

UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR

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



ANNEE : 2010

N°19

ETUDE DE LA DISTRIBUTION DE VIANDE DANS LA VILLE DE DAKAR (SENEGAL)

THESE

Présentée et soutenue publiquement le 01 Décembre 2010 à 09 Heures devant la Faculté
de Médecine, de Pharmacie et d'Odonto-Stomatologie de Dakar

pour obtenir le grade de DOCTEUR VETERINAIRE
(Diplôme d'Etat)

Par

Abdou SANE

Né le 04 Février 1977 à Balingore (Sénégal)

JURY :

- Président :** **Monsieur Bernard Marcel DIOP**
Professeur à la Faculté de Médecine,
de Pharmacie et d'Odonto-Stomatologie de Dakar
- Rapporteur de Thèse :** **Monsieur Moussa ASSANE**
Professeur à l'E.I.S.M.V de Dakar
- Membres :** **Monsieur Germain Jérôme SAWADOGO**
Professeur à l'E.I.S.M.V de Dakar
- Monsieur Serge Niangoran BAKOU**
Maître de Conférences Agrégé à l'E.I.S.M.V de Dakar
-
- Directeur de thèse :** **Monsieur Cheikh LY**
Professeur à l'E.I.S.M.V de Dakar
- Co-directeur de thèse :** **Docteur Adrien MANKOR**
Assistant à l'E.I.S.M.V de Dakar



ECOLE INTER-ETATS DES SCIENCES ET MEDECINE VETERNAIRES DE DAKAR

**BP 5077 - DAKAR (Sénégal)
Tél. (221) 33 865 10 08 - Télécopie (221) 825 42 83**

COMITE DE DIRECTION

LE DIRECTEUR

- **Professeur Louis Joseph PANGUI**

LES COORDONNATEURS

- **Professeur Justin Ayayi AKAKPO**

Coordonnateur Recherche / Développement

- **Professeur Germain Jérôme SAWADOGO**

Coordonnateur des Stages et de la Formation Post – Universitaires

- **Professeur Moussa ASSANE**

Coordonnateur des Etudes

Année Universitaire 2009 - 2010

PERSONNEL ENSEIGNANT

☞ PERSONNEL ENSEIGNANT EISMV

☞ PERSONNEL VACATAIRE (PREVU)

☞ PERSONNEL EN MISSION (PREVU)

☞ PERSONNEL ENSEIGNANT CPEV

A. DEPARTEMENT DES SCIENCES BIOLOGIQUES ET PRODUCTIONS ANIMALES

CHEF DE DEPARTEMENT : Ayao MISSOHOU, Professeur

S E R V I C E S

1. ANATOMIE-HISTOLOGIE-EMBRYOLOGIE

Serge Niangoran BAKOU	Maître de conférences agrégé
Gualbert Simon NTEME ELLA	Assistant
Mr Bernard Agré KOUAKOU	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Fidèle Constant S.	Moniteur

2. CHIRURGIE –REPRODUCTION

Papa El Hassane DIOP	Professeur
Alain Richi KAMGA WALADJO	Assistant
Mlle Bilkiss V.M ASSANI	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Abdoulaye SOUMBOUNDOU	Moniteur

3. ECONOMIE RURALE ET GESTION

Cheikh LY	Professeur (en disponibilité)
Adrien MANKOR	Assistant
Mr Gabriel TENO	Docteur Vétérinaire Vacataire

4. PHYSIOLOGIE-PHARMACODYNAMIE-THERAPEUTIQUE

Moussa ASSANE	Professeur
Rock Allister LAPO	Maître - Assistant
Mr Mamadou Sarr dit sarra NDAO	Moniteur

5. PHYSIQUE ET CHIMIE BIOLOGIQUES ET MEDICALES

Germain Jérôme SAWADOGO	Professeur
Mr Kalandi MIGUIRI	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Kouachi Clément ASSEU	Moniteur

6. ZOOTECHNIE-ALIMENTATION

Ayao MISSOHOU	Professeur
Simlice AYISSIWEDE	Assistant
Mr Abou KONE	Moniteur

B. DEPARTEMENT DE SANTE PUBLIQUE ET ENVIRONNEMENT

CHEF DE DEPARTEMENT : Rianatou BADA ALAMBEDJI, Professeur

S E R V I C E S

1. HYGIENE ET INDUSTRIE DES DENREES ALIMENTAIRES D'ORIGINE ANIMALE (HIDAOA)

Serigne Khalifa Babacar SYLLA	Assistant
Bellancille MUSABYEMARIYA	Assistante
Mr David RAKANSOU	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mlle Maguette NDIAYE	Monitrice

2. MICROBIOLOGIE-IMMUNOLOGIE-PATHOLOGIE INFECTIEUSE

Justin Ayayi AKAKPO	Professeur
Rianatou BADA ALAMBEDJI	Professeur
Philippe KONE	Assistant
Mr Abdel-Aziz ARADA IZZEDINE	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Yoboué José Noel KOFFI	Moniteur

3. PARASITOLOGIE-MALADIES PARASITAIRES-ZOOLOGIE APPLIQUEE

Louis Joseph PANGUI	Professeur
Oubri Bassa GBATI	Maître - Assistant
Claude Laurel BETENE A DOOKO	Docteur Vétérinaire Vacataire

4. PATHOLOGIE MEDICALE-ANATOMIE PATHOLOGIQUE- CLINIQUE AMBULANTE

Yalacé Yamba KABORET	Professeur
Yacouba KANE	Maître – Assistant
Mireille KADJA WONOU	Assistante
Mr Maurice Marcel SANDEU	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Cheickh NDIAYE	Moniteur

Mr Médoune BADIANE	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Omar FALL	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Alpha SOW	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Abdoulaye SOW	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Ibrahima WADE	Docteur Vétérinaire Vacataire
Mr Charles Benoît DIENG	Docteur Vétérinaire Vacataire

5. PHARMACIE-TOXICOLOGIE

Dr Gilbert Komlan AKODA	Assistant
Assiongbon TEKOU AGBO	Chargé de recherche
Abdou Moumouni ASSOUMY	Docteur Vétérinaire Vacataire

C. DEPARTEMENT COMMUNICATION

CHEF DE DEPARTEMENT : Professeur Yalacé Yamba KABORET

SERVICES

1. BIBLIOTHEQUE

Mme Mariam DIOUF

Documentaliste

2. SERVICE AUDIO-VISUEL

Bouré SARR

Technicien

3. OBSERVATOIRE DES METIERS DE L'ÉLEVAGE (O.M.E.)

D. SCOLARITE

Mlle Aminata DIAGNE

Assistante

Mr Théophraste LAFIA

Vacataire

El Hadji Mamadou DIENG

Vacataire

Mlle Elise OULON

Monitrice

PERSONNEL VACATAIRE (Prévu)

1. BIOPHYSIQUE

Boucar NDONG

Assistant
Faculté de Médecine et de Pharmacie UCAD

2. BOTANIQUE

Dr Kandioura NOBA
Dr César BASSENE

Maître de Conférences (**Cours**)
Assistant (**TP**)
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

3. AGRO-PEDOLOGIE

Fary DIOME

Maître -Assistant
Institut de Science de la Terre (I.S.T.)

4. ZOOTECHNIE

Abdoulaye DIENG

Docteur Ingénieur ;
ENSA-THIES

Léonard Elie AKPO

Professeur
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

Alpha SOW

Docteur vétérinaire vacataire
PASTAGRI

El Hadji Mamadou DIOUF

Docteur vétérinaire vacataire
SEDIMA

5. H I D A O A:

Malang SEYDI

Professeur
EISMV – DAKAR

6. PHARMACIE-TOXICOLOGIE

Amadou DIOUF

Professeur
Faculté de Médecine et de Pharmacie
UCAD

PERSONNEL EN MISSION (Prévu)

1. TOXICOLOGIE CLINIQUE

Abdoulaziz EL HRAIKI

Professeur
Institut Agronomique et Vétérinaire
Hassan II (Rabat) Maroc

2. REPRODUCTION

Hamidou BOLY

Professeur
Université de BOBO-DIOULASSO
(Burkina Faso)

3. ZOOTECHNIE-ALIMENTATION ANIMALE

Jamel REKHIS

Professeur
Ecole Nationale de Médecine
Vétérinaire de TUNISIE

4. PARASTILOGIE

Salifou SAHIDOU

Professeur
Université Abovo- Calavy (Bénin)

PERSONNEL ENSEIGNANT CPEV

1. MATHEMATIQUES

Abdoulaye MBAYE

Assistant
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

2. PHYSIQUE

Amadou DIAO

Assistant
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

⌘ Travaux Pratiques

Oumar NIASS

Assistant
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

3. CHIMIE ORGANIQUE

Aboubacary SENE

Maître-Assistant
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

4. CHIMIE PHYSIQUE

Abdoulaye DIOP

Mame Diatou GAYE SEYE

Maître de Conférences
Maître de Conférences
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

⌘ Travaux Pratiques de CHIMIE

Assiongbon TECKO AGBO

Assistant
EISMV – DAKAR

⌘ Travaux Dirigés de CHIMIE

Momar NDIAYE

Maître - Assistant
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

5. BIOLOGIE VEGETALE

Dr Aboubacry KANE

Dr Ngansomana BA

Maître-Assistant (**Cours**)
Assistant Vacataire (**TP**)
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

6. BIOLOGIE CELLULAIRE

Serge Niangoran BAKOU

Maître de conférences agrégé
EISMV – DAKAR

7. EMBRYOLOGIE ET ZOOLOGIE

Malick FALL

Maître de Conférences
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

8. PHYSIOLOGIE ANIMALE

Moussa ASSANE

Professeur
EISMV – DAKAR

**9. ANATOMIE COMPAREE
DES VERTEBRES**

Cheikh Tidiane BA

Professeur
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

10. BIOLOGIE ANIMALE (Travaux Pratiques)

Serge Niangoran BAKOU

Maître de conférences agrégé
EISMV – DAKAR

Oubri Bassa GBATI

Maître - Assistant
EISMV – DAKAR

Gualbert Simon NTEME ELLA

Assistant
EISMV – DAKAR

11. GEOLOGIE :

⌘ **FORMATIONS SEDIMENTAIRES**

Raphaël SARR

Maître de Conférences
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

⌘ **HYDROGEOLOGIE**

Abdoulaye FAYE

Maître de Conférences
Faculté des Sciences et Techniques
UCAD

12. CPEV

⌘ **Travaux Pratiques**

Mlle Elise OULON

Monitrice

**Je rends grâce à Dieu le Tout Puissant, le Clément et
Miséricordieux**

**« Pour m’avoir gardé en bonne santé durant toutes ces années
de labeur acharné, mais aussi pour avoir exaucé mes prières au-
delà de mes rêves. Très tôt j’avais voulu faire la médecine pour
soigner l’Homme, me voici aujourd’hui prêt à soigner non
seulement l’Homme mais l’humanité toute entière ».**

« Merci Seigneur et que ton nom soit loué à jamais... Amen ! »

IN MEMORIAM

Je dédie ce travail :

-A la mémoire de mon cousin et ami **Omar SANE** : Frère, tu as quitté prématurément ce monde, au moment même où toute la famille espérait beaucoup de toi. Repose en paix et sache qu'on ne t'oubliera jamais.

-A tous les autres défunts de la famille (grand père Bourama SANE, grande mère Néné SANE, Coumba Tinor SANE, Astou kène bougoul SANE, Mbinki etc.), amis et connaissances qui ont quitté ce monde, sincères reconnaissances que vos âmes reposent en paix et la terre vous soit légère !

DEDICACES

➤ **A mon père Sana SANE,**

Papa je ne saurais te remercier assez pour tout ce que tu as fait pour mon éducation. L'immense amour que tu as pour ton fils fait qu'il m'est toujours difficile de vivre loin de toi. Papa trouve dans ce travail totale satisfaction et surtout que Dieu le tout puissant te garde en santé et t'accorde longue vie.

➤ **A ma mère Oulimatou SANE,**

Maman, tes efforts inlassables méritent aujourd'hui d'être salués. Tu m'as chéri et tu ne cesse de me chérir ; tes soutiens matériels, tes conseils et tes encouragements ne m'ont jamais fait défaut. Tu as été une combattante exemplaire et passionnante. Maman retrouve, en ce modeste travail ma profonde reconnaissance et toute mon affection, puisse Dieu te garder longtemps à nos cotés.

➤ **A mes oncles Faye SANE, Sydi SANE, Habib SANE, Nouha SANE et tantes Diatou SANE, Astou Ekéte SANE, Awa Lango SANE, Mariama SANE,**

Je vous exprime ma reconnaissance et mes profonds remerciements pour tout ce que vous avez fait et apporté comme soutien à mon éducation. Trouvez dans ce travail une totale fierté et satisfaction. Puisse Dieu vous accorder santé et longue vie.

➤ **Aux femmes de mes oncles, Mame boye, Maimouna, Adama, Ndeye Binta,** vous avez essayé tant bien que mal à me soutenir. Je vous en suis reconnaissant, merci.

➤ **A Maman Awa BODIAN, épouse de Papa,**

Tu es pour moi une maman exceptionnelle. Tous tes encouragements et ton soutien pendant cette longue traversée me sont inoubliables. Maman, trouve en ce travail l'expression de ma profonde reconnaissance.

➤ **A mon Encadreur Professeur Cheikh LY,**

Professeur, votre disponibilité et votre simplicité sont pour nous une illustration de vos compétences et qualités scientifiques. Nous avons souhaité votre présence pour mieux bénéficier davantage de votre expérience. Veuillez trouver ici, cher professeur, notre profonde reconnaissance.

➤ **A mon encadreur Directeur de Thèse Docteur Adrien MANKOR,**

Docteur, c'est avec plaisir que j'ai travaillé à vos cotés. Votre simplicité et votre souci du travail bien fait m'ont beaucoup marqué. Soyez persuadés de ma reconnaissance la plus respectueuse. Sincères remerciements.

➤ **A mes frères et sœurs Ami SANE, Lamine SANE, Boubacar SANE, Ndeye Fatou SANE, Khadidiatou SANE**

Grâce à vous j'ai pu échapper à la solitude. Votre complicité et votre soutien moral m'ont beaucoup réconforté durant toute la durée de mes études. Pour tout cela je vous dis infiniment merci.

➤ **A mon frère Boubacar SANE et sa femme,**

Bouba tu m'as particulièrement beaucoup marqué car nous avons partagé plusieurs classes ensemble. Tu m'as toujours motivé et conseillé. Mes sincères remerciements et ma totale reconnaissance. Quant à ton épouse je loue sa disponibilité et sa simplicité. Puisse Dieu vous protéger longtemps.

➤ **A mon frère Moise BADIANE et sa femme,**

Frère tu m'as également beaucoup marqué par tes conseils et encouragements inoubliables qui m'ont poussé très haut. Trouve ici le résultat de votre travail. Pensée affectueuse et sincères remerciements. Pour toi Khadîdja sois rassurée de ma reconnaissance.

➤ **A ma sœur Astou Diouf SANE,**

Merci beaucoup pour toute l'affection que tu portes en moi. Parfois nos occupations absorbent notre temps et nous éloignent de nos proches et de tous ceux que nous estimons. Mais il n'y a jamais d'oublie ni d'abandon. Saches que je t'aime beaucoup.

➤ **A Mes cousins et cousines paternels, Ibrahima, Aly, Fatoumata, Sokhna, Souleymane, Awa Yombé,** pour ne citer que cela. Je vous dédie ce travail. Amour et gratitude.

➤ **A Ibrahima Touk SANE et famille,** ceci est sans doute le succès de votre soutien que je témoigne ma sincère reconnaissance.

➤ **A mon cousin ami Djibril Sikori SANE,** mon affection pour toi dépasse les normes. Je ne saurais l'exprimer avec certitude. Nous avons partagé l'enfance et toutes les difficultés ensemble. L'utilisation de ton nom pour mot de passe témoigne l'achement que j'ai en toi. Tu as plein de qualités humaines que tu as su utilisées pour me soutenir durant toutes ces années de labeur. Merci infiniment.

- **A Daouda Simaya SANE**, tu es pour moi un grand frère qui a accompli son rôle sans cesse. Sincère reconnaissance et remerciements.
- **A Lamine Koutébé SANE et son épouse Ami Collé CAMARA**, Vous m'avez tout donné pendant huit ans durant et soutenu moralement ; Merci infiniment. Trouvez ici le résultat de vos efforts sans faille. Puisse Dieu vous accorder longue vie.
- **A toutes les composantes de Boutème**, cette œuvre est la votre, merci beaucoup
- **A Abdina BODIAN**,
Retrouvez ici tout l'estime que j'ai pour vous. Vous êtes quelqu'un d'exemplaire et vos qualités humaines sont énormes et louables. Veuillez recevoir ici, mes considérations les plus respectueuses. Remerciement à tes parents et à toute la famille BODIAN de m'avoir soutenu jusqu'ici. Bon rétablissement pour Preux.
- **A Yacine BODIAN**, Je reconnais profondément la gratitude du soutien que tu m'as apporté durant ces périodes. Votre amour pour moi était sincère et réciproque mais l'implication de tes parents l'a brisé à jamais. Je ne saurais l'oublier, merci infiniment.
- **A mes amis de Boutème**, Aliou, Le Pape, Sidy Lamine, Preux, Rakhora, Baboucar, Feu Papa, La Moïse, Idy, Youssouf Tam Ndeye Saly, Maimouna, Mounass, à tous ceux que je n'ai pas pu citer.
- **A toute la grande famille maternelle**, Malangding et famille, Yaya Jakaria et famille, Ibrahima Antonio et famille, Petit Jacques et femme, Habib et femme, Feu Landing, Assane et femme, Sankoum et femme, Igidor et femme, Laye SY, Faba, Souleymane, Ousmane cass, Agnak et femme, Daouda ariabassite et femme, Rokhya, Lansana Diala et famille à Balingore, Abdoulaye Sambouguéré et famille, Papis et femme, Diatou SANE, Astou kongoli, Ndeye Coumba SAMB, Bébé,
Ce travail vous est entièrement dédié. Mercie pour votre soutien.
- **A ma tante Fatou Kémé**, Merci pour m'avoir considéré comme votre propre enfant.
- **A mère Bana COLY et famille**, Trouvez ici le fruit des nombreux sacrifices consenti à mon endroit. Sachez qu'il n'y a jamais d'oublie. Ce travail est également pour tes enfants notamment Vieux SANE, DIAMI, NDEYE, Aida, Modou, Ousmane LEXE.
- **A mes Cousins et cousines de Balimbane** Landing, Abdou Karim, Astou, Awa, Khady, Ahmadou, J'ai beaucoup apprécié votre soutien et attachement. Mercie vivement. A votre papa et maman. Paix à leurs âmes.
- **A la Famille Feuse et Ousmane Bad SANE à Fass**, merci pour votre participation.
- **A l'Amicale des étudiants de Balingore (AMEOB)**, merci infiniment.

