adaptés aux besoins des détaillants.

Les livraisons doivent être faites ponctuellement; les lots doivent être étiquetés avec exactitude et le contenu doit correspondre à la commande; il est indispensable de donner suite rapidement et avec tact aux réclamations et de constituer des lots sélectionnés pour faire face aux besoins particuliers des divers acheteurs. Bref, l'abattoir ou la société chargée de la commercialisation devrait posséder un spécialiste en marketing chargé d'étudier tous les aspects de ce problème.

.../...

Notre approche du marché ivoirien et l'étude menée par la F.A.O. laissent entrevoir des perspectives de commercialisation bonnes pour la Côte d'Ivoire et le Togo. Il convient d'étudier ceux des autres pays voisins : Niger, Ghana, Bénin... qui sont des marchés potentiels. La conquête de ces marchés exige une action d'information dans la mesure où il s'agit d'un produit nouveau. La qualité et la régularité de la production joueront dans ce domaine un rôle primordial au démarrage.

1.2.- L'Emplacement des Installations

Ouagadougou apparaît comme le meilleur emplacement pour notre unité d'abattage pour les raisons suivantes :

.. De par sa situation géographique, à proximité des zones à forte concentration de volailles (Départements du Sahel, du Centre Nord) où les prix d'achats sont relativement plus favorables par rapport aux autres régions; cependant les capacités d'approvisionnements restent limitées.

- Existence d'un élevage amélioré en zone périurbaine pouvant approvisionner l'abattoir en poules de réformes et en poulets de chair.

- Existence de débouchés directs : hôtels, restaurants, boucheries et supermarchés.

De plus, Ouagadougou présente d'autres avantages tels que l'accès facile aux réseaux de distribution d'eau, d'électricité ainsi qu'aux réseaux d'égouts. Cela est essentiel pour l'abattoir.

Il existe d'autres critères qui justifient ce choix. En effet c'est à Ouagadougou que les wagons frigorifiques remontent pour acheminer des vivres frais de Côte d'Ivoire; le fret retour étant fourni par la viande fraîche.

Enfin le circuit d'exportation des volailles mortes exigeant un parc de transport frigorifique qui ne peut se justifier par son seul trafic, l'opération ne peut se concevoir que dans le cadre d'un circuit régulier d'exportation de viande rouge. Cette condition ne peut être remplie que par l'ONERA qui a déjà une expérience en matière d'exportation de viande rouge et à qui devrait être confiée sans doute la gestion de l'abattoir de volailles.

.../...

1.3.- Sources d'Approvisionnement

La question essentielle qui se pose et dont la réponse judicieuse est une des conditions de la viabilité de notre abattoir est celui de l'approvisionnement régulier en volailles de bonne qualité.

Le cheptel aviaire voltaïque est relativement important mais ce n'est pas parce qu'une région possède un important troupeau de volailles que celles-ci vont croître toutes à un rythme rapide surtout si elles doivent se nourrir de déchets et ne reçoivent guère de compléments alimentaires. On constate ainsi qu'une partie de la production avicole ne satisfait pas aux normes de qualité requise (petit calibre, mauvaise conformation).

Les maladies infectieuses et parasitaires altèrent beaucoup la qualité de la viande de volaille; les sujets atteints présentent en effet une musculature et une conformation défectueuse et ils sont peu dodus. Il est indispensable d'éliminer ou de juguler les affections comme la maladie de New-Castle, le choléra... et de lutter contre les parasites si l'on veut produire économiquement de la viande de volaille de qualité.

Dans le cas des élevages modernes la qualité se ressent parfois des méthodes d'élevage utilisées. Le surpeuplement des poulaillers trop fréquent ralentit le rythme de croissance, favorise à l'excès la pousse des plumes et entraîne des contusions.

Le choix du stade de développement auquel on vendra la volaille compte tenu des préférences quant à l'âge et au poids, du degré de "fini" et de l'absence de plumes naissantes est un point important du point de vue de la qualité marchande du produit.

De même que la volaille soit vendue vivante ou morte la façon dont les ramasseurs effectuent le transport influe sur la qualité finale et sur le coût de commercialisation. Nous avons observé plus haut que les circuits traditionnels se caractérisent par des pertes énormes dûes aux conditions rudimentaires de transport.

Enfin, les perspectives de croissance de la consommation intérieure montrent clairement que le courant d'exportation ne pourra se maintenir à son niveau actuel (4000 T/an) et à fortiori se développer que dans la mesure où des actions seront entreprises pour développer la production avicole.

.../...

Comment devons-nous envisager l'approvisionnement en volailles de bonne qualité de notre abattoir ?

Nous envisageons un système d'approvisionnement multiple.

- L'abattoir assure lui même la collecte des volailles en brousse auprès des producteurs. Nous rejetons cette solution car il lui serait impossible d'assurer la collecte au niveau de tous les marchés de village, cependant il n'est pas exclu l'achat de volailles directement aux producteurs qui se présenteraient à l'abattoir. En effet si l'abattoir offre des prix rémunérateurs il est bien probable que les producteurs installés à proximité de la ville effectuent le déplacement pour lui céder leurs volailles.

- L'abattoir pourra traiter avec les collecteurs primaires installés dans les zones de collecte desservant l'exportation. Si l'abattoir achète ses volailles par l'entremise des collecteurs primaires la marchandise peut être livrée périodiquement ou au contraire ramassée à des dates fixées d'un commun accord

- L'abattoir pourrait entrer en contact avec les commerçants exportateurs et leur demander de lui fournir des volailles de bonne qualité qu'il achèterait à un prix proche de celui des grossistes ivoiriens, en d'autres termes l'abattoir doit "composer" avec les exportateurs de la place qui sont très solidaires sinon ces derniers verraient dans le projet une concurrence dangereuse sur le marché d'approvisionnement.

L'abattoir pourra passer avec ses fournisseurs des contrats par lesquels il s'engage à prendre une quantité donnée de volailles à livrer au cours d'une certaine période. Les contrats de ce genre peuvent porter sur la quantité, la qualité et diverses autres conditions.

Il serait souhaitable de collecter les volailles dans des zones situées en dehors de la zone de collecte directe pour l'approvisionnement de Ouagadougou cela éviterait d'entrer en concurrence avec les volaillers de la place, ce qui aurait pour effet de faire monter les prix du consommateur à Ouagadougou. De plus les prix sont relativement bas dans les zones de collecte desservant l'exportation (Département du Sahel, du Centre Nord...).

.../...

On devra se fixer comme objectif à court terme de ne pas dépasser en quantités la moitié des embarquements actuels (soit 300 T/an) à partir de Ouagadougou; cela représente le 1/10^e des quantités de volailles exportées vers la Côte d'Ivoire. On laissera ainsi aux exportateurs de Ouagadougou un approvisionnement suffisant.

Sur le plan du marché intérieur on peut envisager un système d'intégration verticale similaire à celui de la S.I.P.R.A. En effet l'ONERA peut passer un contrat avec des éleveurs qui s'engageraient à lui livrer la totalité de leurs productions. En retour l'ONERA donnerait des garanties pour l'octroi de facilités de crédits et approvisionnerait l'éleveur en poussins médicaments, vaccins et aliments.

L'abattoir est ainsi en mesure d'établir un planning d'abattage et d'organiser par avance les livraisons aux consommateurs (supermarchés, hôtels, restaurants) de la place.

La mise en place d'un système d'intégration verticale fonctionnant de façon satisfaisante est une des conditions de la viabilité de notre abattoir à long terme en ce qui concerne le marché intérieur car le poulet d'élevage moderne produit en Haute-Volta n'est pas compétitif présentement sur les marchés extérieurs.

1.4.- Dimension Economique de l'Entreprise

1.4.1.- Propositions de l'étude F.A.O.

Avant d'aborder l'étude sur la dimension économique de notre unité d'abattage, il est bon de rappeler les conclusions de l'étude F.A.O. sur la question.

"Les possibilités d'approvisionnement conduisent à envisager un volume d'abattage de l'ordre de 300.000 poulets/an... D'autre part en raison des variations saisonnières de l'offre et de la demande il faut tabler sur un rythme d'abattage variant entre 25.000 (en saison creuse) et 50.000 poulets (en décembre) par mois ce qui correspond sur la base de 173 heures de travail/mois à une capacité de l'ordre de 300 poulets/heure.

Il ne s'agit pas dans le corps de ce rapport de déterminer les spécifications techniques et le coût prévisionnel des installations ce qui doit être l'objet d'une étude technique ;

.../...

on peut néanmoins sur la base de réalisations similaires en Côte-d'Ivoire et au Togo notamment avancer des chiffres permettant un calcul préliminaire.

En valeur 1980 les coûts d'équipement peuvent être évalués pour une installation en chaîne continue d'une capacité de 400 poulets/heure à environ 35 millions de F.CFA, les bâtiments peuvent être estimés, hors VRD pour une surface hors d'oeuvre de l'ordre de 400 m² à 20 millions de F.CFA. L'investissement total ressort donc à 55 millions de F.CFA.

Coûts de Fonctionnement

	Millions de F.CFA
- Main d'oeuvre	
Environ 25 emplois X 30.000 F.CFA/mois	
X 12	9
- Amortissements :	
Bâtiments (amortissement en dix ans)	2
20.000.000 X 10%	
Equipements (amortissement en cinq ans)	7
35.000.000 20%	
- Eau-électricité : environ 80.000 F.CFA/	
mois x 12	10
- Entretien-réparation : évalué à 2% des	
investissements/an	1,3
- Emballage / conditionnement : 10 F.CFA/volaille	3
- Coût du capital immobilisé : 55.000.000 x 10%	5,5
	<hr/>
TOTAL	37,8

soit, pour une production envisagée de 300.000 volailles/an un coût unitaire de 126 F.CFA/volaille.

Prix de revient des carcasses effilées et marge praticable

L'étude du marché ivoirien a montré que le prix de vente au public des carcasses effilées (valeur 1980) pourrait se situer en restant compétitif aux alentours de 1.000 F.CFA/kg ce qui, compte tenu des marges de distributions couramment pratiquées (30%) donne un prix objectif de vente livré en gros à Abidjan de 700 F.CFA/kg (soit sensiblement le même que le prix de revente actuel de la volaille vivante en équivalent carcasse à la gare de Treichville).

.../...

Pour l'achat de la volaille on peut prévoir dans la mesure où le système d'approvisionnement est suffisamment diversifié pour éviter une pression à la hausse des fournisseurs, un prix en moyenne annuelle (valeur 1980) de l'ordre de 330 F.CFA/kg livré à Ouagadougou. La formation des coûts s'établit alors comme suit pour un poulet de type exportation de 1,5 kg de poids vif :

. Prix d'achat : 330 F.CFA/kg x 1,5	=	495 Frs
. Abattage et conditionnement	=	126 Frs
. Coût du transport abattoir-Abidjan	=	50 Frs
. Taxe douanière	=	<u>50 Frs</u>
Coût de revient à Abidjan	=	721 Frs

Le coût de revient/kg ressort donc à $\frac{721}{1,20} = 600$ F.CFA/kg

d'où une marge théorique praticable d'environ 100 F.CFA/kg, permettant de couvrir les frais de direction et de commercialisation de l'entreprise et d'assurer un résultat net positif. //

Telles sont les conclusions auxquelles a abouti l'étude F.A.O. sur les possibilités de production et de commercialisation de la volaille en Haute-Volta. Nous ne partageons pas tout à fait ces conclusions et nous essayerons dans les lignes suivantes de donner notre point de vue.