- **A l'Association des Frères Unis de Bakinta(AFUBA)**, reconnaissance de vos encouragements.
- **A tous mes amis à Balingore** Mamio, Abdou Ndour, BADJI, Kéba, Youssouf SANE, FAYE, Assane BODIAN, merci de ne m'avoir pas oublié jusqu'à présent.
- **A Pape Famara BADJI**, toi que j'ai estimé et avec qui j'ai travaillé nuit et jours tu m'as toujours rappelé que la réussite est au bout de l'effort. Je suis fier de toi. Je reconnais la sincérité et la profondeur de notre amitié. Trouve ici l'expression de mon profond respect, merci infiniment.
- **A mes autres amis** Atabou SAMBOU, Mamadou SAMBOU, Sérigne More NDOUR, Alfousseyni BADJI, Moustapha SECK, Adama, Ngagne, OUATTARA, Omar GOUDIABY, Yacinth SAMBOU, Ndeye Awa Ndiaye, Diatou DIEME, Moussa CAMARA dit Bamoussa, Soyez assurés que je vous en suis très reconnaissant.
- **A Mariama SAMBOU**, Tu as toujours consacré le maximum de ton temps à t'occuper de moi pendant les moments difficiles. Tes encouragements et tes conseils m'ont beaucoup aidé. Bon courage à toi et trouves ici ma sincère reconnaissance.
- **A Ndèye Awa DIATTA**, Ton apparition dans ma vie m'a été trop remarquable. C'est avec satisfaction que je partage ton amitié. Tu es toujours préoccupée de mon sort. Trouves ici mes sincères remerciements.
- **A Bintou BODIAN**, Je suis trop reconnaissant pour ce que vous avez éprouvé pour moi. Je vous souhaite tout le bonheur.
- **A Diary COLY**, Tu étais toujours à mes côtés depuis le Collège jusqu'à l'Université. Mais la distance a été longue que tu n'as pas pu attendre. Je n'ai pas oublié tous vos conseils et votre amour. Ce travail est l'œuvre de votre soutien. Sincères remerciements.
- **Madame DIAW né Ndèye Maguette NDIAYE**, avec toi j'ai réalisé à jamais que le travail en groupe est toujours bénéfique. Sincères reconnaissances.
- **Au Docteur Malang BADJI et sa famille**, Babou, DIEDHIOU, Lamine à Kolda
- **A Niokhor DIONE**, Tu m'as manifesté un très grand amour durant tout ce temps. Tu es un frère pour moi. Je te Souhaite tout le bonheur. Sincères remerciements.
- **Au Docteur Lamine DIALLO**, Tu as manifesté pleinement ton amour et attachement en moi comme un propre frère. Trouve ici ma profonde reconnaissance.
- **Au Docteur Abdoulaye SOUMBOUNDOU**, pour la fidélité que tu accorde à notre amitié. Sois assuré de mes reconnaissances et de ma profonde admiration.
- **Au Docteur Maodo NGOM**, pour tes conseils d'ami ; que Dieu t'assiste dans tes projets
- **Au Docteur Robane FAYE**, pour l'amitié que tu accorde à notre trio

- **Au Docteur Gabriel TENO**, pour le soutien moral et les conseils que tu m'as apportés
- **A mes frères et sœurs Sénégalais de la 37^{ème} Promotion** : Dr. Evariste BASSENE, Dr. Cheick NDIAYE, Dr. Charles Keyi NDOUR, Dr. Mamadou Sarr dit Sara NDAO, Ousmane FALL, Fatou SARR, que la chance vous sourit,
- **A mes frères et sœurs cadets** : Bocar HANN, Motar SEYDI, Abdoulaye DIEYE, Mathioro FALL, Adama FAYE, Mamadou SYLLA, DIOUF, Mame Fatou THIOUNE, Ahmed FALL, Badou, Souleymane FAYE, Mariétou FAYE, Khady DIOUF, Cheick NDIAYE, Astou FALL, Aida Diodio KASSE, Thiané, Ediliya, Mauris ADOUMPE, Babacar GUEYE, Babacar NDIAYE, Matar NDIAYE, Matar GUEYE, Matar NIANG, Malale BA, Salif BA, Anta DIAGNE, Mame Diarra NDIAYE, Seynabou THIAW, Ismaila THIAW, Tafsir, pour l'intérêt que avez porté en ma modeste personne. Merci infiniment
- **A mes aînés de L'E.I.S.M.V.**, Dr.Tening SENE, Dr. Gérard Guéoule DIOP, Dr. Fafa SOW, Ousmane NDIAYE, Dr.Bassirou NDIAYE, Ismaila SECK, Moustapha SECK, Malick BOYE, Dr. Moussa Ndiaye DIOUF, Dr. Rosalie Martine SECK, Dr. Aby BA, Dr. Mamadou DIARRA, Dr. Massouka NDAO. Je vous souhaite une bonne vie professionnelle.
- **A mes camarades de la 37^{ème} Promotion** (Promotion Babacar NGOM),
- **A Madame Rianatou BADA ALLAMBEDJI**, Professeur accompagnateur
- **A l'Amicale des Etudiants Vétérinaires Sénégalais (A.E.V.S.)**,
- **A l'Amicale des Etudiants Vétérinaires de Dakar (A.E.V.D.)**,
- **A tous les enseignants de l'E.I.S.M.V.**
- **Au PATS**
- **A tous les Docteurs vétérinaires de mon pays**,
- **A mon cher village natal BALINGORE**,
- **A ma très chère Patrie le SENEGAL.**

REMERCIEMENTS

Nos très sincères remerciements :

- A **Dieu le tout puissant** pour tous ses bienfaits et pour m'avoir gardé en santé et le Prophète Mohamed(PSL) ;
- Au Professeur **Cheikh LY**, pour m'avoir accepté de travailler dans son service
- Au **Dr Adrien MANKOR**, qui n'a ménagé aucun effort pour la réussite de ce travail;
- Au Professeur **Ayao MISSOHOU**, pour avoir pris la responsabilité du service d'économie ;
- Au Professeur **Moussa ASSANE**, pour tous les efforts qu'il déploie à l'endroit de tous les étudiants de l'EISMV en sa qualité de coordonnateur des études ;
- A tout le **corps enseignant** de l'EISMV ;
- A **Mr Bruno PUEJEAN** pour sa gentillesse et sa complicité ;
- A Mme **Mariam Diouf**, la documentaliste ;
- A tous les membres du **PATS** de l'EISMV ;
- A tous les membres de l'**AEVD** ;
- A toute la **37^{ème} promotion**, le parcours a été long et reste inoubliable ;
- A ma chère patrie, le **Sénégal** pour m'avoir donné cette opportunité de poursuivre mes études à l'EISMV de Dakar. Merci infiniment ;
- A Tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce travail ainsi que tous ceux qui m'ont accompagné et soutenu tout au long de ma formation. Je vous adresse tous mes sincères remerciements.

A NOS MAITRES ET JUGES

A notre Maître et Président de jury, Monsieur Bernard Marcel DIOP,

Professeur à la Faculté de Médecine, de Pharmacie et d'Odonto-Stomatologie de l'Université Cheikh Anta Diop de Dakar.

Vous avez accepté avec beaucoup d'enthousiasme et de spontanéité de présider ce jury de thèse malgré vos multiples occupations. Vos qualités scientifiques et votre approche facile justifient notre choix pour la présidence de ce jury de thèse.

Trouvez ici notre profonde gratitude.

A notre Maître et Juge Rapporteur de thèse, Monsieur Moussa ASSANE,

Professeur à l'EISMV de Dakar.

Nous sommes très sensibles à l'honneur que vous nous faites en acceptant de juger ce travail. Vos immenses qualités scientifiques, votre disponibilité, votre rigueur et votre amour du travail bien fait nous ont beaucoup marqués.

Veillez trouver ici, l'expression de notre profonde reconnaissance.

A notre Maître et Juge, Monsieur Germain Jérôme SAWADOGO,

Professeur à l'EISMV de Dakar.

Vous nous faites un grand honneur en acceptant de siéger dans ce jury de thèse malgré vos multiples occupations. Vos grandes qualités scientifiques et humaines font de vous une référence.

Veillez croire à nos amitiés sincères et à nos remerciements distingués.

A notre Maître et Juge, Monsieur Serge Niangora Bakou,

Maître de conférences agrégé à l'EISMV de Dakar.

La spontanéité avec laquelle vous avez accepté de juger ce travail nous honore parfaitement. Vos immenses qualités d'enseignant et votre rigueur scientifique nous ont toujours fascinés.

Soyez assuré, de notre admiration et de notre profonde reconnaissance.

A notre Maître Directeur de thèse Monsieur Cheikh LY,

Professeur à l'EISMV de Dakar.

Ce travail est le votre. Vos conseils d'homme averti, votre simplicité, votre humilité, vos qualités humaines et scientifiques forcent l'admiration et le respect de tous les étudiants.

Eternelle reconnaissance et hommage respectueux.

A notre co-directeur de thèse Dr Adrien MANKOR,

Assistant à l'EISMV de Dakar,

Vous avez encadré et dirigé ce travail avec beaucoup d'amour et de rigueur malgré vos multiples occupations. Vos qualités humaines et intellectuelles, votre simplicité et vos précieux conseils ont suscité respect et admiration.

Veillez trouver ici le témoignage de notre profonde reconnaissance et de nos sincères remerciements.

« Par délibération, la faculté et l'Ecole ont décidé que les opinions émises dans les dissertations qui leur sont présentées, doivent être considérées comme propres à leurs auteurs et qu'elles n'entendent donner aucune approbation ni improbation.»

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1. Questionnaire bouchers

Annexe 2. Guide d'entretien avec le responsable des abattoirs de Dakar(SOGAS)

Annexe 3. Guide d'entretien avec les responsables des boucheries modernes

Annexe 4. Questionnaire acheteurs

Annexe 5. Tableaux

LISTE DES ABREVIATIONS

ABDS	: Association des Bouchers Détaillants du Sénégal
ANAPROVS	: Association Nationale des Professionnels du Bétail et de Viande du Sénégal
ANSD	: Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
ASCOSEN	: Association des Consommateurs du Sénégal
ASS	: Afrique subsaharienne
BLAC	: Brigade de Lutte Contre les Abattages Clandestins de Dakar
CA	: Commune d'Arrondissement
CDA	: Centre de Distribution alimentaire
CFA	: Communauté Financière Africaine
CNA	: Centre National d'Aviculture
COTAVI	: Collectif des Techniciens Avicoles
DIREL	: Direction de l'Elevage
DPS	: Direction des Prévisions Statistiques
DSRP	: Document Stratégique de Réduction de la pauvreté
EISMV	: Ecole Inter-Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires
ENSA	: Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie
ESAM I	: Enquête sénégalaise auprès des ménages
ESAM II	: Enquête sénégalaise auprès des ménages
FAO	: Food and Agricultural Organisation
GBPH	: Création de Guides de Bonnes Pratiques Hygiéniques
GOANA	: Grande Offensive agricole pour la Nourriture et l'Abondance
HIDAOA	: Hygiène et Industrie des Denrées Alimentaires d'Origine Animale
ISRA	: Institut Sénégalais des Recherches Agricoles
Kg	: Kilogramme
LOASP	: Loi Sénégalaise d'Orientation Agro-Sylvo-Pastorale
MAE	: Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage
MDA	: Maisons Des Aviculteurs
ME	: Ministère de l'Elevage

PACDAOA	: Projet d'Amélioration du Contrôle des Denrées Alimentaires 'Origine Animale
PAFS	: Programme d'Action Forestier du Sénégal
PAPEL	: Projet d'Appui à l'Elevage
PARC	:Projet Campagne Panafricaine de lutte contre la Peste bovine PDMAS : Programme de Développement des Marchés Agricoles du Sénégal
PIB	: Produit Intérieur Brute
PISA	: Programme d'Investissement pour le Secteur Agricole
PLANOP IV	: Plan d'Opérations
PNDA	Programme National de Développement Agricole
PNDE	: Programme National du Développement de l'Elevage
PNDEL	: Programme National de Développement de l'Elevage
PPA	: Peste Porcine Africaine
PRODEC	: Projet de Développement des Espèces à Cycle Court
PSAOP	Projet des Services Agricoles et des Organisations des Producteurs
PSSA	: Programme Spécial pour la Sécurité Alimentaire
PTIP	: Programme Triennal d'Investissements et d'Actions Publics
OFIVAL	: Office national interprofessionnel des viandes de l'élevage et de l'aviculture
OSB	: Opération Sauvegarde du Bétail
SARL	: Société A Responsabilité Limitée
SERAS	: Société d'Exploitation des Ressources Animales du Sénégal
SOGAS	: Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal
SPSS	: Statistical Package for the Social Sciences
UCAD	: Université Cheikh Anta Diop de Dakar
UEMOA	: Union Economique et Monétaire des Etats de l'Afrique de l'Ouest
UJC	: Union des Jeunes Chevillards
UNIA	: Union National des Industriels de l'Aviculture
USA	: United States of America

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Système d’approvisionnement de Dakar en bovins de boucherie	30
Figure 2: Diagramme de la première transformation	33

LISTE DES TABLEAUX

Tableau I. Evolution annuelle des effectifs du cheptel national de 2002 à 2009 (en milliers de têtes)	19
Tableau II. Contribution de l'élevage au PIB national et à la Valeur Ajoutée du secteur primaire	20
Tableau III. Evolution de la production locale et des importations de viande et d'abats (en tonnes)	25
Tableau IV. Evolution du disponible annuel en viande et abats (en tonnes)	26
Tableau V. Evolution de la contribution des différentes espèces à la production locale de viande (%)	27
Tableau VI. Effectifs de bovins recensés à l'entrée au foirail de Diamaguène (Dakar)	28
Tableau VII. Prix pratiqués dans les points de ventes	37
Tableau VIII. Evolution des prix en fonction du type de quartier	38
Tableau IX. Prix relevés dans les étals de quartier à Grand-Yoff	40
Tableau X. Ethnie des bouchers enquêtés	58
Tableau XI. Niveau d'instruction des bouchers	59
Tableau XII. Les principales raisons d'exercice du métier	59
Tableau XIII. Types de viande vendue par les bouchers	61
Tableau XIV. Types de boucheries et viande vendue	62
Tableau XV. Origine de la viande importée	63
Tableau XVI. Fréquence d'approvisionnement en viande	64
Tableau XVII. Délai de paiement de la viande	65
Tableau XVIII. Prix d'achat moyen du kg de viande au comptant et à crédit	65
Tableau XIX. Raisons d'installation au lieu de vente	66

Tableau XX. Raisons d’installation en fonction du type de boucher.....	67
Tableau XXI. Vente de viande découpe traditionnelle au comptant avec os en fonction du type de boucher	67
Tableau XXII. Prix de vente au kg de viande au comptant et à crédit avec os	68
Tableau XXIII. Prix de vente du kg de viande au comptant sans os.....	68
Tableau XXIV. Connaissance de la découpe moderne en fonction du type de boucher	70
Tableau XXV. Pratique de la découpe moderne par les différents types de bouchers	70
Tableau XXVI. Découpe la plus pratiquée en fonction du type de boucher	71
Tableau XXVII. Connaissance des différentes parties de viande vendues	72
Tableau XXVIII. Raisons pour lesquelles les morceaux sont écoulés en premier lieu.....	73
Tableau XXIX. Explication de la fidélité d’achat de certains clients.....	74
Tableau XXX. Périodes de la semaine de réalisation de meilleures ventes.....	75
Tableau XXXI. Période du mois de réalisation de meilleures ventes.....	75
Tableau XXXII. Périodes de l’année de réalisation de meilleures ventes.....	76
Tableau XXXIII. Périodes de pénurie de viande à Dakar	76
Tableau XXXIV. Type de bouchers en fonction des quantités moyennes vendues	78
Tableau XXXV. Evolution des quantités vendues depuis l’embargo sur le poulet en 2005 ..	79
Tableau XXXVI. Evolution des quantités vendues depuis la crise financière de 2008	80
Tableau XXXVII. Perception des bouchers de l’avenir du métier	80
Tableau XXXVIII. Répartition des bouchers en fonction du matériel utilisé.....	82
Tableau XXXIX. Obtention de certificat sanitaire en fonction du type de boucher.....	83
Tableau XXXX. Différentes espèces d’animaux abattus/effectifs par jour	84
Tableau XXXXI. Répartition des acheteurs en fonction de leur niveau d’instruction	90
Tableau XXXXII. Type de viande achetée en fonction du lieu d’achat.....	93

Tableau XXXXIII. Critère de choix du lieu d'achat en fonction	94
Tableau XXXXIV. Caractéristiques d'un bon point de vente	95
Tableau XXXXV. Perception de la qualité de la viande	96
Tableau XXXXVI. Critères de choix de la viande par ordre d'importance	97
Tableau XXXXVII. Les substituts de la viande	97
Tableau XXXXVIII. Critères possibles de choix d'un type de viande	98
Tableau XXXXIX. Classification des viandes selon les critères proposés (Bœuf, Mouton, Poulet)	100
Tableau XXXXX. Type de préparations et viande préférée	101

INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE. Place du secteur de l'élevage dans l'économie nationale	3
Chapitre 1. Caractéristiques du secteur de l'élevage.....	4
1.1. Présentation du Sénégal	4
1.1.1-Situation géographique	4
1.1.2-Découpage administratif.....	5
1.1.3-Climat	5
1.1.3.1- Les températures	5
1.1.3.2- Les précipitations	6
1.1.3.3- l'hygrométrie.....	6
1.1.3.4- Les vents	6
1.2-Les principales institutions du secteur de l'élevage.....	7
1.2.1-La Direction de l'Elevage du secteur de l'élevage	7
1.2.2-La Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal (SOGAS)	11
1.2.3-Les communes d'arrondissement	11
1.2.4-Les autres organisations d'acteurs de la filière.....	12
1.2.4.1- Les organisations de producteurs et de vendeurs de produits vifs.....	12
1.2.4.2- Les organisations de transformateurs et vendeurs de viande.....	13
1.2.4.3- Les organisations d'industriels et de techniciens en aviculture	13
1.2.4.4- Les organisations d'utilisateurs et de consommateurs.....	14
1.5- Importance socio-économique de l'élevage.....	14
1.5.1-Importance sociale de l'élevage	15
1.5.2- Importance économique de l'élevage	16

1.6-Atouts et contraintes du sous-secteur de l'élevage	17
1.6.1- Les Atouts.....	17
1.6.2- Les contraintes.....	17
1.7-Contribution de l'élevage à la formation du PIB.....	18
Chapitre 2. Production de viande au Sénégal.....	21
2.1-Les principaux systèmes d'élevage.....	21
2.1.1-Les systèmes d'élevage des ruminants	21
2.1.1.1-Le système pastoral.....	21
2.1.1.2-Le système agro-pastoral	22
2.1.1.3-Le système périurbain	22
2.1.2-Les systèmes d'élevage des porcins	23
2.1.3-Les systèmes d'élevage des volailles.....	23
2.2-Contribution des différentes espèces à la production de viande	24
Chapitre 3. Organisation de la filière bétail/viande	28
3.1-Le circuit vif de commercialisation du bétail	28
3.2-Le circuit mort : distribution de la viande à Dakar	31
3.2.1- Les abattoirs.....	31
3.2.2-La distribution de viande	34
3.2.2.1- La distribution traditionnelle de viande	35
3.2.2.2-La distribution moderne de viande	35
3.3-Les autres points de vente	36
3.3.1-Les étals de marchés traditionnels	36
3.3.2-Les supermarchés et les superettes	38

3.3.3-Les boucheries modernes.....	39
3.3.4-Les étals de quartier.....	39
3.3.5- Les vendeurs ambulants de viande crue : Les borom ndawal	41
3.3.6-Les dibiteries.....	42
3.3.7-Les vendeurs de soupes ou borom bol.....	42
3.3.8-Hôtels, restaurants, fast-foods	42
Conclusion de la première partie.....	43
DEUXIEME PARTIE. Etude de la distribution de viande dans la ville de Dakar.....	44
Chapitre1. Méthodes de recherche.....	45
1.1-Zone d'étude	45
1.2 -Echantillonnage.....	46
1.2.1-Les points de vente et les bouchers	46
1.2.2-Les acteurs institutionnels	46
1.2.3-Les acheteurs	46
1.3-Méthodes de collecte des données	46
1.3.1-Enquête exploratoire.....	47
1.3.1.1-Recherches bibliographiques et collecte des statistiques.....	47
1.3.1.2-Entretiens avec les personnes ressources.....	48
1.3.1.2.1-Les entretiens avec les bouchers	48
1.3.1.2.2-Pour le recueil de l'information auprès des acheteurs.....	48
1.3.2-Enquête par questionnaire auprès des bouchers	48
1.3.2.1-Organisation du questionnaire	49
1.3.2.1.1-Première section : Pratiques d'approvisionnement en viandes	49

1.3.2.1.2-Deuxième section : Relation avec la clientèle.....	49
1.3.2.1.3-Troisième section : Evaluation du marché et de la situation personnelle du détaillant	50
1.3.2.1.4-Quatrième section : Pratiques de l’hygiène et de la qualité	50
1.3.2.1.5-Cinquième section : Identification de l’enquêté du lieu de commercialisation.....	51
1.3.3-Enquête par questionnaire auprès des acheteurs.....	51
1.3.3.1-Perceptions et comportements d’achat.....	51
1.3.3.2-Attributs, représentations et critères de choix de la viande	52
1.3.3.3-Identification : caractéristiques socio-économiques	52
1.3.4-Entretiens avec les propriétaires des boucheries modernes et les responsables de la SOGAS	52
1.3.5-Recueil des données.....	53
1.3.5.1-Le recueil des données auprès des bouchers.....	53
1.3.5.2-Recueil des données auprès des acheteurs	54
1.3.5.3-Recueil des données auprès des propriétaires des boucheries modernes et du responsable de la SOGAS	54
1.4-Traitement et analyse des données.....	54
1.5-Limites de l’étude	55
1.5.1-Difficultés rencontrées.....	55
1.5.2-Les limites de l’étude.....	55
Chapitre 2. Présentation des résultats.....	57
I-Résultats de l’enquête auprès des bouchers.....	57
I.1-Caractérisation socioéconomique de l’échantillon	57
I.1.1-Ethnie du boucher.....	57

I.1.2-Sexe du boucher	58
I.1.3-Age et situation matrimoniale du boucher	58
I.1.4-Niveau d’instruction des bouchers	58
I.1.5-Raisons d’entrée, ancienneté dans l’activité et possibilité d’accès au crédit	59
I.1.6- Importance accordée à l’activité et gestion de la commercialisation.....	60
I.1.7- Condition d’exercice de l’activité de boucher.....	60
I.2-Identification du marché ou du point de vente	60
I.2.1-Répartition des marchés dans le Département de Dakar	60
II-Pratiques d’approvisionnement en viande des bouchers.....	61
II.1-Types de viande vendue par les boucheries	61
II.2-Lieux d’approvisionnement en viande par les bouchers	62
II.3- Vente de viande importée et quantité par rapport à la viande locale	62
II.4-Origine de la viande importée	63
II.5-Fréquences d’approvisionnement en viande	63
II.6- Moyens et coûts de transport de la viande	64
II.7-Modalités d’achat de viande par les bouchers.....	64
II.8-Prix d’achat de la viande	65
III-Relations avec la clientèle.....	66
III.1-Raisons d’installation du boucher au lieu de vente.....	66
III.3-Modes de vente de viande en découpe traditionnelle	67
III.3.1-Prix de vente de la viande.....	68
III.3.1.1-Prix de vente de la viande au comptant et à crédit avec os.....	68
III.3.1.2-Prix de vente de la viande au comptant et à crédit sans os	68

III.3.2- Prix de vente du kg de la viande importée bovine.....	69
III.3.3- Principaux modes de vente en découpe traditionnelle.....	69
III.4-Pratique de vente de la viande en découpe moderne	69
III.4.1-Connnaissance de la découpe moderne par les bouchers	69
III.4.2-Raisons de non pratique de la découpe moderne par les bouchers.....	70
III.5-La découpe la plus pratiquée la plus pratiquée	71
III.6-Connnaissance des différentes parties de viande vendue	71
III.6.1-Les différents morceaux écoulés en premier lieu et raisons d'écoulement rapide	72
III.6.2-Morceaux écoulés en dernier lieu et raisons d'écoulement lent.....	73
III.7-Régularité des clients au niveau de certains bouchers et raisons de cette fidélité	74
III.8-Périodes de réalisation de meilleures ventes.....	74
III.8.1-Périodes de la semaine de réalisation de meilleures ventes.....	74
III.8.2-Périodes du mois de réalisation de meilleures ventes.....	75
III.8.3-Périodes de l'année de réalisation de meilleures ventes.....	75
III.9-Périodes de pénurie de viande à Dakar	76
IV-Evaluation du marché et de la situation personnelle du détaillant.....	77
IV.1-Le gain moyen quotidien et gain moyen mensuel	77
IV.2-Quantité moyenne de viande vendue par jour	77
IV.3-Evolution des quantités vendues depuis l'embargo sur le poulet et depuis la crise financière de 2008	79
IV.3.1-Evolution des quantités vendues depuis l'embargo sur le poulet en 2005	79
IV.3.2-Evolution des quantités vendues depuis l'avènement de la crise financière de 2008.....	79
IV.3.3- Perception des bouchers de l'avenir du métier.....	80

IV.3.5-Problèmes rencontrés par la filière bétail/viande	80
IV.3.6-Organisation du métier de boucher	80
IV.4- Pratiques de l'hygiène et de la qualité par les bouchers	81
IV.4.1- Vérification de l'état sanitaire de la viande.....	81
IV.4.2- Fréquence de nettoyage du point de vente	81
IV.4.3- Type de matériel utilisé par les bouchers	81
IV.4.4-Mode de nettoyage du matériel	82
IV.4.5-Le Certificat sanitaire	82
IV.4.6-Gestion des invendus et coût de location	83
IV.5- Résultats des entretiens avec les propriétaires des boucheries modernes et les responsables de la SOGAS.....	83
IV.5.1-Résultats des entretiens avec le responsable de la SOGAS.....	83
IV.5.1.1-Différentes espèces d'animaux abattus/effectifs par jour.....	84
IV.5.1.2- Gestion technique des abattoirs de Dakar.....	84
IV.5.1.3- Gestion du personnel de la SOGAS des abattoirs de Dakar	85
IV.5.1.4- Abattages clandestins.....	85
IV.5.1.5-Problèmes rencontrés par les abattoirs	86
IV.5.1.6-Les solutions	87
V-Résultats des entretiens avec les propriétaires des boucheries modernes	88
VI-Résultats de l'enquête auprès des acheteurs	90
VI.1-Caractéristiques socio démographiques et économiques de l'échantillon.....	90
VI.1.1- Répartition des acheteurs enquêtés dans les quartiers.....	90
VI.1.2- Répartition des acheteurs en fonction de leur niveau d'instruction	90
VI.1.3-Taille du ménage	91

VI.2-Comportements d'achat	91
VI.2.1-Habitudes d'achat de la viande.....	91
VI.2.1.1-Fréquences d'achat de viande au niveau des marchés.....	91
VI.2.1.2- fréquences d'achat de viande au niveau des abattoirs, du supermarché et des supérettes.....	91
VI.2.1.3- Fréquences d'achat au niveau des boucheries modernes et étals de quartier	91
VI.2.1.4-Les quantités achetées.....	92
VI.2.2-Types de viande achetée en fonction du lieu d'achat.....	92
VI.2.3-Les critères de choix du lieu d'achat en fonction des caractéristiques proposés...	93
VI.2.4-Caractéristiques d'un bon point de vente selon les acheteurs	94
VI.2.5- Perceptions de la qualité de la viande	95
VI.2.6-Critères de choix de la viande par ordre d'importance	96
VI.2.7-Les substituts de la viande.....	97
VI.2.8-Critères possibles de choix d'un type de viande	97
VI.2.9-Classification des viandes selon quelques critères proposés.....	98
VI.2.9.1-Classification des viandes suivant la cherté perçue.....	99
VI.2.9.2-Classification des viandes selon la disponibilité sur le marché.....	99
VI.2.9.3-Classification des viandes selon la facilité de cuisson.....	99
VI.2.9.4-Classification des viandes suivant la facilité de partage.....	99
VI.2.9.5-Classification des viandes selon la saveur	99
VI.2.9.6-Classification des viandes suivant la meilleure de contrôle sanitaire.....	99
VI.2.9.7-Classification des viandes suivant la tendreté	100
VI.2.9.8-Classification des viandes suivant la conformité aux prescriptions religieuses.....	100

VI.2.10-Rôle du type de préparation dans le choix du type de viande	101
Chapitre 3. Discussion et Recommandations.....	102
I-Discussion.....	102
I.1-Caractéristiques socio-économiques.....	102
I.1.1-Ethnie des bouchers.....	102
I.1.2-Age et situation matrimoniale du boucher	103
I.1.3-Niveau d’instruction des bouchers	103
I.2-Pratiques d’approvisionnement	103
I.2.1- Type de viande vendue.....	103
I.2.2- Lieu d’approvisionnement en viande	104
I.2.3- Fréquence de vente de viande importée et quantité par rapport à la viande locale	104
I.2.4- Origine de la viande importée	105
I.2.5- Fréquence d’approvisionnement en viande.....	105
I.2.6-Moyen de transport et coût de transport.....	105
I.3-Relations avec la clientèle	106
I.3.1- Raisons d’installation du boucher au lieu de vente	106
I.3.2-Mode de vente de viande en découpe traditionnelle	106
I.3.3- Prix de vente de la viande avec os.....	106
I.3.4-Prix de vente de la viande sans os	107
I.3.5- Prix de vente du kg de la viande importée bovine	107
I.3.6- Principaux modes de vente en découpe traditionnelle	108
I.3.7-Découpe la plus pratiquée	108
I.4-Pratique de vente de la viande en découpe moderne	108

I.4.1-Connaissance de la découpe moderne	108
I.4.2-Connaissance des différentes parties de viande vendue.....	108
I.4.3-Les différents morceaux écoulés en premier lieu.....	109
I.4.4-Régularité des clients au niveau de certains bouchers et raisons de cette fidélité .	109
I.4.5-Périodes de réalisation de meilleures ventes	109
I.4.6-Périodes de pénurie de viande à Dakar	110
I.5-Evaluation du marché et de la situation personnelle du détaillant	111
I.5.1-Le gain moyen quotidien et gain moyen mensuel.....	111
I.5.2-Quantité moyenne de viande vendue par jour et par boucher	112
I.5.3-Evolution des quantités vendues	112
I.5.4- Perception des bouchers de l'avenir du métier.....	112
I.5.5-Problèmes rencontrés par la filière bétail/viande	113
I.6- Pratiques de l'hygiène et de la qualité	114
I.7.-Discussion des résultats obtenus auprès des acheteurs.....	116
I.7.1-Comportement d'achat	116
I.7.2-Attributs, représentations et critères de choix de la viande.....	118
II-Recommandations	121
II.1-Recommandations à l'endroit de l'Etat.....	121
II.2-Recommandations à l'endroit des commerçants.....	124
II.3-Recommandations à l'endroit des acheteurs	124
Conclusion Générale	126
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	132
ANNEXES.....	138

INTRODUCTION GENERALE

L'explosion démographique et la forte croissance urbaine ont de nombreuses conséquences dans les pays d'Afrique de l'Ouest : augmentation de la demande alimentaire, modification des habitudes alimentaires, complexification des circuits d'offre et de demande des denrées alimentaires, etc. (FAO, 1998 ; HUGON, 1998 ; DIA, 1998 ; PADILLA, 1998). Modification des habitudes alimentaires et croissance de la population urbaine se joignent en effet pour doper la demande en produits animaux.

Cependant, ces mutations posent le problème de la capacité des systèmes d'élevage locaux à s'adapter à une demande urbaine en croissance rapide tant sur le plan quantitatif que qualitatif. L'approvisionnement des villes d'Afrique de l'Ouest en produits alimentaires d'origine animale en général et en viandes en particulier constitue ainsi de nos jours un enjeu politique important.

Au Sénégal, les importations de viandes ont toujours été conjoncturelles et essentiellement destinées à la ville de Dakar. Marquées par une hausse relative très forte au début des années 1990 du fait de la libéralisation, elles ont ensuite progressivement chuté à la suite de l'application des taxes visant la protection des filières locales.

Les épisodes de la « vache folle » et du poulet à la dioxine ainsi que la grippe aviaire augmentent la méfiance vis-à-vis des viandes importées et l'islamisation importante de la population ne facilite pas non plus leur acceptation. Il faut ajouter à cela la crise financière de 2008 qui a fortement réduit les capacités de transaction des acteurs économiques.

L'approvisionnement du Sénégal en viande devrait donc passer par le développement des filières locales. Ces filières doivent cependant connaître une évolution importante de leurs systèmes de production et surtout de commercialisation pour espérer satisfaire une demande urbaine en mutation (BRICAS, 1994 ; TACHER et *al.*, 1997). Cependant, comme pour tout autre produit, la nécessité d'accroître la disponibilité de la viande passe aussi au préalable par la maîtrise des mécanismes qui gouvernent sa commercialisation dans un contexte d'arrêt des importations des produits avicoles et de crise économique.

C'est dans ce contexte que se situe le présent travail sur l'étude de la distribution de viande dans la ville de Dakar. En effet, l'ensemble des activités des filières viandes au Sénégal visent essentiellement à satisfaire la demande de Dakar. Ainsi, la présente étude vise la description

et l'analyse des principales caractéristiques des circuits d'approvisionnement, des principaux acteurs impliqués et les principaux aspects qui entrent en jeu dans la commercialisation de la viande à Dakar.

Notre étude comporte deux parties. La première partie est consacrée à la synthèse bibliographique sur la place du secteur de l'élevage dans l'économie nationale. Elle comporte trois chapitres. Le premier chapitre traite des caractéristiques du secteur de l'élevage au Sénégal, le deuxième chapitre de la production de viande au Sénégal et le troisième chapitre de l'organisation de la filière bétail/viande à Dakar. La deuxième partie, quant à elle est consacrée à l'approche méthodologique, à la présentation des résultats et à leur discussion et elle se termine par des recommandations.

PREMIERE PARTIE

Place du secteur de l'élevage dans l'économie nationale

D'après la DIREL (2005), la production locale de viande au Sénégal se chiffre à 104 135 tonnes, dont 35 912 tonnes de viande blanche. Dans cette viande blanche, la volaille contribue pour 25 980 tonnes, soit 72 % et le porc pour 9 932 tonnes (28 %). Mais, en tenant compte du faible taux de potentiels consommateurs du porc essentiellement représentés au Sénégal par les chrétiens (6 % de la population totale) et les animistes (2 % de la population), cette production locale de la viande de porc est très importante.

Chapitre 1. Caractéristiques du secteur de l'élevage

1.1. Présentation du Sénégal

1.1.1. Situation géographique

Le Sénégal, situé à l'ouest du continent africain, s'étend sur une superficie de 196 772 km². Il est limité au nord par la Mauritanie, au sud par la Guinée Conakry et la Guinée Bissau, à l'est par le Mali et à l'Ouest par l'Océan Atlantique (SENEGAL, 2008a).

Le Sénégal est un pays plat, à relief peu accidenté sauf sur la presqu'île volcanique du Cap-Vert, la "falaise" de Thiès et les premiers contreforts du massif du Fouta Djallon, à la frontière avec la Guinée d'où naissent les quatre fleuves (le Sénégal, la Gambie, le Saloum et la Casamance) qui traversent le pays. Le Sénégal a une façade maritime avec l'Atlantique de 700 km de plage sauf sur quelques rares parties rocheuses dans la presque île du Cape Vert et la région de Thiès. De Saint-Louis à Dakar, au Nord, la côte est longée par une bande de dépressions inter dunaires fertiles appelées Niayes propice aux cultures légumières du fait de l'avantage des alizés maritimes. Au sud de la presqu'île volcanique du Cap vert, la côte est par contre découpée par les falaises de Toubab Dialaw ensuite par la mangrove du Saloum, où les bras de mer pénètrent dans les terres dans un labyrinthe inextricable formant ainsi des dizaines d'îles.

La zone subtropicale de basse Casamance, plus au Sud, présente une végétation très dense avec des arbres immenses, des rizières, des palmiers, des arbres fruitiers etc. La zone continentale du pays, quant à elle, est constituée de steppe semi-désertique, à vocation pastorale (SENEGAL, 2005b).

La population sénégalaise qui était de 6 912 573 habitants dans les années 1988, s'estime en 2009 à 11 894 343 habitants et pourra avoisiner les 13 709 845 habitants d'ici l'horizon 2015. Elle est de nos jours une population extrêmement jeune avec une proportion de 41,9% de moins de 15 ans, 3% de plus de 64 ans et 55,1% de 16 à 63 ans. L'espérance de vie à la naissance s'estime aujourd'hui à 59 ans et le taux d'accroissement naturel à 2,71% (SENEGAL, 2009c).

1.1.2. Découpage administratif

Depuis mai 2007, le Sénégal est divisé en 14 régions, 34 départements, 135 arrondissements, 67 communes et 324 communautés rurales (SENEGAL, 2007a). En effet, trois départements ont été érigés en région. Il s'agit des départements de Kédougou, de Sédhiou et de Kaffrine.

1.1.3. Climat

De part sa latitude tropicale entre 12°30N et 16°30N, le Sénégal appartient à la zone de transition entre la ceinture périphérique des déserts tropicaux (climat sahélien) et la zone équatoriale centre africaine (climat guinéen). De part sa position ouest africaine en bordure de l'Océan Atlantique, le pays est moins soumis aux influences continentales que l'ensemble sahélien en raison de la longueur de sa côte et de son relief peu élevé (SENEGAL, 2005b).