1.4.2.- Choix de la chaîne d'abattage

Il est indéniable que l'emploi de machines automatiques comme le préconise l'étude F.A.O. permet d'accroître fortement le rendement individuel d'améliorer le contrôle technique des opérations et d'uniformiser d'avantage la qualité. Il existe toutefois une limite à la rentabilité de ces installations et il faut également que les conditions de production et de vente se prêtent à l'adoption de cette formule. Notre système de production en matière d'aviculture n'a rien de comparable avec le système d'intégration verticale (production - commercialisation) de la S.I.PR.A. qui justifie la mise en place d'un abattoir semi-automatique de 400 poulets/heure.

Parmi les handicaps que comporte cette formule, citons :

- Une mise de fonds initiale assez lourde pour les aménagements et l'équipement (55 millions de francs).
- La nécessité de disposer d'un approvisionnement en volailles abondant et peut éloigné (cf. S.I.PR.A).

.../...

- La difficulté d'écouler dans des conditions satisfaisantes une production importante.
- Les variations saisonnières du rythme de production.
- Les problèmes de main d'oeuvre : il faut un personnel nombreux et un rendement constant lorsque l'abattoir est en activité.
- La nécessité enfin de faire appel à un personnel de direction qualifié et expérimenté.

De plus l'achat d'un équipement qui n'a pas été essayé sur place appelle des réserves. Il peut y avoir quelque inconvénient à consulter des techniciens ou des fabricants dont l'expérience se limite aux régions où la main d'oeuvre est coûteuse car ils sont parfois enclins à supposer qu'il en va de même ailleurs. Aussi arrive-t-il que ces fabricants réussissent à placer un matériel cher et volumineux qui ne répond nullement aux besoins réels de leur clientèle eu égard aux approvisionnements et à la main d'oeuvre dont elle dispose.

L'ONERA devrait si possible commencer par visiter des installations où l'équipement qu'il a en vue est utilisé dans des conditions comparables à celles où il compte l'employer lui-même. Il pourra alors se faire une idée du matériel qui, dans le vaste choix qui s'offre à lui a le plus de chance d'être pratique et rentable. Il faut être particulièrement circonspect dans l'achat de machines combinées, car il suffit que l'un des éléments tombe en panne pour arrêter tout le processus de transformation.

De même la plupart des installations à transporteur exigent la présence d'opérateurs placés en différents points de la chaîne et elles ne sont rentables que si l'on dispose d'un personnel nombreux et compétent.

D'autre part il est difficile de commercialiser la volaille sur une grande échelle si l'on n'a pas accès à des moyens de réfrigération satisfaisants ou tout au moins à un entrepôt réfrigéré. Or ce sont des installations qui exigent de gros capitaux et un personnel technique qualifié.

La commercialisation devra se faire sous forme de carcasses effilées réfrigérées ou congelées. Toutefois avant de congeler la volaille il faut être assuré de pouvoir écouler le produit par l'intermédiaire de détaillants disposant de l'équipement

.../...

nécessaire pour que la température reste constamment inférieure au point de congélation jusqu'au moment de la vente. La congélation présente certains avantages. En effet elle permet d'acheter les marchandises par grandes quantités et de l'entreposer pour vente ultérieure (on observe cela au niveau du supermarché Mini-Prix à Ouagadougou). L'abattoir est ainsi à mesure de mettre pleinement à profit les baisses de prix, de réaliser des économies en constituant des stocks pour les périodes de pointe de la consommation (fin d'année) et d'éviter ainsi les pertes dues à la détérioration du produit en cours de livraison. Les détaillants peuvent être approvisionnés à tout moment en volailles de belle apparence. L'attrait que présente le produit pour les consommateurs et le fait que les détaillants ont intérêt à vendre une marchandise sûre qui peut leur être fournie régulièrement doivent normalement entraîner une expansion progressive du marché. La S.I.P.R.A. procède à la congélation en fin de journée des volailles qui n'ont pas été écoulées.

Malgré les avantages que présente la congélation on constate que :

Installer des moyens de congélation destinés à un abattoir de volailles est une entreprise coûteuse dont la rentabilité n'est pas toujours assurée. En général ces installations ne se conçoivent que si l'on traite de grosses quantités où si l'on vend d'autres produits congelés.

Il importe d'établir les devis de frais de congélation auxquels il faut inclure le coût des sacs plastiques. En regard de ces coûts on considèrera les avantages de la congélation pour l'achat, la transformation et la distribution de la volaille.

Enfin il convient d'évaluer soigneusement les coûts compte tenu des conditions de production et de vente et de les confronter avec les bénéfices escomptés.

De tout ce qui précède il ressort que la dimension économique de l'entreprise est sans doute fonction avant toutes choses de la proximité des élevages et des quantités de volailles qu'ils peuvent livrer. Quant au coût de la construction, il dépend surtout des normes d'hygiène requises et des matériaux utilisés.

.../...

Compte tenu de ces facteurs nous proposons une unité d'abattage traitant moins de 400 volailles/heure plus précisément 150 à 200 volailles/heure qui fonctionne sans transporteur aérien ni grandes machines automatiques. Cela présente des avantages car les sources d'approvisionnements sont disséminées et saisonnières. De plus on a la possibilité de modifier rapidement son programme en cas de variation de prix et de la demande. La mise au point de machines spéciales pour le traitement de la volaille notamment de machines à plumer et d'échaudage à thermostat permet d'accroître sensiblement le rendement de ces installations de moyenne envergure. Il est d'ailleurs possible d'en conjuguer la gestion avec une autre activité à laquelle le personnel permanent pourra se consacrer lorsqu'il ne sera pas occupé à la transformation de la volaille. Encore une fois de plus nous ne devons pas perdre de vue la structure du marché; en effet là où la consommation des volailles abattues est faible, ce n'est que très progressivement que des débouchés s'ouvriront pour notre abattoir.

Les figures VII et VIII nous donnent les schémas de 2 types d'abattoirs à volailles :

- Abattoir manuel de 150 à 200 poulets/heure,
- Abattoir mécanisé similaire à celui proposé par l'étude F.A.O.

Nous nous intéresserons uniquement au 1er type .

Le tableau 13 nous indique le matériel nécessaire à l'équipement de cet abattoir.

.../...

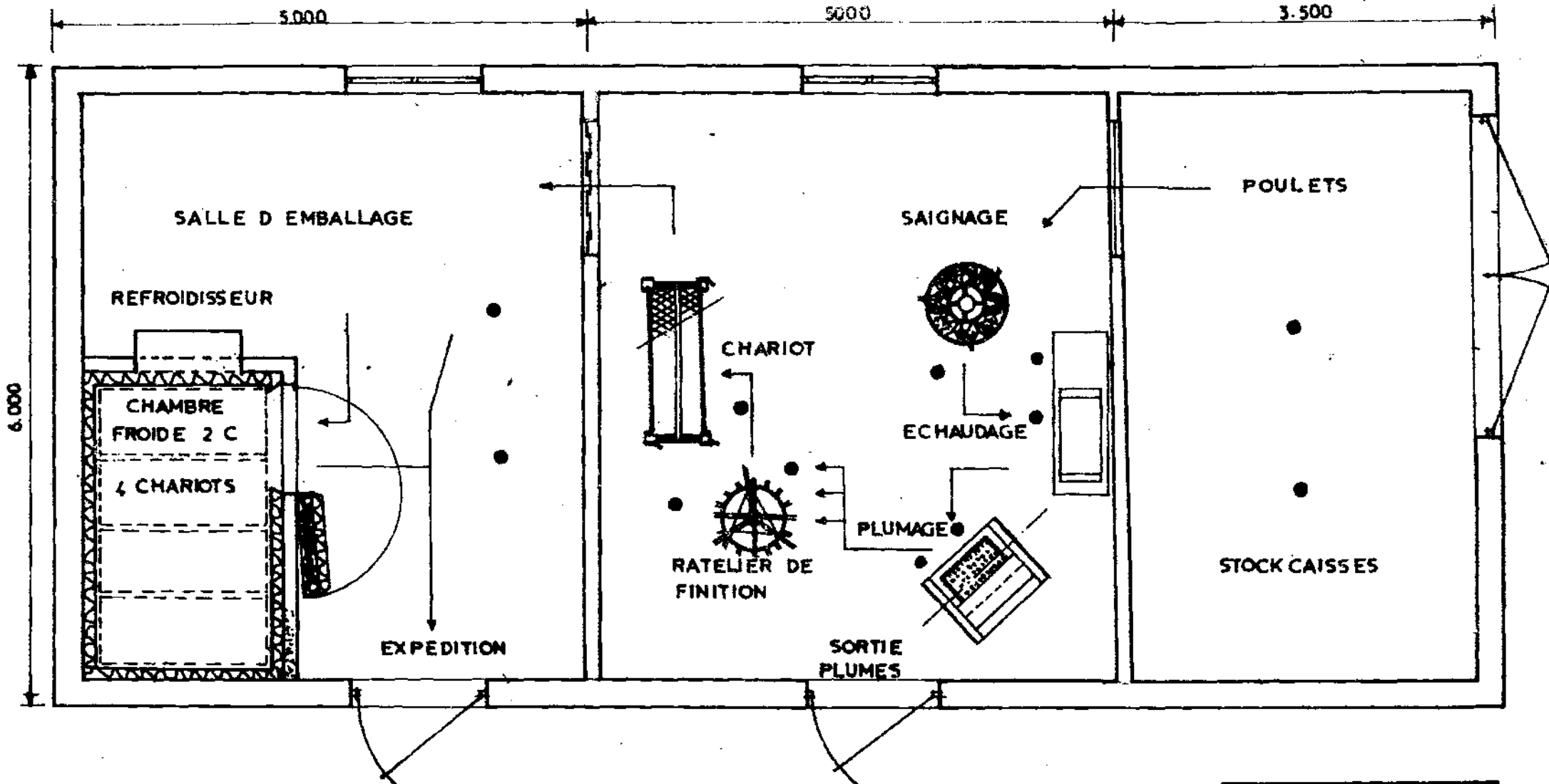


FIGURE **VII**

● POSTE DE PERSONNEL

ABATTOIR A VOLAILLES TYPE MANUEL

150 A 200 POULETS / HEURE

219

adg 18. 4. 7

ECH 1/50

- 1A CONSIGNE VOLAILLES SUSPECTES
- 1B LAVAGE DES CAGEOTS
- 1C LAVAGE DES VEHICULES
- 2 CONVOYEUR
- 3 ELECTRONARCOSE
- 4 POSTE DE SAIGNEE
- 5 TUNNEL DE SAIGNEE
- 6 ECHAUDOIR
- 7 PLUMEUSE
- 8 FINITION PLUMAISON BRULAGE OU PARAFFINAGE
- 9 GOUTTIERE EVACUATION INTESTINS
- 10 LAVAGE
- 11 SECTION DES PATTES
- 12 BANDE TRANSPORTEUSE
- 13 GOUTTIERE OUVERTURE DES CARCASSES
- 14 GOUTTIERE D'EVISCERATION
- 15 CONTROLE SANITAIRE
- 16 GOUTTIERE D'EVACUATION ABATS
- 17 LAVAGE FOIE ET COEUR
- 18 PARAGE LAVAGE DES GESIERS
- 19 GOUTTIERE POUMONS REINS
- 20 LAVAGE EXTERNE DES CARCASSES
- 21 LAVAGE INTERNE DES CARCASSES
- 22 TABLE D'EMBALLAGE ABATS
- 23 TABLE DESOSSAGE ET DECOUPAGE
- 24 EMBALLAGE INDIVIDUEL
- 25 CALIBRAGE AUTOMATIQUE
- 26 EMBALLAGE EN COLIS
- 27 STOCKAGE VOLAILLES REFRIGEREES
- 28 CONGELATION
- 29 STOCKAGE VOLAILLES CONGELEES