Du Nord au Sud, les principaux climats rencontrés au Sénégal sont :

- le **climat sahélien** presque désertique, avec des précipitations annuelles ne dépassant pas 350mm;
- le **climat sahélo soudanien**, de type continental sec, compris entre les isohyètes 350 et 700mm;
- le **climat soudano sahélien**, moins chaud et moins sec, caractérisé par une pluviométrie annuelle oscillant entre 700 et 900 mm;
- le **climat soudanien**, compris entre les isohyètes 900 et 1000 mm;
- le **climat soudano guinéen**, caractérisé par d'importantes précipitations de l'ordre de 1000 et 1200mm (SENEGAL, 2005b).

1.1.3.1. Les températures

Du fait de la latitude tropicale du Sénégal, les températures sont généralement élevées. Mais elles varient dans le temps, avec les saisons (notamment avec les pluies qui les abaissent), et dans l'espace (proximité ou éloignement de l'océan). L'amplitude thermique subit la même variation. Par exemple sur la grande côte, la quasi permanence de l'Alizé maritime et du courant des Canaries explique la faiblesse des températures à Dakar et Saint-Louis avec un maximum en septembre-octobre (30-32°C) et un minimum en février (20-22°C). A l'intérieur, la continentalité explique la forte amplitude thermique qui peut aller jusqu'à 20°C (SENEGAL, 2005b).

1.1.3.2. Les précipitations

La pluviométrie a baissé de manière significative au cours des 40 dernières années. Elle varie fortement d'une région à l'autre, passant de 1 000 mm/an dans le Sud à moins de 300 mm/an dans le Nord.

A l'instar des pays sahéliens, le Sénégal est confronté à une forte variabilité interannuelle des précipitations qui s'est traduite par la diminution du nombre de jours de pluie et du volume d'eau recueilli. A cette variabilité interannuelle s'ajoute une variabilité spatiale très marquée. En effet, la pluviométrie varie fortement suivant un gradient climatique sud/nord. Elle passe de plus de 1.000 mm/an au sud à moins de 300 mm au nord.

L'effet cumulatif de ces deux facteurs conduit parfois à des sécheresses très aiguës (SENEGAL, 2005b).

1.1.3.3. L'hygrométrie

Les valeurs élevées de l'hygrométrie se rencontrent en juillet et août. Cette hygrométrie est conditionnée par la proximité de l'océan et par la mousson.

1.1.3.4. Les vents

Du point de vue de sa position latitudinale, le Sénégal se trouve dans le domaine du climat zonal tropical sahélien. Il est marqué par sa position ouverte sur l'océan atlantique caractérisée par l'influence alternée des alizés maritimes soufflant du Nord vers le Nord Ouest et la mousson provenant du Sud du continent. Le régime de ces vents détermine les deux saisons bien contrastées :

-Une saison chaude et pluvieuse ; marquée par la circulation de la mousson de juin à octobre ;

-Une saison sèche durant laquelle soufflent les alizés continentaux (harmattan) à dominante Nord-Nord Ouest (SENEGAL, 2005b).

Tous ces facteurs géographiques ont une influence sur le développement de l'agriculture et de l'élevage. D'où l'intérêt de mettre à la disposition de ces secteurs un certain nombre d'instituts.

1.2. Les principales institutions du secteur de l'élevage

Le secteur de l'élevage au Sénégal est géré par le Ministère de l'Elevage. L'exécution de la politique nationale de l'élevage définie par le Ministère de l'Elevage est assurée par la Direction de l'Elevage (DIREL) et ses différents démembrements : les services régionaux, les services départementaux, le service d'inspection sanitaire et de salubrité des abattoirs de Dakar (DIREL, 2008).

1.2.1. La Direction de l'Elevage du secteur de l'élevage

La modernisation de l'élevage est au centre des objectifs affichés par le Ministère sénégalais en charge du secteur. L'augmentation de la productivité de l'élevage est sensée permettre au secteur de répondre aux multiples défis de l'avenir, qu'ils soient formulés en terme d'approvisionnement des marchés, de sécurité sanitaire, de gestion de l'environnement ou de lutte contre la pauvreté. La vaccination, l'insémination artificielle, la stabulation, les cultures fourragères et l'amélioration de l'hygiène des produits participent de ce modèle «intensif» que l'Etat et les partenaires engagés dans des projets de développement du secteur entendent promouvoir.

L'action de l'Etat dans le sous-secteur de l'élevage se fait surtout à travers des projets de développement. Le Projet d'Appui à l'Elevage (PAPEL) et le Projet de Développement des Espèces à Cycle Court (PRODEC) sont un groupe de projets qui ont pendant longtemps permis de maintenir une intervention publique notable dans le sous-secteur de l'élevage (SENEGAL, 2006b).

Le PAPEL au départ, se chargeait de l'organisation de concertations, de la sensibilisation, des dotations initiales en vaccins et petits matériels, de la formation de vaccinateurs, de l'organisation de cérémonies nationales de lancement de la campagne de vaccination. Il a significativement contribué à l'élaboration de stratégies nationales, d'insémination artificielle. Au fil des années, l'implication du PAPEL a évolué.

Actuellement, du fait de l'existence du volet élevage de la campagne agricole, le PAPEL vise la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté par l'augmentation de la production de viande et de lait ainsi que des revenus des populations.

Il participe également à la préparation des opérations de commercialisation du mouton de Tabaski. Une attention plus soutenue est portée sur la vaccination des petits ruminants contre la peste et la pasteurellose à travers la sensibilisation et l'organisation, si nécessaire, de rencontres de concertation (SENEGAL, 2007b). Le PAPEL intervient aussi dans les

campagnes nationales de vaccination des volailles contre la maladie de Newcastle. Cette pathologie est la plus fréquente en milieu rural et est responsable de beaucoup de mortalités chez la volaille traditionnelle (DIREL, 2006).

Le Projet de Développement de l'Élevage des Espèces à Cycle court (PRODEC), dont les bénéficiaires sont tous les éleveurs de volaille, de petits ruminants, de porcins, vise le renforcement des activités du Centre National d'Aviculture (CNA), la mise en place de la Maison des Aviculteurs (MDA).

L'Etat s'est cependant désengagé depuis 1984 de toutes les activités marchandes de la filière bétail/viande au profit du secteur privé tout en conservant les fonctions de service public telles que l'hygiène et le contrôle des denrées alimentaires d'origine animale. Un projet a d'ailleurs été créé, le Projet d'Amélioration du Contrôle des Denrées Alimentaires d'Origine Animale (PACDAOA) avec pour objectif l'amélioration de la qualité des produits alimentaires d'origine animale (DIREL, 2008).

L'objectif global visait l'assainissement des circuits de transformation et de distribution des viandes et la sécurité sanitaire des aliments d'origine animale, par la construction d'abattoirs modernes et la mise en place de boucheries et kiosques normalisés respectant les règles de bonne pratique.

Compte tenu de la place importante qu'occupe l'élevage dans l'économie rurale, un Programme National de Développement de l'Élevage (PNDEL) a été élaboré pour assurer un développement durable de la productivité du secteur. Par la même occasion, d'importants programmes de recherche et de valorisation des produits ont été mis en œuvre. Une participation accrue des organisations socioprofessionnelles et du privé est recherchée et encouragée.

Le volet Elevage du Programme des Services Agricoles et d'appui aux Organisations Paysannes (PSAOP) avec l'appui de la Banque Mondiale permet de renforcer les missions de service public du ministère chargé de l'élevage et de promouvoir la professionnalisation des producteurs. Le PSAOP comporte trois programmes : le programme national de contrôle de qualité des denrées alimentaires d'origine animale ; le programme national d'amélioration de l'information zoo sanitaire ; le programme national de protection zoo sanitaire (DIREL, 2006).

Le « Programme Spécial pour la Sécurité Alimentaire » (PSSA) est financé par la FAO. Il s'occupe du financement des activités agricoles. Le projet appui la production, la lutte contre la pauvreté et aide l'aviculture villageoise.

Le Programme de Développement des Marchés Agricoles du Sénégal (PDMAS) est mise en œuvre au premier semestre 2006 pour une période d'exécution de dix années scindées en deux phases de cinq ans chacune. Les activités préparatoires du PDMAS sont conduites de manière conjointe par le Gouvernement du Sénégal en particulier le Ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique et la Banque Mondiale. Le PDMAS vise l'amélioration durable des revenus ruraux en augmentant les capacités de production, en diversifiant les zones et les systèmes de production et en valorisant mieux l'offre en produits agricoles et d'élevage (SENEGAL, 2006b).

Dans le plan d'action sur la sécurité sanitaire des aliments d'origine animale au Sénégal, il est prévu la réhabilitation du réseau des abattoirs par l'investissement à court, moyen et long terme. A court terme, il est prévu une capacité de froid et un contrôle de la chaîne de froid dans les circuits de distribution à Dakar et au niveau de Kaolack.

A moyen et long termes, il a été question de la réhabilitation de l'abattoir de Dakar (personne, matériel, délocalisation et construction de nouveaux abattoirs), la mise à niveau des aires d'abattage des Départements et Communes. La rénovation des abattoirs des villes Chefs lieu de région a été visée. Il y a également la mise en place de marchés à bestiaux et d'étals normalisés pour la vente de la viande. Il a été prévu dans les actions du PDMAS, le renforcement des organisations professionnelles et interprofessionnelles (appui institutionnel). Il a prévu de mettre en place des fonds d'investissement pour une amélioration de la transparence et de la sécurité des transactions. Il prévoit la création de Guides de Bonnes Pratiques Hygiéniques (GBPH) pour la promotion d'une filière viande de qualité. Cela va permettre d'identifier la filière à toutes les étapes et sensibiliser les consommateurs. Il est également prévu une réglementation rigoureuse des importations massives de viande. Il est prévu d'impliquer les médias et les associations de consommateurs dans de telles actions de modernisation (SEYDI, 2005).

Il y a également le programme de lutte contre les épizooties et le renforcement du Système National de Surveillance Epidémiologique, l'Opération Sauvegarde du Bétail (OSB) de 2001, le marquage par tatouage pour atténuer les effets désastreux du vol de bétail et, partant sécuriser le capital bétail national à travers un système national d'identification codifié de 2001, le programme de sécurité alimentaire du cheptel (DIREL, 2006).

La Loi d'Orientation Agro-Sylvo-Pastorale (LOASP) a été votée au Sénégal en mai 2004 à l'issue d'un processus de concertation auprès des différents acteurs du développement rural du pays (SENEGAL, 2006). Elle se veut un cadre global du développement agricole pour 20 ans. Elle permet au monde agricole de retrouver un rôle moteur dans la stratégie de croissance de l'économie sénégalaise dans son ensemble (la sécurité alimentaire est considérée comme préalable nécessaire pour créer les conditions d'une croissance économique durable).

Trois programmes sont prévus pour appliquer la LOASP dans les différents secteurs de concernés :

- Programme National de Développement Agricole (PNDA) ;
- Programme d'Action Forestier du Sénégal (PAFS) ;
- Programme National du Développement de l'Élevage (PNDE).

L'application de la loi est difficile (mise en place tardive des décrets d'application, etc.), elle fonctionne au ralenti et son efficacité apparaît donc limitée (SENEGAL, 2009b).

La Brigade de lutte contre les abattages clandestins de Dakar (BLAC), a été créée par arrêté n° 08733 du 10 septembre 2009.

Elle a pour missions de :

- lutter contre les abattages clandestins dans la région de Dakar,
- protéger la santé des consommateurs et,
- contribuer à la lutte contre le vol de bétail.

Elle est composée notamment du Service régional de l'élevage de Dakar, de la Police nationale, de la Gendarmerie nationale et des polices municipales des villes de Dakar, Pikine, Rufisque et Guédiawaye.

Les abattages clandestins constituent 9 à 10 % des abattages d'animaux au Sénégal et représentent une menace grave pour la santé des consommateurs car les animaux abattus sont destinés à la consommation humaine, sans aucun contrôle ni certification des services vétérinaires (SENEGAL, 2009a).

La dernière initiative du gouvernement du Sénégal en faveur du secteur de l'élevage est la Grande Offensive Agricole pour la Nourriture et l'Abondance (GOANA). C'est une initiative alimentaire qui vise à mettre fin à la dépendance alimentaire du Sénégal. Elle a été lancée en

Avril 2008 par le Président de la République du Sénégal. Elle vise à produire 400 millions de tonnes de lait et environ 500 000 tonnes de viande.

En dehors du Ministère de l'Élevage et de ses différents services, plusieurs autres institutions interviennent dans la filière : il s'agit principalement de la SOGAS et des Communes d'arrondissement, et différentes autres organisations d'acteurs de la filière.

1.2.2. La Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal (SOGAS)

Conformément à sa politique de libéralisation, l'Etat du Sénégal a opté pour la création en 1996, d'une société anonyme : la Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal (SOGAS) qui associe les professionnels de la filière à la gestion des 8 abattoirs que compte actuellement le pays. Ces abattoirs sont caractérisés par la vétusté des infrastructures de traitement de la viande ce qui a pour conséquence la baisse de la qualité des services offerts et le développement des abattages clandestins surtout à Dakar. En associant les professionnels du bétail et de la viande à la gestion des abattoirs, l'Etat espère améliorer les prestations de services offerts et éradiquer les abattages clandestins (LY, 1999).

Il est admis que les abattages clandestins ont des conséquences très négatives sur la rentabilité des abattoirs municipaux de Dakar. La persistance des abattages clandestins et le recours fréquent à l'abattoir de Rufisque contribueraient à la baisse des abattages aux abattoirs de Dakar et empêcheraient une bonne valorisation des infrastructures présentes. En fait, les professionnels relient les abattages clandestins et la désaffectation des abattoirs à la situation mauvaise des infrastructures et le niveau très bas des prestations de services offerts.

1.2.3. Les communes d'arrondissement

Suite aux lois sur la décentralisation et le redimensionnement de la gestion de Dakar et des villes du Sénégal, les communes d'arrondissement sont devenues des institutions clés de la filière bétail/viande.

Parmi leurs interventions possibles, figurent la réfection et la réhabilitation des marchés de bétail et viande en association avec les professionnels. Ainsi, le marché des abats, sis à la périphérie des Abattoirs de Dakar, a fait déjà l'objet d'un projet d'assainissement par la construction d'étals normalisés en collaboration entre l'Association Nationale des Professionnels du Bétail et de Viande du Sénégal (A.N.PRO.B.V. S.) et la Commune de Dalifort.

1.2.4. Les autres organisations d'acteurs de la filière

Il s'agit des organisations des producteurs et de vendeurs de produits vifs, des organisations de transformateurs et de vendeurs de viande, des organisations d'industriels et de techniciens en aviculture, des organisations d'utilisateurs et de consommateurs. La mise en place de ces organisations a été menée de façon participative et s'inscrit dans une double perspective d'évaluation du niveau actuel de la capacité d'action des organisations afin d'identifier le déficit de capacités et les besoins d'appui au développement organisationnel d'une part et, d'autre part, d'évaluer les besoins de renforcement de leurs capacités.

1.2.4.1. Les organisations de producteurs et de vendeurs de produits vifs

Ces organisations sont, pour la plupart, jeunes (près de 10 ans), émergentes et endogènes, parce que non suscitées par les organismes de développement et les services publics.

Les visions constitutives de ces organisations sont liées à une recherche de promotion des activités productives et partant, d'amélioration de la production, de la productivité et des revenus qui y sont tirés, même si dans le cas de la filière poulet de chair, la protection contre la concurrence des produits importés revêt un caractère important. Les ressources financières et matérielles de ces organisations sont très modestes et ne sont pas à la hauteur de leurs ambitions. Elles sont alimentées par des cotisations faibles et irrégulières. Aucune d'entre elles ne dispose de siège fonctionnel propre.

Le fonctionnement s'appuie sur des organes conçus sur le modèle standard de l'Assemblée générale et du Bureau. Les organes se réunissent et font rarement l'objet de renouvellement.

Faute de moyens, les organisations de base mènent peu ou presque pas d'activités, si ce n'est la participation à des rencontres et à quelques rares sessions de formation. Seules les fédérations, notamment dans le cas de la filière avicole, mènent des actions de plaidoyer et de mobilisation sociale pour l'essentiel. En définitive, les organisations professionnelles du circuit vif spécifiques aux filières visées sont présentement confrontées à un considérable déficit de capacité d'action dans les domaines : organisationnel, de planification et de gestion, de fonctionnement correct de leurs organes, d'identification et de réponse aux demandes des membres à la base.

1.2.4.2. Les organisations de transformateurs et vendeurs de viande

Les organisations de transformateurs et vendeurs de viande au nombre desquels : l'Union des Jeunes Chevillards (U.J.C.) ; l'Association des Bouchers Détaillants du Sénégal (ABDS) et l'Association Nationale des Professionnels de la Viande et du Bétail du Sénégal (ANPROVBS) ont pour mission première la défense des intérêts des membres et secondairement, la cogestion des foirails et des abattoirs, avec respectivement les collectivités locales concernées et la SOGAS. Du point de vue de la vision, alors que les marchands de bétail, du fait de la faiblesse de leur capital social et intellectuel (essentiellement des analphabètes) qui sont d'anciens éleveurs, convertis en *Dioula* et *Téfanké* se focalisent sur la prise en charge des questions quotidiennes et immédiates auxquelles ils sont confrontés au niveau des foirails, les bouchers et chevillards voient plus large au-delà de la gestion des abattoirs, avec des préoccupations liées à la défense de la filière bétail et viande, de la formation et de la protection de leurs métiers. Alors que les transformateurs et vendeurs de viande rouge disposent d'un siège fonctionnel aux abattoirs de Dakar, les acteurs du circuit vif n'en ont pas.

Toutefois, toutes ces organisations ne disposent que de maigres ressources financières et matérielles provenant, pour l'essentiel, des irrégulières cotisations des membres. En fait, aucune d'entre-elles n'a actuellement les moyens d'assumer correctement la mission qu'elle s'est assignée. Les opérations effectuées par elles ne font ni l'objet d'une comptabilité encore moins d'un contrôle interne. Elles ne disposent ni de budget, ni de manuel de procédures comptables et administratives.

1.2.4.3. Les organisations d'industriels et de techniciens en aviculture

Ces acteurs institutionnels, parmi lesquels l'Union National des Industriels de l'Aviculture (UNIA) et le Collectif des Techniciens Avicoles (COTAVI), constituent des formes d'organisation relativement inédites dans le sous-secteur de l'élevage au Sénégal.

L'UNIA a pour mission de favoriser la concertation entre les entreprises actives dans la filière avicole moderne, la défense de leurs intérêts et la participation aux cadres nationaux et régionaux de concertations œuvrant dans la définition des mesures de politiques intéressant l'aviculture locale. Le COTAVI qui regroupe des vétérinaires et techniciens d'élevage, salariés installés en clientèle privée a pour mission :

- la concertation entre techniciens intervenant dans la production avicole ;
- le renforcement des capacités des membres de l'organisation ;
- la fourniture d'une assistance technique et la formation des aviculteurs.