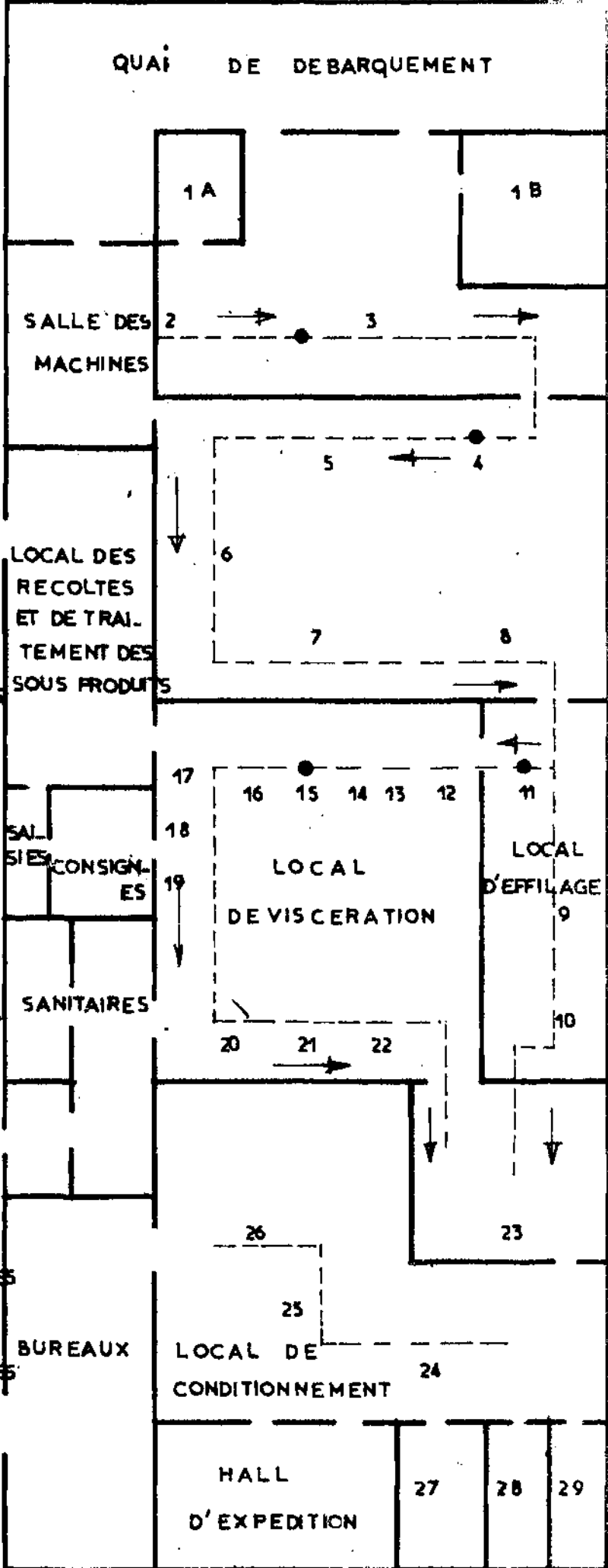


FIGURE 2 SCHEMA D'UN ABATTOIR MECANISE DI VOLAILLES

Tableau 13 - Matériel d'abattage nécessaire à l'implantation d'un abattoir manuel de 150 à 200 poulets/heure

DESIGNATION	QUANTITE
- Saignoir 8 cônes galvanisé renforcé	2
- Ratelier tournant 24 fourches sur roulettes	2
- Bac auto-trempeur "Baby" avec tableau électrique de commande	2
- Plumeuse à doigts "Babynox", tambour de 0,5 m, moteur de 1 CV	2
- Chariots à volailles	8
- 600 doigts de rechange pour plumeuse	600
- 2 résistances électriques 6000 Watts pour bac auto-trempeur	2

Source : Jourdain International.

L'amortissement de l'équipement des abattoirs représente une charge assez lourde puisque d'après les indications des fabricants la longévité économique n'est normalement que de 5 ans.

Si l'on veut obtenir un débit plus élevé de notre unité d'abattage (240 volailles/heure), il faut agrandir légèrement les divers postes, allonger les chaînes et renforcer le personnel aux points névralgiques sans qu'il soit nécessaire de modifier sensiblement le plan d'aménagement dans un 2ème temps on pourra installer une seconde chaîne.

.../...

CHAPITRE 2 - CARACTERISTIQUES ECONOMIQUES DU PROJET

2.1.- Les Coûts

2.1.1.- Les Coûts d'Investissement

Comme pour l'étude F.A.O. il ne rentre pas dans le corps de notre étude de déterminer les spécifications techniques et le coût prévisionnel, ce qui doit être l'objet d'une étude technique. On peut néanmoins sur la base d'enquêtes menées ("Tunzini Afrique" pour le froid, "Atelier d'Architecture" pour les bâtiments et "Jourdain International" pour l'équipement) avancer des chiffres permettant un calcul préliminaire.