Ces organisations ont une vision exhaustive et pertinente de la filière avicole et des rôles qu'elles doivent y jouer. Cette vision a trait à la nécessité d'amener la production avicole nationale au même niveau technologique et de performances que les standards internationaux afin de parvenir à couvrir la demande intérieure et concurrencer les produits venus de l'extérieur.

Elles disposent, toutes, de sièges et de ressources financières leur permettant d'assurer leur fonctionnement, même si l'UNIA est mieux lotie que le COTAVI. Elles procèdent à une planification primaire de leurs activités avec, à l'appui, l'élaboration de plans d'actions. La programmation budgétaire est cependant inexistante de même que le suivi et l'autoévaluation de leurs performances.

Ces organisations fonctionnent assez correctement, avec des réunions et des assemblées générales régulièrement tenues. Les organes se renouvellent, mais la gestion est concentrée entre les mains de quelques élus, au premier rang desquels les présidents, même si la prise de décision est démocratique et concertée.

1.2.4.4. Les organisations d'utilisateurs et de consommateurs

Rappelons qu'en ce qui concerne celles-ci trois (3) organisations ont été répertoriées :

- l'Association des Chefs Cuisiniers du Sénégal ;
- l'Association Sénégalaise de Défense des Consommateurs ;
- l'Association des Consommateurs du Sénégal.

Toutes les trois organisations disposent d'un siège fonctionnel avec une relative continuité dans les activités, contrairement à beaucoup d'organisations de la société civile.

Les associations de consommateurs ont une large et pertinente vision relative à l'information des consommateurs, leur protection à travers des actions consciencieuses et de pression.

Mieux, la vision est actuellement poussée jusqu'en dehors de leurs champs d'intervention, tel que la lutte contre les nuisances des entreprises industrielles.

1.5. Importance socio-économique de l'élevage

Au Sénégal, la contribution de l'élevage à l'économie nationale est appréhendée par les institutions officielles à travers son importance sociale et sa contribution au PIB.

1.5.1. Importance sociale de l'élevage

La population pastorale du Sénégal est estimée à 3 millions d'individus soit le 1/4 de la population nationale. Avec 350 000 familles actives dans le secteur, l'élevage joue un rôle important dans le développement économique et social du pays (SENEGAL, 2009c).

Au Sénégal, les animaux sont étroitement associés au tissu social et au bien-être des sociétés rurales et servent de réserves stratégiques. En effet, le cheptel assure une fonction d'épargne et intervient dans la gestion de la sécurité alimentaire des familles rurales (achat de céréales en période de soudure) (DIREL, 1997).

Ces multiples fonctions sociales vont déterminer, en grande partie, la logique de gestion des troupeaux : la mise sur le marché d'animaux va plus dépendre des besoins des éleveurs (trésorerie domestique, santé, alimentation, devoirs religieux, etc.) que d'une stratégie commerciale planifiée. Ces déstockages déterminés par les besoins domestiques des éleveurs sont, avec la réforme des vaches laitières, des facteurs importants de la production de viande au Sénégal (SONED, 1988 ; LY, 1999).

Les femmes sont les principales détentrices des petits ruminants dans les villages. Selon Mandiamy (2005) les chèvres et les moutons appartiennent aux femmes respectivement à 56,5% et 54,7% des cheptels. Toujours dans le même rapport les 64,4 % des poulets appartiennent aux femmes.

Le poulet occupe donc une place importante dans la société africaine. L'aviculture est ainsi pratiquée depuis plusieurs générations. Son utilité est beaucoup plus remarquée durant les cérémonies culturelles ou lors de la réception d'un hôte, où l'éleveur a toujours tendance à sacrifier la volaille plutôt qu'un petit ruminant ou un bœuf. Selon le plumage un sujet peut être destiné au sacrifice, à l'offrande ou à être abattu pour la réception d'un hôte.

Ainsi en milieu peuhl du « Fouladou », bien que le coq de couleur blanche symbolise l'amitié, la sincérité et réciproque considération, le tuteur évitera que le coq à abattre ait des poils hirsutes, car cela empêcherait le retour prochain de l'invité. En pays mandingue, de même que dans le « Fouladou », la femme mangera un repas à base de poulet juste après la mise au monde d'un bébé. Ce poulet particulier porte le nom de « piti-piti cissai » (SAVANE, 1996).

En Basse Casamance, la viande de porc est très prisée par les grands consommateurs lors des fêtes et cérémonies mais aussi par un grand réseau touristique (NIANG, 1997). Selon le magazine Afrique Agriculture (2000), cette viande est la seule qui rythme la vie des

populations comme les Ewé (Bénin, Togo, Ghana), les Mobas, les Komkombas et Kabyés (Togo et Ghana), les Dagarys (Burkina Faso, Côte d'Ivoire) et les Diolas (Sénégal). Elle garantit le succès des cérémonies traditionnelles (naissance, baptême, mariage, accueil d'hôte de marque, funérailles, cérémonies religieuses). En général, ce sont les femmes et les enfants qui assurent la surveillance et l'entretien du porc, les hommes n'interviennent que pour la castration et l'abattage (BULDGEN *et al.*, 1994).

Le poulet du pays peut avoir un usage mystico-social. Dans la région de Dakar cet usage se fait essentiellement de deux manières. Soit le poulet est donné vivant à un inconnu dont les caractéristiques sont généralement indiquées par le marabout, soit alors le poulet est tué puis préparé avec du riz et donné aux enfants, en général les talibés (TENNO, 2009).

1.5.2. Importance économique de l'élevage

L'aviculture familiale est une activité financièrement rentable malgré sa faible productivité. La vente des poulets et des œufs est presque un profit net du moment que l'utilisation d'intrants dans cette activité est faible. Elle constitue un moyen d'accumulation de capital et souvent employée dans le système de troc dans les sociétés où il n'y a pas beaucoup de circulation monétaire (GUEYE, 2003). Les revenus générés par la vente sont distribués de manière directe ou indirecte pour le bien être de tous les membres du ménage.

L'aviculture rurale peut ainsi contribuer de manière substantielle à la sécurité alimentaire et à l'allègement de la pauvreté (BACHIR, 2002). L'importance socio-économique de l'aviculture rurale réside également dans la promotion de la femme rurale.

En effet, dans la plupart des ménages ruraux, les femmes jouent un rôle fondamental dans la gestion de l'élevage avicole. L'amélioration des revenus des femmes dans le milieu rural pourrait passer par l'appui au développement de leurs activités avicoles. Cependant, il n'en est pas de même pour les décisions concernant l'exploitation de ces volailles et leur commercialisation. Ces décisions reviennent aux hommes surtout lorsque les effectifs deviennent importants (GUEYE, 2000).

Par ailleurs, les mises en élevage de poussins ponte continuent d'enregistrer une croissance sensible et régulière, totalisant en 2008, 1,8 millions de sujets contre un peu plus de 1,6 en 2007). En 2008 toujours, le Sénégal a exporté 159 750 poussins de chair et de ponte, soit moins de 2% de la production nationale (FAYE, 2009).

Certes en aval, les infrastructures d'abattage des volailles font défaut, ce qui pose des problèmes d'accessibilité et de qualité des produits. Cela n'a pas empêché la production moderne de viande de volaille d'enregistrer en 2008, une hausse de +25% par rapport à 2007, s'établissant à 20 450 tonnes. La production a ainsi généré un revenu global de 30 milliards FCFA contre 25 milliards FCFA en 2007. Quant à la production d'œufs à couver, elle a totalisé, en 2008, 631 millions d'unités, pour un chiffre d'affaires de 38 milliards FCFA contre 418 millions d'œufs en 2007, soit une hausse de plus de 50% du nombre d'unités ajoutées (FAYE (2009)).

Le porc joue également un rôle économique important. D'après LHOSTE et *al.* (1993), le porc est avec le bœuf et le mouton, l'espèce domestique la plus répandue dans le monde grâce à ses nombreux avantages notamment sa viande grasse très appréciée (sauf interdits religieux) ainsi que son caractère omnivore lui permettant de valoriser de nombreux sous-produits qui seraient autrement perdus. Le porc a un cycle de reproduction et de production très court et une prolificité élevée (MISSOHOU et *al.*, 2001). Son élevage dans le Bassin arachidier sénégalais est relativement simple et constitue un moyen de capitalisation des biens. En cas de besoin financier, sa commercialisation permet de régler le problème.

1.6. Atouts et contraintes du sous-secteur de l'élevage

1.6.1. Les Atouts

Les atouts de l'élevage sénégalais sont caractérisés par un cheptel riche et varié, des traditions pastorales confirmées, une disponibilité de sous-produits et agro-industriels, notamment dans le bassin arachidier et la vallée du fleuve Sénégal.

L'existence d'une zone à vocation pastorale (zone sylvopastorale ou Ferlo) et de zones aménagées propices aux cultures fourragères (vallée du fleuve Sénégal, du Ferlo et de l'Anambé, Ranche de Doli) constitue un atout important. A ces atouts s'ajoute un personnel technique public et privé qualifié, une grande marge de progression en raison, notamment du caractère extensif des systèmes de production un cadre institutionnel et législatif globalement assaini.

1.6.2. Les contraintes

En dépit de son potentiel et du rôle important qu'il joue sur le plan socio-économique, le sous-secteur de l'élevage n'atteint pas encore les niveaux de performances attendus.

L'élevage doit faire face à de nombreux obstacles tels que : l'insécurité alimentaire du cheptel liée au mode d'élevage extensif basé sur les pâturages naturels et soumis aux aléas climatiques, l'existence de maladies transfrontalières émergentes, le sous-équipement et le faible niveau de technicité des producteurs, le faible niveau d'encadrement et de formation des éleveurs, l'existence de nombreux intermédiaires (appelés communément Téfankés) dans les circuits de commercialisation du bétail, entraînant le renchérissement des prix de la viande à la consommation, la non maîtrise des statistiques de l'élevage, l'inexistence d'un tissu industriel adéquat pour la transformation des produits d'élevage, l'absence d'une sécurité foncière pour les activités pastorales (DSRP II, 2006).

Il ressort, de cette situation plusieurs difficultés telles qu'une faible productivité du cheptel, des revenus faibles et peu diversifiés pour l'éleveur. De plus, l'essentiel de la production nationale en viande provient du système extensif. Or, depuis plusieurs années, ce dernier subit les effets de la sécheresse, de la dégradation des systèmes pastoraux et agropastoraux et d'un accès des terres de pâturage. Ce qui illustre ces niveaux de productions insuffisants qui se traduisent par une consommation per capita de 14 kg de viande (DSRP II, 2006). C'est pourquoi, l'offre en produits animaux ne permet plus de couvrir le taux d'augmentation de la demande du fait de la démographie citadine sans cesse croissante (TRAORE, 2006).

A cela s'ajoute : l'instabilité institutionnelle du sous secteur de l'élevage. En effet, depuis 1988, le cadre institutionnel du sous secteur de l'élevage a subi plusieurs changements au gré des différents remaniements ministériels (DEME, 2003). On note entre autre la présence de la viande importée bovine qui a pris le dessus par rapport aux cuisses de poulet à cause de l'embargo sur le poulet de 2005 entrepris par l'Etat du Sénégal.

1.7. Contribution de l'élevage à la formation du PIB

Le cheptel sénégalais se compose de bovins, ovins, caprins, porcins, volailles, équins, camelins et asins. Les trois dernières espèces ne sont pas répertoriées dans le tableau I ci-après.

Les effectifs du cheptel sont difficiles à déterminer de façon exacte. En règle générale, ils sont estimés soit à partir de l'effectif de départ estimé sur la base des effectifs vaccinés affectés d'un taux de correction ; soit à partir d'un effectif de départ auquel on applique un taux de croissance annuel ; soit sur la base des exploitations visitées.

Les effectifs du cheptel ont connu une évolution positive pour l'ensemble des espèces, maintenant ainsi la « tendance de construction » que l'on observe depuis l'année 2002 autour de laquelle les pluies hors saison et un hivernage difficile avaient causé beaucoup de mortalités chez la plupart des espèces (DIREL, 2006). Jusqu'en 2009 ces effectifs ont considérablement augmenté au niveau national. Le tableau I ci-dessous donne l'évolution par an des effectifs du cheptel national en milliers de têtes de 2002 à 2009.

Tableau I. Evolution annuelle des effectifs du cheptel national de 2002 à 2009 (en milliers de têtes)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009(p)
Bovins	2997	3018	3039	3137	3091	3163	3210	3255
Ovins	4540	4614	4739	4863	4996	5109	5251	5388
Caprins	3900	3969	4025	4144	4263	4353	4477	4598
Porcins	291	303	300	309	318	319	327	337
Volailles traditionnelles	20207	20549	20960	21527	20278	22141	22889	22545
Volailles industrielles	5174	5100	5285	6135	7533	12785	13633	17723

P=prévisions

Source : DIREL, 2009.

L'agriculture demeure l'un des secteurs essentiels de l'économie du pays. Mais sa contribution au Produit Intérieur Brut (PIB) national reste faible. Elle se situe à moins de 10% durant les quatre dernières années.

L'élevage participe pour 7,5% à la formation du (PIB) national. Il contribue surtout à stabiliser le PIB du secteur primaire où sa part est de 36%. Cette contribution est pour la plupart assurée par les bovins, les ovins, le lait brut et la volaille traditionnelle. L'évaluation de la contribution de l'élevage, en plus de la production alimentaire directe (viande, lait, œufs, miel, etc.), inclut les cuirs et peaux, les fibres, le fumier (engrais ou combustible), la traction animale ainsi que l'accumulation des capitaux.

Cependant, malgré la croissance remarquable constatée, la contribution globale de l'élevage à l'économie nationale est restée relativement stable de 2005 à 2008 alors que la croissance

démographique se renforce à un taux annuel moyen de 2,7%. Il contribue en moyenne pour 27,28% à la Valeur Ajoutée (VA) nationale entre 2005 et 2008 (SENEGAL, 2009c).

Le tableau II ci-dessous donne la contribution de l'élevage au PIB et à la VA du secteur primaire de 2005 à 2008.

Tableau II. Contribution de l'élevage au PIB national et à la Valeur Ajoutée du secteur primaire

Année	Part dans le PIB national	Contribution à la valeur ajoutée nationale
2005	3,9%	25%
2006	4%	28,57%
2007	4%	31%
2008	7,5%	26,53%

Source : SENEGAL, 2009d

Chapitre 2. Production de viande au Sénégal

La production de viandes au Sénégal est basée sur l'exploitation des bovins, des petits ruminants (ovins et caprins), des volailles (poulet surtout) et des porcins. L'essentiel de la production provient du système d'élevage traditionnel qui demeure le plus pratiqué. Ce système est, caractérisé par des pratiques extensives, des espèces peu performantes, des techniques peu évoluées et des coûts de facteurs élevés. Les méthodes d'élevage varient cependant en fonction des espèces exploitées et des zones d'élevage.

2.1. Les principaux systèmes d'élevage

2.1.1. Les systèmes d'élevage des ruminants

Trois grands systèmes de production sont rencontrés: le système pastoral, le système agropastoral et le système intensif ou semi-intensif.

2.1.1.1. Le système pastoral

Le système pastoral occupe les zones sèches au centre-nord du Ferlo (Région de Saint-Louis, Louga et Tambacounda). Les ressources en eau y sont limitées avec des forages profonds et une pluviométrie faible. Les pâturages épineux présentant des graminées annuelles sont menacés par une couverture végétale vulnérable. La race exploitée est représentée par le Zébu Gobra qui est une race rustique, grand marcheur et trypanosensible. Ce système concerne 32% des bovins et 35% des petits ruminants. La contribution aux revenus des ménages des éleveurs est supérieure à 50%.

Dans ces régions, les contraintes liées au milieu naturel, notamment la dispersion dans l'espace des ressources en eau et en pâturage et leur variabilité dans le temps, imposent une grande mobilité de la population pastorale. Le mode de vie et l'ensemble des activités productives sont subordonnés à la sécurisation du cheptel. L'évolution du système conduit vers une tendance à la sédentarisation autour des forages. Ce système coïncide avec le système sylvo-pastoral qui est l'entité éco géographique la plus vaste du Sénégal (SENEGAL, 2005b).

2.1.1.2. Le système agro-pastoral

Ce système se retrouve dans la vallée du fleuve Sénégal, le bassin arachidier (correspondant aux régions administratives de Diourbel, de Kaolack et de Fatick) et dans les régions sud du pays (Kolda et Ziguinchor). Les races exploitées sont : le Zébu Gobra au Nord, le Djakoré au centre, le Taurin Ndama au Sud. Le Djakoré est un métis issu du croisement entre le Gobra et le Ndama. Le Ndama est une espèce trypanotolérante adaptée aux zones humides. Le système agro-pastoral où l'élevage, plus ou moins intégré à l'agriculture, est sédentaire ou transhumant sur de faibles amplitudes. Il concerne 67% de bovins et 62% des petits ruminants. La contribution aux revenus des ménages se situe entre 10 et 50%. En règle générale, l'association de l'agriculture à l'élevage se traduit par le recours à la culture attelée, l'utilisation de la fumure animale et l'exploitation des résidus de récolte pour nourrir le bétail (SENEGAL, 2008b).

Le système agro-pastoral se caractérise par une association d'activités de production agricole et d'élevage. La production agricole intéresse, pour une part importante, les cultures de rente, qui demeurent ainsi présentes dans l'assolement. En ce qui concerne l'activité d'élevage, elle intéresse un cheptel plutôt réduit, comprenant des bovins et des petits ruminants associé aux cultures irriguées au niveau de la vallée. Les mouvements pendulaires du troupeau entre l'intérieur des terres (Diéri) et les zones inondables (Walo) entraînent l'utilisation de sous-produits agricoles (paille de riz, fane d'arachide).

Au niveau du centre, l'association élevage/cultures pluviales entraîne des mouvements limités du troupeau et l'utilisation de sous-produits agricoles (fanés et tourteaux d'arachide). Au Sud l'association élevage/cultures pluviales entraîne des mouvements également limités du troupeau et l'utilisation de pâturages naturels et des sous-produits agricoles (fanés, tourteaux, grains de coton, paille de riz). Ce système évolue au niveau de la vallée vers une sédentarisation autour des forages, au centre, vers une forte pression foncière induisant un phénomène d'intensification avec embouche, au Sud, vers une semi-intensification (étables fumières) avec une pression foncière moins forte (SENEGAL, 2008b). Ce système coïncide avec la zone de bassin arachidier.

2.1.1.3. Le système périurbain

Le système d'élevage périurbain voire urbain localisé dans la zone des Niayes concerne 1% des bovins et 3% des petits ruminants. Dans ce système, le mode d'élevage est intensif et semi-intensif. Dans cette zone le climat est modéré. Les races exploitées sont les Holstein,

Jersiaise, Montbéliarde destinées à la production de lait. Les animaux sont stabulés à la ferme. Au niveau de la vallée du Sénégal, la race exploitée est le Guzera importée à partir du Brésil. L'amélioration génétique est faite avec le Zébu Gobra. Le cheptel représente 1% de bovins (DIREL, 2008).

2.1.2. Les systèmes d'élevage des porcins

Trois principaux systèmes sont pratiqués : le système extensif, le système semi-intensif et le système intensif.

Le système extensif est pratiqué par les petites unités de production où le porc est laissé en divagation totale pendant une période de l'année et doit chercher seul en grande partie sa propre nourriture. Dans ce système, les éleveurs consentent un minimum d'investissement et d'intervention pour maintenir la rentabilité de leur exploitation (NYABUSORE, 1982, cité par BULDGEN *et al.*, 1994).

Le système semi-intensif est pratiqué par les éleveurs de porcs qui ont un peu les moyens pour immobiliser leurs porcs ou bien pour se construire une porcherie avec des barrières en bois, des murs (en ciment, pierre ou en banco). Dans ce système, les porcs sont soit enfermés soit attachés la plupart du temps. Ils ne sont libérés que pendant un moment dans la journée pour diminuer les coûts liés à l'achat d'aliment. Les sons de mil ou de riz, les tourteaux d'arachide ou de palme. En basse Casamance, d'après NIANG (1997), les sons sont de moins en moins disponibles avec la baisse des rendements culturels suite à la baisse de la pluviométrie et la réduction des superficies emblavées (salinité, acidité). Les déchets de cuisine, les noix de palme, les déchets de poissons, le pâturage naturel ramassé etc. sont aussi utilisés dans l'alimentation des porcs surtout en basse Casamance.

Le système intensif n'est pas très développé au Sénégal. Il n'est pratiqué que par les éleveurs qui ont les moyens ou qui ont été financés pour se construire une porcherie moderne et assurer entièrement l'alimentation de leurs porcs.

2.1.3. Les systèmes d'élevage des volailles

Deux systèmes d'élevage sont distingués chez les volailles : l'aviculture traditionnelle et l'aviculture moderne.

L'aviculture traditionnelle est essentiellement pratiquée dans le monde rural. Elle est caractérisée par des effectifs très faibles (parfois moins de 10 têtes), des pratiques extensives

basées sur la valorisation des déchets domestiques. Les conditions d'élevage restent très précaires avec comme contrainte majeure, la maladie de Newcastle (LY, 1999).

L'aviculture moderne au Sénégal a véritablement commencé à la fin des années 80. Elle s'est développée en zone périurbaine en réponse à la demande créée par l'urbanisation. Les pratiques sont industrielles ou semi-industrielles et s'appuient surtout sur l'importation des poussins d'un jour et des œufs à couver. La première base de l'alimentation des poulets est le maïs.

Plusieurs études estiment que la productivité de cette aviculture moderne s'est améliorée au cours des années notamment sous l'impulsion du Projet de Développement des Espèces à Cycle Court (PRODEC). Ces études relèvent cependant comme principale contrainte, le coût des intrants (poussins d'un jour et maïs surtout) qui la rend moins compétitive vis-à-vis des viandes de volailles importées (LY, 1999 ; CNA, 2000).

2.2. Contribution des différentes espèces à la production de viande

La production locale de viande est estimée en 2009 à 166 070 tonnes soit une progression de 12 681 tonnes par rapport à 2008 (SENEGAL, 2009e). Cette production se répartit en viande rouge pour près de 115 000 tonnes soit (58%) et viande blanche pour 52 000 tonnes soit (42%). Les importations de viandes en 2009 ont accusé une régression par rapport à 2008, passant de 9.400 tonnes à 8 469 tonnes. Elles représentent 5,6% du disponible en viande. Les volailles prennent de plus en plus de l'importance. La consommation per capita (14 kg/hbt) est très faible par rapport à celle des USA(120), France (90), Japon (40).

Tableau III. Evolution de la production locale et des importations de viande et d'abats(en tonnes)

Année	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Volailles	Pro. locale	Import.	Pro. totales
2000	57696	15 192	11 985	10 185	23 239	118 307	3 141	121 448
2001	60 509	18 074	10 903	10 229	24 437	124 161	5 324	129 485
2002	56 319	17 160	10 272	12 318	23 852	119 933	9 960	129 893
2003	54 131	16 995	10 910	10 918	25 080	118 047	14 924	132 970
2004	53 913	17 511	11 331	10 196	25 980	118 948	17 613	136 561
2005	58 995	19 632	12 842	10 751	29 042	131 275	19 692	150 967
2006	62 505	21 476	12 993	11 348	31 647	139 980	12 163	152 143
2007	49 340	22 265	13 410	11 120	37 032	133 183	12 957	146 140
2008	65457	21285	14059	10569	41068	152457	9400	161857
2009	74830	24383	15568	12372	39399	166070	8469	174538

Source : DIREL, 2009 ; Pro.=production ; Import.=importation

La consommation nationale de viande est donc assurée par la production intérieure.

La part des importations quant à elle baisse depuis 1987, date de la mise en place par les pouvoirs publics d'une politique de taxation des importations de viande. Cette mesure vise, selon la DIREL, à protéger les filières locales (DIREL, 2009).

Tableau IV. Evolution du disponible annuel en viande et abats (en tonnes)

Année	Pro. locale	Import.	Disponible	Part import	Kg/hbt
2000	118 307	3 141	121 448	2,6%	12,8
2001	124 161	5 324	129 484	4,1%	13,3
2002	119 933	9 960	129 893	7,7%	13
2003	118 047	14 924	132 970	11,2%	12,9
2004	118 948	17 613	136 561	12,9%	12,9
2005	131 275	19 692	150 967	13%	13,9
2007	133183	25750	157500	16,35	14
2008	152457	9400	161857	5,8	16,2
2009	166070	8469	174538	4,8	17,6

Source: DIREL, 2009 ; Pro.=production ; Import.=importation

Le tableau V Page 27 montre que la part relative des bovins premiers au classement dans la production locale de viande baisse continuellement depuis 2002 au profit de la volaille deuxième au classement. Le mouton classé troisième a gagné 4 points en 8 ans. Le porc et la viande de chèvre respectivement quatrième et cinquième ne varient pas.

Tableau V. Evolution de la contribution des différentes espèces à la production locale de viande (%)

Année	bovins	Ovins	caprins	Porcins	Volaille	Pro. locale
2000	49	13	10	8,5	19,5	100
2001	49	14,5	9	8	19,5	100
2002	47	14,5	8,5	10	20	100
2003	46	14,5	9	9	21,5	100
2004	45	15	9,5	8,5	22	100
2005	45	15	10	8	22	100
2006	44,5	15,5	9	8	23	100
2007	37	17	10	8	27	100
2008	43	14	9	7	27	100
2009	45	14	9	7	24	100

Source : DIREL, 2009; Pro.=production

La décision d'interdiction des importations prise par l'Etat en 2005 semble être propice à la relance de la filière avicole puisqu'il est constaté actuellement une augmentation de la production de poussins d'un jour et de la production d'aliments. Cette augmentation est également constatée au niveau de la production de viande de ruminants depuis 2005 (DIREL, 2008).

Chapitre 3. Organisation de la filière bétail/viande

Les activités de la filière bétail/viande au Sénégal sont principalement tournées vers la satisfaction de la demande de Dakar dont les abattoirs constituent le principal centre d'abattage du pays.

Les auteurs distinguent deux types de circuits dans le système de commercialisation du bétail et de la viande au Sénégal : un circuit vif et un circuit mort (SONED, 1988 ; LY, 1989; HOLTZMAN et al, 1989, LY, 1998).

3.1. Le circuit vif de commercialisation du bétail

L'exemple utilisé ici est celui du circuit de commercialisation des bovins sur pied qui est, selon les auteurs, le plus complet.

L'approvisionnement de Dakar est assuré par les trois zones agro écologiques, du Bassin arachidier, de la Zone sylvo-pastorale et de la Zone sud du pays, avec une plus grande part pour la zone sylvo-pastorale (49% des entrées en 2003), mais aussi par le Mali et la Mauritanie (22% en 2003). Le Bassin Arachidier contribue de façon non négligeable à la fourniture (environ 20% en 2003) et surtout, de façon très déterminante, de produits vifs de meilleure qualité (SEN-INGENIERIE CONSULTING, 2006).

Tableau VI. Effectifs de bovins recensés à l'entrée au foirail de Diamaguène (Dakar)

Origine	2002	2003
Bassin arachidier	14931	22247
Zone sylvopastorale	39251	56039
Zone sud	13624	8888
Mauritanie	11651	12412
Mali	12293	13031
Total	92450	113616
% du bassin arachidier	16	20

Source: SENEGAL, 2004

Tel que décrit par les auteurs (SONED, 1988 ; LY, 1989 ; HOLTZMAN et al, 1989, LY, 1998), le circuit de commercialisation des bovins sur pied est conçu et orienté pour satisfaire la demande de l'agglomération dakaroise en priorité. Après un acheminement à pied

jusqu'aux points de rassemblement, le convoyage des animaux se poursuit en camion ou en train. Du fait de leur éloignement de Dakar, les producteurs, qui ne peuvent livrer en fin de chaîne, collaborent avec plusieurs types d'intermédiaires. Chaque type d'intermédiaire a une fonction plus ou moins définie dans le circuit. Ainsi, en zone de production, l'éleveur confie ses animaux au *téfanké* qui se charge de les vendre au *dioula* au niveau des marchés des villages. Le *téfanké* se fait payer ses services d'intermédiation par les deux parties: éleveur et dioula.

Le dioula sollicite ensuite les services des convoyeurs pour l'acheminement des animaux au foirail de Dakar où s'approvisionnent principalement les chevillards.

Les chevillards sont des sortes de bouchers grossistes qui achètent les animaux à la cheville, les font abattre aux abattoirs de Dakar et vendent des carcasses entières ou des demi-carcasses aux détaillants ou aux consommateurs. Ils assurent la jonction entre le circuit vif et le circuit mort.

Dans toutes les étapes de la commercialisation, les prix des animaux sur pied sont fixés à l'estime sans utilisation de critères objectifs tels que le poids vif des animaux rendant de ce fait difficile l'estimation des cours et la circulation d'une information fiable les concernant.

Le principal handicap de ce circuit, relevé par les auteurs, est la multitude d'intermédiaires dont la rémunération des services participe à augmenter le prix de revient du kilo de viande au consommateur final.

De multiples interventions de l'Etat pour améliorer le fonctionnement de la filière sont notées.

La figure 1 Page 30: présente les principales étapes et les différents acteurs de la filière d'approvisionnement de Dakar en bovins.

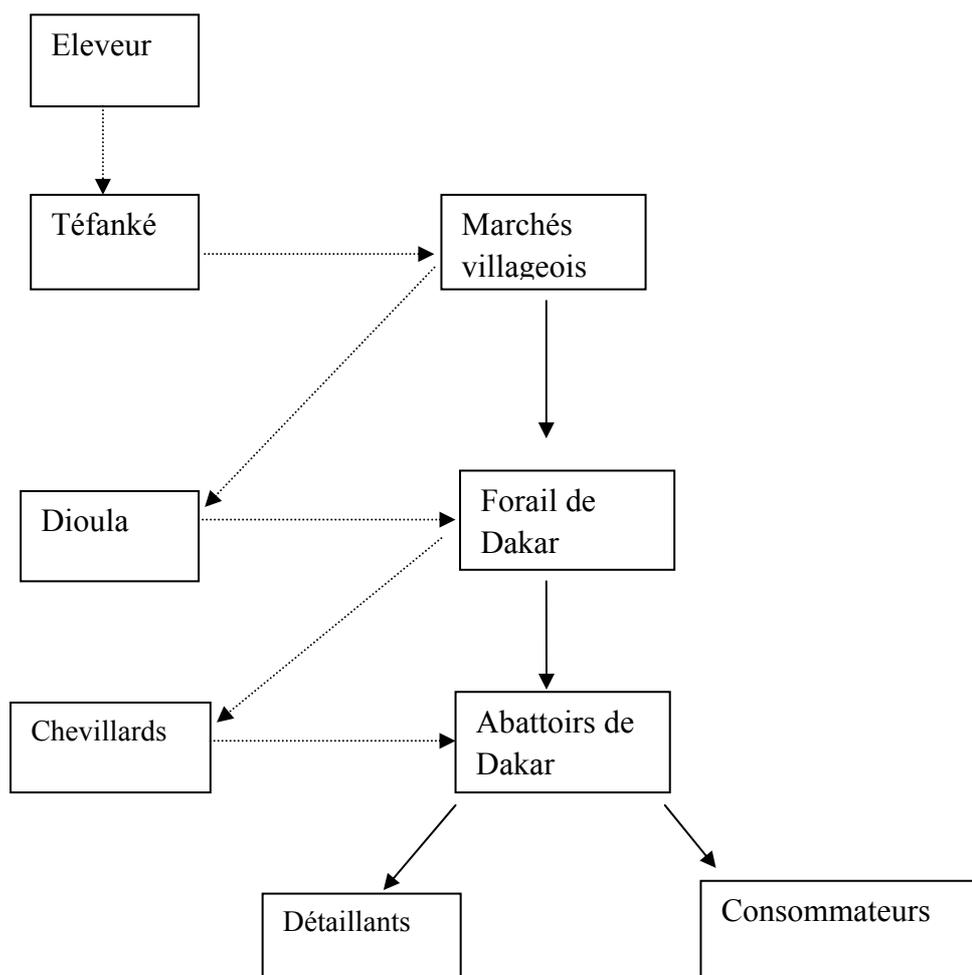


Figure 1. Système d'approvisionnement de Dakar en bovins de boucherie

L'approvisionnement de Dakar en petits ruminants, en volailles et en porcins présente quelques particularités. Selon LY (1998) le système de commercialisation des petits ruminants compte moins d'intermédiaires que celui des bovins. Les animaux produits dans les zones rurales sont présentés par leurs producteurs au niveau des marchés villageois. Les dioulas assurent la jonction entre ces marchés et Dakar. L'auteur signale aussi qu'à Dakar des ménages s'adonnent de plus en plus à l'élevage ovin de case dont les produits sont destinés essentiellement à l'autoconsommation.

Le circuit de commercialisation du poulet industriel à Dakar est très court. Les poulets sont collectés vivants ou abattus, plumés et éviscérés au niveau des fermes situées dans la région périurbaine de Dakar. Les produits sont ensuite répartis auprès des différents types de détaillants.

La commercialisation du porc est dominée par la consommation festive de la clientèle des marchés. Les animaux sont acheminés aux abattoirs par leurs producteurs ou par des dioulas.

3.2. Le circuit mort : distribution de la viande à Dakar

Les abattoirs de Dakar constituent le principal centre d'abattage du pays et l'abattage des ruminants s'y fait selon le rite musulman.

Il faut signaler cependant l'existence d'abattages clandestins. La viande provenant des abattages clandestins augmentent sans cesse. Elle est estimée à environ 50% de la viande consommée en 2009 (SENEGAL, 2009a). Les effectifs et les tonnages ne peuvent qu'être considérés en faisant la part entre les abattages contrôlés et les sorties du foirail. En effet, Dakar est un marché tertiaire, terminal donc recevant le bétail destiné à être abattu. Bien qu'une faible part reste dans les zones d'embouche et qu'une autre, tout aussi faible revient aux fêtes familiales et religieuses, on peut considérer que les abattages clandestins sont estimés à tout ce qui sort du foirail et qui n'est pas cheminé vers les abattoirs. En dehors de cela, il existe aussi des fraudeurs qui arrivent des pays limitrophes par des pistes et qui arrivent à pénétrer la zone sans payer de taxes. Aucun moyen réel n'est donné aux agents du Service régional de l'Elevage pour mener à bien les contrôles chez les bouchers. L'élévation des taxes incite ces derniers dont les moyens financiers sont faibles à frauder (GNANDJI, 2001).

La distribution de la viande à Dakar se fait à travers plusieurs types de points de vente où interviennent différents acteurs. Ces différents points de vente ainsi que les acteurs présentent des particularités. Il s'agit des abattoirs, des marchés traditionnels, des supermarchés, des supérettes, des étals de quartiers, etc...

3.2.1. Les abattoirs

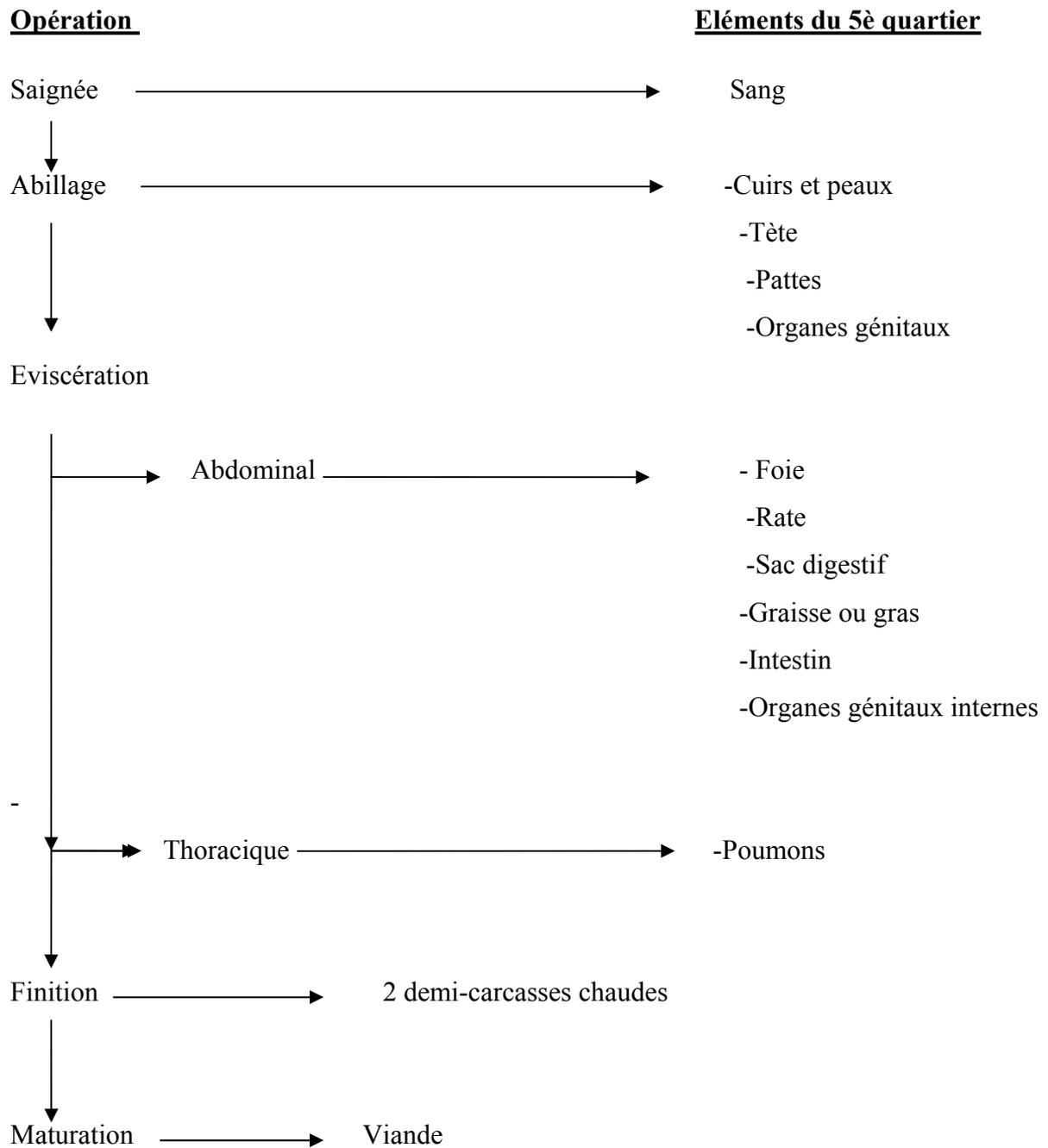
Ils sont situés dans la commune de Dalifort, loin du centre ville de Dakar. Depuis 1996, la gestion des abattoirs est assurée par la SOGAS. Les abattages concernent essentiellement les ruminants (bovins, ovins et caprins) et un peu de porcs. L'abattage des ruminants se fait suivant le rite musulman qui consiste à coucher l'animal, le cou tourné vers la Mecque.