En valeur 1981 les coûts d'équipements peuvent être évalués pour un abattoir de type manuel d'une capacité de 150 à 200 volailles/heure à environ 5 millions de francs (étude faite sur notre demande par Jourdain International de France qui compte parmi sa clientèle le Centre National Avicole de Ouagadougou). Les bâtiments peuvent être estimés pour une surface couverte de 90 m² à 10 millions de francs à raison de 110.000 Frs le mètre carré couvert.

La chambre froide qui comprend une salle de réfrigération et une salle de congélation d'une capacité totale de 20 m³ a été estimée à 5 millions de francs environ. L'investissement total ressort donc à environ 20 millions de francs.

2.1.2.- Coûts de Fonctionnement

- Main d'oeuvre

Environ 12 emplois X 35.000 Frs/mois X 12 = 5.040.000 Frs

- Amortissement

Bâtiments (amortissement en 10 ans)
10.000.000 Frs X 10% 1.000.000 Frs

Equipements (amortissement en 5 ans)
10.000.000 Frs X 20% 2.000.000 Frs

- Eau, électricité environ
80.000 Frs/mois X 12 10.000.000 Frs

- Entretien, réparation évaluée à
2% des investissements 400.000 Frs

- Emballage, conditionnement 10 Frs/volaille 3.000.000 Frs

- Coût du capital immobilisé
20.000.000 Frs X 10% 2.000.000 Frs

TOTAL 23.440.000 F.

.../...

Soit pour une production envisagée de 300.000 volailles/an un coût unitaire d'environ 80 Frs/volaille.

2.2.- Formation du Prix de revient de la Volaille abattue Rendue à Abidjan

Les enquêtes que nous avons menés à Abidjan ont montré que le prix de vente minimum au public des carcasses effilées S.I.PR.A. était de 1.250 Frs. De plus il est ressorti que le prix de vente du poulet vif (voltaïque) sur le marché de Treichville ou d'Adjamé est d'environ 1.200 Frs minimum pour un poids de 1,5 kg.

Le tableau 14 nous donne une image grossière de la formation du prix de revient de la volaille voltaïque abattue.

Tableau 14 - Formation du prix de revient de la volaille abattue rendue à Abidjan

Prix d'achat 500 Frs/kg X 1,5	750 Frs
Abattage et conditionnement	80 Frs
Coût de transport Abattoir-Abidjan	50 Frs
Taxe douanière	50 Frs
TOTAL	930 Frs

Le coût de revient à Abidjan d'une carcasse de volaille pesant 1 kg (pour un rendement à l'abattage de 70%) est d'environ 930 Frs. En pratiquant une ^{marge} commerciale de 70 Frs/kg, la carcasse sera livrée au grossiste ivoirien à 1.000 Frs/kg. Ce dernier la cèdera au consommateur au minimum à 1.250 Frs (marge commerciale globale de 25%), soit un prix identique au poulet "S.I.PR.A". A prix égal il est probable que le consommateur africain du poulet "S.I.PR.A." porte son choix sur le poulet voltaïque qui est plus ferme, meilleur goût et qui correspond mieux à nos modes de cuisson.

De plus ce prix de cession (1250 Frs) au consommateur est sensiblement proche de celui du poulet vif (1,5 kg) proposé sur les marchés de Treichville et d'Adjamé.

.../...

Il est probable que les prestations de service (gain de temps, hygiène) qui ne se traduisent pas ici par une hausse de prix devraient conquérir une partie de la clientèle qui s'approvisionne en volailles voltaïques sur les marchés populaires.

L'étude F.A.O. a dans son calcul de coût de revient sous estimé le prix de cession des volailles vivantes à l'abattoir. Le prix indiqué (330 Frs/kg) correspond au prix d'achat à la production au village et il est peu probable que des fournisseurs livrent des volailles à l'abattoir à des prix inférieurs à ceux en cours sur les marchés de la place. (cf. expérience ONERA sur l'exportation des pintades abattues). Quand bien même l'abattoir déciderait d'assurer lui-même la collecte des volailles en brousse au prix de 330 Frs/kg, il devrait le majorer des frais et charges diverses. En valeur 1980 le prix de revient de la volaille rendue à l'abattoir est supérieur au prix indiqué par l'étude F.A.O.

Le coût de transport abattoir-Abidjan indiqué par le tableau 11, a été estimé par la SATRAF qui est une société d'économie mixte associant la R.A.N., la S.A.G. (Société Africaine de Groupage) et l'ONERA. Cette société transporte dans ses wagons frigorifiques de la viande à destination de la Côte d'Ivoire. Quant à la taxe douanière elle correspond à celle qui est payée pour la volaille vivante.

2.3.- Receptivité à ce nouveau produit

Au plan du marché intérieur le prix de revient de la carcasse ne peut être inférieur à 900 Frs compte tenu du prix d'achat de la volaille du coût d'abattage et conditionnement et de la marge bénéficiaire.

Il est probable que seuls les restaurants, hôtels de grand standing et autres supermarchés seront intéressés par ce produit qui sera cédé entre 1.200 et 1.300 Frs/kg au consommateur. Ces prix sont identiques à ceux pratiqués présentement. (la pintade de brousse est proposée au "Mini Prix" à 1.300 Frs/kg carcasse). De plus il leur sera épargné le travail désagréable et pénible de la transformation.

Les bars, rôtisseries trouveront plus rentables au plan économique de procéder eux mêmes à la transformation de leurs volailles.

.../...

Les plats cuisinés sont cédés entre 700 et 1.000 Frs. Il s'agit du tout venant pesant parfois à peine 0,650 kg carcasse.