Les abattages au niveau des abattoirs de Dakar font l'objet d'un contrôle sanitaire de la part des services de la DIREL. Les abattoirs sont le lieu de transformation de l'animal en produit fini.

C'est le processus qui, à partir de l'animal, donne la viande et ses dérivés avec plus ou moins de valeur ajoutée. Dans la filière viande, on distingue trois transformations : les première, deuxième et troisième transformations.

La première transformation consiste à obtenir, à partir de l'animal vivant, la carcasse et le cinquième quartier, dans le strict respect des impératifs de l'hygiène et de l'économie (LEMAIRE, 1982). Cette transformation s'effectue rigoureusement en plusieurs étapes successives dans les abattoirs selon le principe de la marche en avant (figure 2 Page 33).

La carcasse est le corps entier de l'animal de boucherie après saignée, éviscération pour les bovins, ovins, caprins et dépouillement pour les solipèdes, ablation de l'extrémité des membres au niveau du carpe et du tarse, ablation de la tête, de la queue, et des mamelles, et pour le porc, enlèvement des soies et des onglons. Le cinquième quartier se compose, selon DEBROT et coll. (1968), des abats qui sont les parties consommables et des sous-produits ou issues non consommables mais utilisés industriellement.



Source : NDIAYE, 1997

Figure 2. Diagramme de la première transformation

Selon LEMAIRE « La deuxième transformation assure la séparation de la carcasse en déchet (os, graisse, aponévrose) et en viande, utilisée à l'état frais ou comme matière première de la fabrication de produit de charcuterie ou de salaison ».

La deuxième transformation est le plus souvent réalisée par les bouchers détaillants, en particulier dans les boucheries modernes ou libres-services, où les morceaux sont présents individuellement sous conditionnement. Les déchets issus de cette transformation sont cédés à des petits détaillants, aux propriétaires de carnivores.

La troisième transformation quant à elle, implique l'addition d'assaisonnement et le plus souvent un traitement thermique. C'est la découpe secondaire additionnée aux produits de charcuterie, salaison, conserves de viande et plats cuisinés. Elle renferme : la découpe secondaire, la préparation des unités de consommation ou unités consommateurs (viandes piécées, viande attendries etc.). Les produits de charcuterie, salaisons, conserves de viande et plats cuisinés se résument à la fabrication de viandes hachées, aux préparations de viandes (crues, cuites, précuites), aux viandes restructurées.

Dans la région de Dakar, selon MBAYE et coll.(1991), la consommation industrielle de viande et abats de boucherie intéresse les unités de fabrication des produits de charcuterie, de salaison, et de conserve. Ces unités sont représentées par des structures à caractère industriel et commercial tel que « FILIFILIS », « les 3 petits cochons », à côté desquelles on peut citer le département viande de « SAPROLAIT ». Au Sénégal, la transformation industrielle se limite à la charcuterie et à la salaison (SEYDI, 1981).

Mais il existe à côté de cette viande contrôlée des abattages en dehors des abattoirs dont «L'ampleur est telle qu'aucun Dakarois ne peut affirmer n'avoir jamais mangé de la viande provenant de l'abattage non contrôlé ».

Pour la seule région de Dakar, 50% des animaux qui y sont introduits et destinés à la boucherie sont abattus en dehors des abattoirs (SENEGAL, 2009a). En plus des fonctions de traitement de la viande, les abattoirs de Dakar sont le lieu des transactions entre les chevillards et les détaillants des autres points de vente pour les opérations de vente en gros et de détail.

3.2.2. La distribution de viande

La distribution des produits finis varie selon que le lieu de vente est adjacent ou non aux lieux de transformation (abattoirs). Ainsi pour le premier cas la conception même des abattoirs facilite la distribution car la salle de vente à la criée est accolée aux salles de stockage, ce qui permet une manutention facile par les rails qui se succèdent. Quant au deuxième cas, des

moyens de transport s'imposent séparément pour les carcasses et pour les abats. Ces moyens varient en fonction de la distance et de la durée du transport (ABAAKAR, 1994).

La distribution de viande se fait d'abord par la vente en gros et ensuite par le détail. On observe une distribution traditionnelle et une distribution moderne.

3.2.2.1. La distribution traditionnelle de viande

La vente en gros est une transaction entre chevillards d'une part et bouchers détaillants, tripiers, dibitiers, restaurateurs, d'autre part. Elle s'effectue dans la salle des criées attenante aux chambres froides tous les jours de 7 heures à 10 heures du matin. En réalité, cette vente se fait aussi avec les particuliers et au-delà du temps réglementaire.

Les abattoirs de Dakar représentent le principal centre à partir duquel la viande est distribuée dans la région de Dakar (SEYDI, 1984).

La vente au détail existe aussi et porte essentiellement sur les éléments du cinquième quartier : abats rouges, abats blancs, tripes, pieds. Cette vente au détail se fait par des bouchers détaillants. Après la salle des criées, les bouchers détaillants transportent leurs produits sur les différents lieux de distribution avec leurs moyens propres. On distingue plusieurs types de vente (LEMAIRE, 1982) :

-Vente par des bouchers sur étal ou cantine rencontrée dans la plupart des marchés traditionnels, ces étals y occupent une position centrale (MANN, 1962) ;

-Vente ambulante à la sauvette à la chaîne. Elle se retrouve autour des marchés, mais surtout aux abords des abattoirs. Elle est effectuée par de jeunes hommes qui, souvent, écoulent ainsi les restes de la veille ;

-Vente en libre service : cette catégorie se trouve dans la distribution moderne.

3.2.2.2. La distribution moderne de viande

Elle a en général, la même source d'approvisionnement en gros que la distribution traditionnelle sauf que les moyens de transport sont beaucoup plus adaptés.

-La vente dans les cantines ou containers

Elle se retrouve le plus souvent dans les quartiers éloignés des marchés. Cette méthode de vente est à mi-chemin entre la distribution traditionnelle pure et la distribution moderne.

-La vente en boucherie

Dans cette catégorie, les normes d'hygiène sont respectées. Ce sont des locaux entièrement couverts, bien aérés avec aire de découpe et aire de présentation. Les clients ne touchent pas à la viande. Ici la découpe se fait selon les modes européens, ce qui valorise la viande. En général, ces boucheries modernes s'approvisionnent en quartiers arrière.

-La vente en libre service

Elle consiste à mettre la marchandise préemballée et étiquetée à la disposition de la clientèle qui se sert et règle ses achats à la sortie du magasin.

Le transport des carcasses vers les autres points de vente laisse à désirer. Très peu de camions frigorifiques sont observés dans le transport de la viande. Tous les moyens sont bons pour transporter les carcasses des abattoirs aux marchés et points de vente (LY, 1999). Ils vont des camions isothermes (courte durée) aux véhicules personnels en passant par : les véhicules réfrigérés (durée moyenne), les véhicules frigorifiques (longue durée), les taxis brousse, les charrettes.

En règle générale, les conditions d'hygiène ne sont pas respectées et les moyens ne sont pas adéquats. En effet les carcasses sont posées à même le plancher des véhicules. Les convoyeurs de viande sont dépositaires d'une carte et payent une patente (GNANDJI, 2001).

3.3. Les autres points de vente

3.3.1. Les étals de marchés traditionnels

Les marchés traditionnels les plus importants sont : le marché Sandaga et le marché Kermel tous deux situés au centre ville, le marché Tylène, le marché de Castors, le marché Nguélaw, le marché de Grand-Yoff et le marché de la Gueule Tapée situés dans les quartiers populaires. Les marchés traditionnels ne sont pas spécialisés dans la vente de viandes. Des espaces sont aménagés à l'intérieur du marché pour la vente de la viande qui se fait au kilogramme ou au tas avec ou sans os.

Ils proposent tous les types de viande abattue aux abattoirs à l'exception de la viande de porc. Certains marchés sont dotés d'équipements frigorifiques pour la conservation des invendus.

Les prix pratiqués sont plus élevés que ceux pratiqués aux abattoirs. Les bouchers n'ont pas forcément une qualification professionnelle et ne pratiquent donc pas la découpe moderne. Les conditions d'hygiène n'y sont pas toujours bonnes (Ly, 1999).

Les bouchers prétendent appliquer une marge de commercialisation variant de 150 à 300 FCFA/kg sur leurs prix d'achat. Ainsi donc, le prix de la viande dépend surtout du prix des animaux vifs. Ces derniers ont des prix jugés élevés, surtout en période de soudure (mai-juin-juillet) sauf en situation exceptionnelle due au retard des pluies comme cette année 1997.

Les pratiques de vente sont dominées par le marchandage et le mode de paiement au comptant. Il faut cependant relever des pratiques de crédit dites «abonnements» dans quelques petits marchés de quartier. Même si les bouchers affirment augmenter au prix d'achat du kg entre 150 FCFA et 300 FCFA.

Tableau VII. Prix pratiqués dans les points de ventes

Produit vendu	Etals de quartier (kg/FCFA)	Etals de marchés (kg/FCFA)
Bovin avec os	1300-1750	1300-1600
Bovin sans os	1700-2000	1600-2000
Mouton	1450-1500	1500-1550

Source : LY, 1999

Les prix sont différents suivant le marché et le quartier.

Au marché Sandaga, le bœuf avec os est la viande la moins chère. La taille du marché et la concurrence des multiples vendeurs aux bords du marché peuvent en être les raisons. Le contraire est observé à Kermel où le prix minimum du kg avec os est de 1600 FCFA. D'ailleurs, les prix sont peu variables entre 1400 et 1600 FCFA/kg. La viande désossée est moins chère dans les banlieues à raison de 1600 à 2000 FCFA/kg. Elle est très chère en ville avec à Tilène, 2200 FCFA/kg et encore plus à Kermel avec 2200-2500 FCFA/kg.

La viande de mouton est plus chère au marché Kermel (2000 FCFA/kg) alors que son prix moyen est en général de 1700-1800 FCFA/kg. A Pikine, elle peut coûter moins cher à 1500 FCFA/kg. Les abats rouges ont partout le même prix soit 1800 F/kg, de même que les abats blancs.

Le filet n'est vendu qu'à Kermel à un prix de 2000-3000 FCFA/kg. De manière générale, la vente de morceaux de choix n'est pas fréquente. Elle reste localisée dans les boucheries de luxe et à Kermel. La découpe moderne reste ignorée aussi bien des consommateurs que des nouveaux bouchers qui la connaissent et ne la pratiquent jamais faute de demande.

Pour les étals de quartier, le bœuf avec os semble être moins cher à Pikine, alors que partout ailleurs le prix est peu variable. En réalité, le prix varie peu, la réaction des vendeurs suivant le prix de la viande du marché le plus proche. Le prix pratiqué au marché reste une référence partagée mais aussi renforcée par la grande dispersion des marchés et leur accessibilité au consommateur. Les bouchers de quartier s'adaptent à la concurrence pour garder le client.

Le bœuf sans os est nettement moins cher à Pikine qu'ailleurs. La viande de volaille et le mouton ne sont vendus que dans les secteurs des Parcelles Assainies, Grand-Yoff, Yoff, Ouakam au niveau des étals de quartiers.

Tableau VIII. Evolution des prix en fonction du type de quartier

Quartiers Viande	Pikine FCFA/kg	Plles Assainies- Grand-Yoff-Yoff- Ouakam FCFA/kg	Castors SICAP FCFA/kg	Colobane- Tilène-Point E FCFA/kg
Bœuf avec os	1400-1500	1300-1600	1500-1600	1500-1600
Bœuf sans os	1700-1750	1700-000	1700-2000	2000
Volaille	n.o	1500	n.o	n.o
Mouton	n.o	1700-2000	n.o	n.o

Source : LY, 1999; no=non observé

3.3.2. Les supermarchés et les superettes

Les principaux supermarchés sont : les Casinos (Sahm, Castor, Plateau, etc.). Les chaînes de superettes rencontrées sont : les stations service (Elton, Total, Shell, etc.), Pridoux, etc.

Les rayons des supermarchés proposent aussi de la viande. Elle proviendrait à 70% des abattoirs de Dakar et les 30% restants des abattoirs Rufisque et importations. Seuls les morceaux de la découpe moderne sont rencontrés. La viande y est plus chère mais les conditions d'hygiène sont bonnes. Quelques supérettes sont aussi rencontrées dans certains quartiers résidentiels. Les principaux types de viande proposés sont le bœuf, le veau, le mouton, le poulet.

3.3.3. Les boucheries modernes

Des privés investissent dans la vente de viande en mettant en place des boucheries avec des conditions d'hygiène meilleures que dans les marchés traditionnels. Ces boucheries disposent de matériel de conservation (réfrigérateur, chambre froide) et pratiquent la découpe moderne seulement sur demande. On peut y acheter du bœuf, du mouton et du poulet.

Les prix pratiqués sont plus élevés que ceux des marchés traditionnels et les morceaux de découpe moderne sont vendus selon les prix des supermarchés et supérettes. Les boucheries modernes se rencontrent surtout dans certains quartiers situés un peu à l'écart des grands marchés traditionnels et habités par des ménages à niveau de revenu assez élevé. Parmi ces boucheries on peut citer la boucherie « Belle viande », la boucherie « Damel », la boucherie « Omar » à Hann Mariste etc...

3.3.4. Les étals de quartier

Ils sont de plusieurs sortes : étals en plein air (table avec une planche de découpe dans les quartiers populaires), hangars ou kiosques aménagés au niveau de certains quartiers avec un matériel de découpe et de pesée et parfois de conservation. Ils proposent essentiellement de la viande de bœuf. Ce type d'étals représente une adaptation de l'offre qui se rapproche du client. Les conditions d'hygiène sont précaires.

Les bouchers n'ont aucune qualification professionnelle en général et pratiquent des prix plus élevés que ceux des marchés traditionnels. La viande bovine avec os a le même coût, quel que soit le type d'étal. On relève une harmonisation relative et une stabilité des prix dans les boucheries modernes. La viande désossée est moins chère au niveau des étals en plein air par rapport aux boucheries et cantines.

La viande de mouton n'est vendue qu'au niveau des cantines et des boucheries modernes. Le prix de vente est plus élevé au niveau des boucheries modernes qui sont les seules à vendre aussi des abats rouges et de la viande de volaille.

Le prix est presque le même au niveau des enceintes centrales des marchés et au niveau des cantines. En moyenne, le prix est plus élevé dans la périphérie du marché où l'on vend en plus de la viande de volaille et des morceaux de choix comme le filet. Par contre, les abats rouges ne sont vendus que dans les secteurs viande et dans les cantines.

Tableau IX. Prix relevés dans les étals de quartier à Grand-Yoff

Vente Produits	Plein Air FCFA/kg	Kiosques FCFA/kg	Cantines FCFA/kg	Boucheries Modernes FCFA/kg
Bœuf avec os	1500-1600	1400-1600	1500-1600	1300-1500
Bœuf sans os	1750	1750-2000	1700-1800	1700-2000
Mouton	n.o	n.o	1600	1700-2000
Abats Rouges	n.o	n.o	n.o	1500-1700
Volaille	n.o	n.o	n.o	2000

Source : LY, 1999 ; no=non observé

Le matériel de découpe est presque partout le même. On distingue le couteau, la hache, la scie, le fusil, la feuille et le coupe-coupe. Pour le travail sur les os, le coupe-coupe est le plus utilisé sinon la feuille le remplace. La scie n'est presque pas utilisée et joue un rôle ornemental du fait du style de découpe effectué. Concernant le matériel de pesée, 2 types de balances sont utilisés qui sont la balance à un plateau ou balance «bleue» et la balance à 2 plateaux.

Pour l'utilisation du froid, 3 modalités sont rencontrées :

- la location à 25 F/kg chez un voisin ou l'utilisation d'un congélateur familial ;
- l'achat journalier de glace stockée (50 F/kg ou /sachet) dans un conteneur collectif ou individuel ;
- l'exploitation d'un congélateur individuel qui peut être loué à d'autres bouchers.

En plus dans les étals de quartier, le prix de revient du froid est plus élevé au niveau des cantines et des étals de quartier qui utilisent un congélateur familial et pour lesquels les frais d'électricité sont pris en compte. Par contre, la location est moins coûteuse que la possession d'un congélateur personnel, tout au moins au niveau des étals de quartier. Les tendances à la modernisation se dessinent dans les quartiers. En plus d'un effort de présentation générale, la présence de matériel de froid est réelle. Il faut relever le cas exceptionnel d'une boucherie moderne avec téléphone, climatiseur, rails aériens, chambre froide et même balance à suspension à Castors.

Au niveau des étals de marchés, l'achat de la glace est largement dominant (42 %). Les congélateurs personnels ne sont présents qu'au niveau des cantines. Les congélateurs familiaux sont utilisés par les tenants d'étals de marché. Ces congélateurs familiaux élèvent le

prix de revient du froid car la consommation domestique y est intégrée. De plus, il provoque une rupture de la chaîne de froid qui est préjudiciable à la qualité de la viande et de l'hygiène.

L'achat de glace atténue le coût du froid mais un problème d'efficacité se pose généralement du fait des quantités de glace insuffisantes ou d'un mauvais système de fermeture des conteneurs qui provoque des déperditions.

L'utilisation de congélateurs personnels réduit le prix de revient du froid en cas de location. On assiste même à la mise en place de congélateurs associatifs (2 au total) regroupant des bouchers.

Pour la pesée, tous les étals et points de vente disposent d'un matériel de pesée. Cependant, la persistance des balances à 2 plateaux dans les étals de marché et les kiosques est liée au fait que très souvent les bouchers ne savent pas lire les graduations de la balance «bleue». Aussi, certaines boucheries modernes ont été obligées, après avoir recruté des bouchers de marché, d'acheter une balance à 2 plateaux car ces bouchers ne savaient pas manipuler convenablement les balances «bleues» qu'elles avaient achetées au moment de l'investissement. Il faut noter que les étals d'abats n'ont pas de matériel de pesée et n'ont que des fusils et des couteaux comme matériel de coupe.