Quant aux collectivités (Armée, Lycées, Collèges...) il est possible qu'elles portent un intérêt à nos prestations de services. Le principal handicap est que ces collectivités ne consomment des volailles qu'en de rares occasions (11 Décembre, Fête de l'Armée...) alors qu'en Côte d'Ivoire on sert les volailles S.I.P.R.A à certaines collectivités (Restaurant Universitaire, Lycées...) au moins 1 fois par semaine.

En plus du prix relativement élevé de la volaille carcasse, il existe des obstacles psychologiques, culturels qui font que la grande majorité de la population continuera de s'approvisionner en volailles vivantes sur les marchés de la place. Cette partie de la population n'est pas sensible aux services proposés tels que le gain de temps et l'hygiène. De plus, dans nos familles il y a toujours un "enfant" pour assurer la transformation de la volaille vivante achetée au marché; quelquefois c'est la ménagère elle même qui accomplit cette tâche.

On ne doit pas faire des comparaisons avec des villes telles qu' Abidjan où effectivement le niveau de vie est plus élevé et où une partie de la population sera intéressée par les prestations de services de l'abattoir.

Comme nous l'avons dit, l'objectif de notre abattoir au cours de cette 1ère étape serait de desservir l'exportation et les maisons de commerces de la place : boucheries, supermarchés, restaurants et hôtels de grand standing. Ce n'est que très progressivement que les débouchés s'ouvriront pour notre abattoir au plan du marché intérieur.

2.4.- Intérêt Economique du Projet

L'étude F.A.O. dit notamment "Au plan économique l'intérêt du projet réside dans la réduction des pertes subies lors du transport... L'intérêt économique résultant de la mise en place du projet est illustré au tableau 5. Il est donc évident puisqu'il permet pour un investissement initial de 55 millions un gain économique de 19,5 MILLIONS/An sur les exportations de volailles".

.../...

INTERET ECONOMIQUE DU PROJET

	<u>Exportations en vif</u> <u>Millions de FCFA</u>	<u>Exportations en carcasse</u> <u>Millions de FCFA</u>
- Prix d'achat des volailles (pour 1,5 kg vif et 1,3 kg carcasse)	495 FCFA x 300 000 = 148,5	495 FCFA x 300 000 = 148,5
- Coût d'abattage (hors investissements)	-	78 FCFA x 300 000 = 23,4
- Coût de transport	28 FCFA x 300 000 = 8,4	50 FCFA x 300 000 x 1,3 kg = 19,5
- Coût économique	<u>156,9</u>	<u>191,4</u>
- Valeur de la production (perte de 20% sur circuit en vif)	900 FCFA x 0,8 x 300 000 = 216	900 FCFA x 300 000 = 270
- Valeur ajoutée	<u>59,10</u>	<u>78,6</u>
- Gain économique induit par le projet		19,5 =====

Tableau 15 - Exportation des volailles. Comparaison des coûts
Circuit vif - Circuit mort

<u>Circuit Vif</u>		<u>Circuit Mort</u>	
Prix d'achat à la production		- Prix d'achat des volailles	
. 400 Frs x 300.000.....	120.000.000 Frs	. 750 Frs x 300.000	225.000.000 Frs
Frais et charges divers		- Coût d'abattage et conditionnement	
. 117,475 x 300.000	35.242.500 Frs	. 80 Frs x 300.000	24.000.000 Frs
Transport RAN et taxes de sortie		- Transport et taxes de sortie	
. 90,305 x 300.000	27.991.500 Frs	. 100 Frs x 300.000	30.000.000 Frs
	<u>TOTAL</u>		<u>279.000.000 Frs</u>
	182.334.000 Frs		
Pertes au cours du transport 20%			
Prix de revient de la volaille rendue à la gare de Treichville		- Prix de revient de la volaille abattue rendue à Abidjan	
<u>182.334.000</u>	760 Frs	<u>279.000.000</u>	930 Frs
		<u>300.000</u>	
Prix de cession au grossiste ivoirien		- Prix de cession au grossiste ivoirien	
900 Frs x 240.000	216.000.000 Frs	1.000 Frs x 300.000	300.000.000 Frs
Bénéfice		- Bénéfice	
216.000.000 Frs - 182.334.000 =	33.666.000 Frs	300.000.000 Frs - 279.000.000 =	21.000.000 Frs.
Prix de cession minimum au consommateur ivoirien	1.250 Frs	- Prix de cession minimum au consommateur ivoirien ...	1.250 Frs

Nous ne partageons pas tout à fait ces conclusions. En effet elles posent comme hypothèse un prix d'achat identique des volailles dans les 2 circuits ce qui est peu probable.

Nous allons essayer de mener un calcul économique similaire en comparant les coûts en circuit vif et carcasse et en tenant compte du fait que le prix d'achat des volailles ne peut être identique pour les 2 circuits.

Il ressort du tableau 15 qu'au plan économique le circuit vif malgré ses inconvénients est plus rentable. En effet il permet de réaliser un bénéfice de 33.666.000 Frs/an contre 21.000.000 Frs/an pour le circuit mort.

Il est indéniable que l'implantation d'un abattoir entraînerait une réduction des mortalités observées sur le circuit vif. Cependant il convient de ne pas amplifier outre mesure l'impact de ce projet sur la réduction des mortalités du circuit vif car il touche à peine qu'1/10 du volume de nos exportations d'où la nécessité d'axer nos efforts dans la situation présente sur l'amélioration des conditions de transport du circuit vif. Par ailleurs au plan du marché il n'est pas souhaitable de substituer le circuit vif par le circuit mort.

Bien que le circuit mort permette de réaliser un profit moindre par rapport au circuit vif (cf. tableau), c'est le circuit d'avenir appelé à se développer d'où la nécessité de le démarrer par l'implantation d'une petite unité d'abattage type manuel de 150 à 200 volailles/heure.

A l'heure actuelle il existe un marché quoique limité pour la volaille abattue tant au plan intérieur qu'extérieur et ce n'est que très progressivement que les débouchés s'ouvriront pour notre abattoir. Cependant le développement du circuit d'exportation des volailles abattues est liée à un programme d'amélioration de l'élevage villageois à l'intérieur duquel il devrait s'inscrire.

L'implantation de l'unité d'abattage devrait par ailleurs nous permettre de développer nos ventes à l'étranger par la prestation de services nouveaux. En effet l'abattoir, par l'offre d'un produit présenté sous une autre forme pourrait toucher une nouvelle catégorie de consommateurs.

.../...

Enfin l'intérêt économique résultant de la mise en place du projet est le suivant : il permet pour un investissement initial de 20 millions de réaliser un bénéfice de 21.000.000 Frs/an.

.../...

Au terme de notre étude il ressort que la commercialisation souffre tout comme la production des imperfections de son système? Nous devons mettre tout en oeuvre pour lutter contre le gaspillage de protéines animales potentielles dû essentiellement à 2 causes :

- Les maladies aviaires (pseudo peste aviaire, polyparasitisme des pintades) provoquent des mortalités pouvant aller jusqu'à 90% de l'effectif de certaines basses cours.

- Les conditions rudimentaires durant l'acheminement des volailles vers les centres urbains.

Ainsi on a relevé des taux de mortalité allant jusqu'à 30% voire 50% en période de chaleur sur le circuit d'exportation à destination d'Abidjan.

Ce gaspillage peut être réduit d'une part :

- par la vaccination et le déparasitage systématiques et l'introduction de quelques principes d'élevage moderne (amélioration de l'habitat, hygiène...);

- par l'amélioration des conditions de transport et l'implantation d'une unité d'abattage de volailles.

Mais nous pensons cependant qu'il serait souhaitable dans la situation présente d'axer nos efforts sur l'amélioration des conditions de transport du circuit vif. En effet pour des raisons évoquées plus haut il n'est pas opportun de substituer ce circuit par le circuit mort bien que cette solution résolve de façon radicale le problème des pertes considérables observées sur le circuit vif. Dans nos régions où l'on est habitué à acheter des volailles vivantes, ce n'est très progressivement que la population s'habitue aux volailles abattues et c'est la raison pour laquelle nous proposons une petite unité d'abattage dont la capacité augmentera au fur et à mesure que la demande intérieure et extérieure va s'accroître.

Dans le contexte actuel nous pensons qu'il est prématuré de mettre en place une unité semi-automatique d'une capacité de 400 volailles/heure en comptant uniquement pour l'approvisionnement sur les élevages traditionnels disséminés à travers le pays;

.../...

seul un système d'intégration vertical avec une production intensive de poulets de chair peut justifier une entreprise d'une telle dimension.

L'étude a montré que l'impact de ce projet sur la réduction des pertes observées sur le circuit vif n'était pas très sensible puisqu'il touche à peine 1/10 du volume total de nos exportations d'où la nécessité d'améliorer les conditions de transport du circuit vif. Compte tenu de ce qui précède il est donc souhaitable que les 2 circuits se côtoient mais que le circuit mort prenne progressivement le pas sur le circuit vif.

L'étude a montré de plus que l'implantation d'une petite unité d'abattage type manuel est viable au plan économique puisqu'il permet à partir d'un investissement initial de 20 millions de francs seulement un bénéfice de 21 millions de francs/an, profit cependant nettement inférieur à celui réalisé sur le circuit vif.

L'implantation de l'unité d'abattage est un moyen de développer nos ventes en diversifiant les formes de présentations. Cela devrait nous permettre de conquérir une partie de la clientèle étrangère et africaine aisée des supermarchés et autres boucheries tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. Cependant les projections de l'offre et de la demande intérieures montrent clairement que le rythme des exportations ne pourra se maintenir au niveau actuel que si des efforts sont entrepris pour développer la production avicole.

L'accroissement de la production avicole devrait permettre d'atteindre un triple objectif:

- augmenter les disponibilités en viande et contribuer ainsi à séduire sensiblement les carences en protéines dont souffre le milieu rural;
- augmenter les sources de revenus des paysans;
- augmenter les entrées en devises de l'état (taxes de sortie).

Parallèlement à cette action il convient d'entreprendre l'amélioration globale du système de commercialisation. En effet le manque d'organisation grève considérablement la commercialisation.

.../...

Enfin le circuit mort par ses prestations de services (gain de temps, hygiène rigoureuse) a un avenir prometteur car avec la croissance urbaine, le développement industriel, les populations des villes seront de plus en plus intéressées aux services offerts par l'abattoir comme cela s'observe aujourd'hui dans les pays industriels où le circuit vif est devenu une forme marginale de la commercialisation de la volaille./-

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

=====

- G.F. Stewart et J.C. Abott. Commercialisation des oeufs et de la volaille.
F.A.O. Rome 1962
pages 6, 70, 73, 86, 88, 97, 98, 158, 163.
- S.E.D.E.S. Approvisionnement en viande de l'Afrique du Centre-Ouest
1966 page 70
- J. Mordant Le potentiel zootechnique de la Haute-Volta.
Février 1969 page 93
- S.C.E.T. Coopération La production animale Voltaïque République Française - Secrétariat d'Etat aux Affaires Etrangères
1972 pages 55, 80, 81.
- Ce. N.A.O. Rapports d'activités 1978
pages 2, 3, 4.
- Ce.N.A.O. Rapports d'activités 1979
pages 3, 6, 7.
- M. Gergely Etude sur les possibilités de production et de commercialisation de la volaille en Haute-Volta.
F.A.O. 1980
pages 7, 8, 10, 11, 50, 51, 52, 53, 55.