Tous ces types de points de vente sont plus ou moins fréquentés par les ménagères pour l'achat de la viande destinée à la consommation à domicile. Le choix paraît assez large et plusieurs critères peuvent déterminer la décision de la ménagère.

3.3.5. Les vendeurs ambulants de viande crue : Les borom ndawal

La vente de viande crue ne se fait pas seulement au niveau des étals et boucheries. En effet, la viande crue est aussi distribuée par des vendeurs ambulants communément appelés *borom ndawal*. Selon LY(1999), ils sont estimés à 150 vendeurs, formés surtout de jeunes Sérères qui obtiennent la viande aux abattoirs à crédit. Certains vendeurs ont généralement des «patrons» au niveau des abattoirs qui les approvisionnent jusqu'à ce qu'ils puissent être autonomes.

Généralement, les abats blancs et la viande sont associés. La vente se fait par tas de 100, 300 ou 500 FCFA. Elle se fait sous forme de vente au comptant ou à crédit. Les *borom ndawal* proviennent tous des abattoirs de Dakar où ils vendent à la sauvette de 9 h à 14 h. Après 14 h, ces vendeurs quittent les abattoirs et environs et sillonnent la ville, généralement la banlieue suivant des circuits bien choisis en fonction de leur clientèle.

Leurs frais sont très réduits. Le papier emballage (50 FCFA/jour) est utilisé en plus d'une caisse cartonnée. Certains, surtout les anciens, ayant pratiquement pignons sur rue, prétendent payer 150 FCFA de taxe journalière à la commune de Dalifort.

Les bénéficiaires de ces vendeurs sont estimés à 750-1000 FCFA/jour bien qu'il arrive qu'il y ait des pertes causées par la mévente, la saisie ou le non remboursement des livraisons à crédit dans les quartiers. En cas de mévente, la viande est consommée ou revendue à crédit ou au comptant aux *borom bol*, vendeurs de soupe et de morceaux cuits.

Il existe aussi des vendeurs de viande cuite destinée surtout à la consommation individuelle hors domicile. Ce sont les dibitiers et les borom bol.

3.3.6-Les dibiteries

Les dibiteries sont spécialisées dans les grillades et représentent l'un des principaux débouchés de la viande des petits ruminants. Les dibitiers se ravitaillent en carcasses de petits ruminants aux abattoirs.

Les dibiteries se rencontrent surtout dans les quartiers populaires, sont ouvertes généralement le soir et sont le lieu de rendez-vous galants ou entre amis. La viande crue est exposée et le consommateur choisit un morceau qui est ensuite grillé et assaisonné. Le prix du kilo peut ainsi passer du simple au double de celui pratiqué sur les marchés traditionnels.

3.3.7-Les vendeurs de soupes ou borom bol

Ils offrent à leur clientèle des portions cuites de cinquième quartier, de bœuf mais surtout de viande de petits ruminants. Ils sont surtout rencontrés au niveau des lieux de rassemblement : sorties des marchés, des hôpitaux, des garages, etc. Ils se ravitaillent principalement aux abattoirs mais peuvent parfois récupérer les invendus des bouchers de quartier qui ne disposent pas de matériel de conservation.

3.3.8-Hôtels, restaurants, fast-foods

Au niveau des Hôtels, ce sont généralement des clients fixes qui ont passé un accord formel d'approvisionnement avec des aviculteurs. Ils exigent beaucoup de conditions à remplir : poids des poulets, âge des poulets, présentation (généralement carcasses emballées, éventuellement). Selon certains éleveurs, les hôtels et les restaurants restent de bons payeurs.

Les grandes structures qui servent des repas collectifs à des effectifs importants sont également des clients acheteurs de poulets de chair. Ils sont un peu moins exigeants sur le poids et l'âge. La livraison peut se faire en vrac et le conditionnement n'est obligatoire que pour certains. Ils s'adressent aux grands comme aux éleveurs moyens. Le marché est passé en fonction des relations du chargé des achats de ces structures. Les aviculteurs considèrent ces types de clients comme de mauvais payeurs ou qui payent souvent avec du retard.

Les restaurateurs s'approvisionnent quotidiennement auprès des banabanas et des revendeurs de poulets morts. Ils constituent d'importants débouchés pour les aviculteurs, même s'ils achètent le plus souvent à crédit (SEN-INGEGNERIE, 2006).

Conclusion de la première partie

L'élevage joue un rôle socioéconomique important au Sénégal. Il assure l'essentiel de la production de viande pour les populations car les importations sont faibles et irrégulières. L'offre est dominée par les viandes de ruminants mais le poulet gagne de plus en plus des parts de marché. L'essentiel des activités de la filière bétail/viande sont organisées pour satisfaire la demande de Dakar, principal pôle de consommation.

L'approvisionnement de la ville de Dakar en viande de ruminants présente les circuits les plus complets et les mieux décrits par les auteurs. Le circuit vif achemine les animaux vivants des zones de production jusqu'au foirail de Diamaguene. Plusieurs marchés et acteurs sont rencontrés. Le circuit mort assure la distribution de la viande. En plus des abattoirs de Dalifort qui représentent le principal marché de gros, plusieurs types de marchés et points de vente sont rencontrés dans toute la ville de Dakar. Dans ces différents points de vente se déroulent des transactions entre vendeurs et acheteurs de la viande. L'étude de ces différentes transactions fait l'objet de la deuxième partie de ce travail.

DEUXIEME PARTIE

Etude de la distribution de viande dans la ville de Dakar

Le travail a consisté en une enquête auprès des bouchers, acheteurs de viande, et responsables institutionnels de viande de la ville de Dakar. Il a nécessité un échantillon de 209 acteurs. Cette partie est celle réservée au travail de terrain. Elle comporte 3 chapitres. Le premier chapitre présente de la méthodologie de recherche. Le deuxième chapitre quant à lui est consacré à la présentation des résultats obtenus à partir des enquêtes. Enfin le troisième chapitre est réservé à la discussion des résultats et aux recommandations.

Chapitre 1. Méthodes de recherche

Dans ce chapitre nous décrivons les méthodes de recherche à travers l'échantillonnage, la zone d'étude, les méthodes de collecte de données et le déroulement des enquêtes sur le terrain.

1.1. Zone d'étude

Notre étude porte sur la région de Dakar. Mais l'étude a été réalisée particulièrement dans la ville de Dakar.

La région de Dakar est située à l'extrême Ouest du pays, sur la presque du Cap-Vert. Cette région est découpée en trois départements que sont le département de Dakar, le département de Pikine-Guédiawaye et le département de Rufisque. La superficie est de 550 km² soit 0,3% du territoire national. Aujourd'hui Dakar compte à elle seule 3 millions d'habitants soit 25% de la population nationale et 26% de population active (DIREL, 2008).

Cette population ne cesse d'augmenter. La croissance démographique de Dakar est estimée à 5,4% contre une moyenne nationale de 2,7%. Dakar représente ainsi le principal pôle de la demande en viande au Sénégal. La région de Dakar fournit, en effet, 55% du PIB sénégalais. On y recense plus des 2/3 des salariés du secteur dit « moderne », 9 emplois commerciaux et industriels sur 10, plus de la moitié des effectifs du secteur publique et parapublique. Ce qui résulte de la concentration des instruments du pouvoir politique et économique.

La ville de Dakar peut être divisée en plusieurs communes d'arrondissement dont les plus centrales sont le plateau, la Médina, Gueule Tapée-Fass-Colobane et Grand-Dakar. En dehors de ces communes il existe plusieurs autres communes (Annexe 5 Tableau I).

Le plateau juxtaposé à la zone industrielle portuaire, concentre les activités dites « modernes » et le quartier des affaires. La Médina est le cœur du Dakar populaire, dont un des grands lieux de rassemblement est le marché Tilène. Au-delà du boulevard de la Gueule-Tapée s'étendent des excroissances quelquefois ordonnées, à plan géométrique (Gueule-Tapée, Colobane), et des activités tertiaires glissent du plateau vers le Triangle Sud.

Très étendu et fortement peuplé, Grand-Dakar présente des contrastes d'aires peu équipées et de secteurs où l'urbanisation volontaire est dominante. Par ailleurs, la mutation de l'espace urbain découle du déguerpissement à l'intérieur de la ville de citoyens expulsés

progressivement de certains quartiers centraux. Depuis 1952, cette expulsion a abouti à la naissance de Pikine-Guédiawaye, ville-champignon située à 12 km de la capitale (DUBRESSON, 2000).

Les marchés de la ville de Dakar tels que Marché Tilène, Marché Castor, Marché Colobane, Marché des Parcelles Assainies, Marché Grand Yoff, Marché Gueule Tapée, Marché Sandaga, Marché Ouakam, Marché Grand Dakar, Marché HLM, Marché Kermel, Marché Nguélèw, Marché Ngor, les Casino, les Super marchés, les superettes ainsi que divers points de vente choisis à travers différents quartiers ont été visités lors de notre enquête.

1.2. Echantillonnage

Trois types d'acteurs ont été enquêtés : les bouchers, les acheteurs et les acteurs institutionnels.

1.2.1. Les points de vente et les bouchers

L'enquête a été limitée à la ville de Dakar dont les points de vente de quartiers et les marchés ont été choisis au hasard. C'est ainsi que nous avons réparti notre échantillon en catégorie de bouchers de marché où 105 bouchers ont été enquêtés, de bouchers de boucheries modernes et semi-modernes où 32 bouchers ont été interrogés, de bouchers de quartiers où 32 bouchers ont été entretenus, d'où un total de 169 bouchers.

1.2.2. Les acteurs institutionnels

Des responsables de boucheries modernes et le responsable de la SOGAS ont été enquêtés. En tout un échantillon de 8 responsables ont été enquêtés.

1.2.3. Les acheteurs

Des acheteurs ont été enquêtés au niveau des points de vente. L'échantillon compte 32 acheteurs.

Cela fait un total de 209 acteurs enquêtés pour notre échantillon pour une période allant de Février à Mai 2010 soit une durée de 4 mois.

1.3. Méthodes de collecte des données

Deux types d'enquêtes ont été menés. La première est une enquête exploratoire et la seconde une enquête transversale par questionnaire.

1.3.1. Enquête exploratoire

L'enquête exploratoire est une approche qualitative pouvant se faire sous forme d'entretiens individuels ou de réunions de groupe. Elle permet de se familiariser avec le problème objet d'étude, d'en cerner les composantes et les contours. Elle permet également de comprendre les phénomènes qui déterminent les comportements et de mettre en évidence leur logique ou leur sens.

L'analyse exploratoire peut constituer une méthode d'étude autonome et donc constituer un but ou une fin en soi, ou une phase préalable à l'élaboration d'une étude par questionnaire.

Dans le cadre de notre travail, l'enquête exploratoire constitue une phase préalable des enquêtes par questionnaires adressés aux bouchers et aux acheteurs et des guides d'entretiens avec les responsables institutionnels. Elle a consisté en des recherches bibliographiques, des collectes des données auprès des institutions publiques ou professionnelles ainsi que de quelques entretiens avec des personnes ressources.

1.3.1.1. Recherches bibliographiques et collecte des statistiques

La revue bibliographique a consisté à la lecture et à la synthèse d'un certain nombre de données déjà connues de la filière bétail/viande, mais aussi des données connues sur la commercialisation de la viande. Elle a été rendue possible grâce aux données recueillies sur Internet et la recherche documentaire. Nous avons été en contact avec les différentes institutions susceptibles de détenir les informations nécessaires. C'est ainsi qu'on a contacté la Direction de l'élevage (DIREL), le Ministère de l'économie et des finances (Direction de la statistique).

Les entretiens avec les personnes ressources ont pris la forme d'interviews, d'entretiens non directifs ou semi-directifs, individuels avec différents acteurs de la filière (les acheteurs, les bouchers et les acteurs institutionnels).

La méthode de recueil de l'information auprès de ces différents acteurs a consisté à poser une série de questions, à faire des observations, des remarques, des critiques ou des propositions comme une sorte de mise à l'épreuve amenant à des justifications ou des explications.

1.3.1.2. Entretiens avec les personnes ressources

Les entretiens avec les personnes ressources quant à eux ont consisté à entrer en contact avec les différents acteurs de la filière viande notamment les détaillants, les acheteurs, et les responsables des boucheries modernes et celui de la SOGAS etc. Ainsi, 4 types de guides d'entretiens ont été élaborés, soit un guide à l'endroit des bouchers, un guide destiné aux acheteurs, un guide destiné aux responsables de boucheries modernes et un guide pour le responsable des abattoirs de Dakar (SOGAS). Les informations issues de cette étape ont servi pour la construction du questionnaire de l'enquête ponctuelle.

1.3.1.2.1. Les entretiens avec les bouchers

Les entretiens avec les bouchers visaient à connaître les stratégies utilisées pour satisfaire les attentes des consommateurs : leurs perceptions des attentes des consommateurs, les types de viandes proposés, leur origine, le mode de paiement, le type d'acheteurs, les périodes de réalisation de meilleures ventes, la fidélité de certains clients, le mode de découpe et de vente, les morceaux souvent écoulés en premier lieu, ceux qui sont écoulés en dernier lieu, la gestion des invendus, la situation financière, le point de vue sur la filière.

1.3.1.2.2. Pour le recueil de l'information auprès des acheteurs

Les ménagères ont été privilégiées et les entretiens se sont déroulés sur le point d'achat de la viande. Les questions portaient essentiellement sur les lieux et la fréquence d'achat de la viande, le lieu d'achat en fonction de la viande, les critères de choix du lieu d'achat, les caractéristiques d'un bon point de vente, les critères de perception de la qualité de la viande, leur capacité à reconnaître ces critères au moment de l'achat, les substituts de la viande, les raisons pour lesquelles on peut choisir parmi plusieurs types de viandes, le classement des viandes selon les critères proposés, le type de viande jugé plus adapté aux préparations, l'identification de l'enquêté sur son ethnie, sa religion, son quartier, son niveau d'instruction et la taille du ménage.

1.3.2. Enquête par questionnaire auprès des bouchers

Elle s'est faite selon un seul passage au moyen des fiches d'enquêtes.

1.3.2.1. Organisation du questionnaire

Les informations issues des différents entretiens et enquêtes préliminaires ont servi à élaborer les fiches d'enquête. Ces fiches ont été par la suite testées auprès d'un échantillon de 10 commerçants afin de détecter les limites, les informations inutiles ou manquantes pour en tenir compte dans l'élaboration des fiches définitives pour le recueil des données. Ainsi, sur la base de toutes les informations recueillies lors des entretiens et enquêtes préliminaires, 201 questionnaires pour enquêtes formelles ont été administrés. Le questionnaire pour les bouchers comprend 5 grandes sections : pratiques d'approvisionnement, relation avec la clientèle, évaluation du marché et de la situation personnelle du détaillant, etc.

1.3.2.1.1. Première section : pratiques d'approvisionnement en viandes

Cette section est consacrée aux principaux types de viandes vendues par les bouchers, à l'origine de ces viandes, à la fréquence des activités et de l'approvisionnement, au moyen de transport, au coût du transport, aux modalités d'achat, aux prix pratiqués.

Ainsi, l'enquêté était invité à citer les différents types de viandes vendues au niveau de son point de vente. L'enquêté devait également répondre à la question portant sur le lieu où il a acheté sa viande. Plusieurs réponses sont possibles. La première possibilité correspond à l'abattoir de Dakar ou autres. La deuxième possibilité consistait à dire s'il vendait de la viande importée et de préciser en même temps le type de viande importée, la quantité par rapport à la viande locale, le fournisseur local, l'origine.

La fréquence des activités est un élément important à préciser par l'enquêté. Celle-ci peut être quotidienne, hebdomadaire ou occasionnelle. Les moyens de transport, le coût du transport, ainsi que les modalités d'achat doivent être précisés.

Quant aux modalités d'achat, ils concernent l'achat de viande au comptant ou à crédit et de dire quelle modalité coûtait plus cher. Pour la modalité d'achat à crédit, le délai de paiement est nécessaire à souligner. Dans cette même lancée, les prix à l'achat à crédit et au comptant doivent figurer dans ses réponses avec toutes les précisions de différences de prix qui pourraient exister.

1.3.2.1.2. Deuxième section : relation avec la clientèle

Dans cette section, il a été question pour le boucher de justifier le choix de son lieu d'installation. Il est ensuite invité à dévoiler le type de clients qu'il reçoit le plus fréquemment

entre les personnes adultes et les enfants et de dire comment il vendait la viande. Il peut procéder par une découpe traditionnelle dans laquelle il dévoilera le prix du kg de viande au comptant avec et sans os, du kg de viande à crédit avec et sans os, au tas au comptant avec et sans os, au tas à crédit avec et sans os ainsi que les principaux modes de découpe et de vente, ou par découpe moderne dans laquelle ses connaissances des différents morceaux habituellement vendus sont testées. Il s'agit du filet, faux filet, aloyau, escalopes, jarret, poitrine, entrecôtes, côtelettes, presse, gîte, gigot, collet, épaule, flanc. Les prix de vente de ces différents morceaux sont recherchés. Ces morceaux ne sont pas fréquemment écoulés ensemble. Certains étant écoulés plus vite que les autres, le boucher est tenu de mentionner ces morceaux les uns les autres et de dire pourquoi selon lui.

Le boucher est également interpellé à expliquer les raisons selon lui de la fidélité de certains de ses clients et à donner les périodes (de la semaine, du mois, de l'année) pour lesquelles il réalise les meilleures ventes avant de citer la découpe la plus pratiquée entre la découpe traditionnelle et celle dite moderne.

1.3.2.1.3. Troisième section : évaluation du marché et de la situation personnelle du détaillant

La troisième section s'interroge sur les périodes de pénurie en viande constatées à Dakar. A ce niveau nous interpellons le détaillant sur plusieurs choix. Ces choix concernent soit l'hivernage, soit indifférence soit après événements (fêtes de Korité, Magal, Tabaski), soit autres réponses.

Le gain moyen (marge bénéficiaire) quotidien ou par mois, la quantité moyenne vendue par jour, l'évolution de cette quantité d'une part depuis l'embargo sur le poulet en 2005 d'autre part depuis la crise financière de 2008, l'avenir du métier, les problèmes existants dans la filière bétail/viande, les solutions possibles, l'organisation dans le métier de la viande sont autant de questions ouvertes qui s'offrent aux détaillant et pour lesquelles il doit apporter des réponses.

1.3.2.1.4. Quatrième section : pratiques de l'hygiène et de la qualité

Cette section s'interroge sur la manière de vérification de la qualité sanitaire de la viande par le détaillant. La fréquence de nettoyage du point de vente et le matériel de nettoyage du matériel de découpe seront connus pour l'analyse de la qualité sanitaire. Le détaillant doit également citer le matériel de découpe dont il dispose (couteau, coupe-coupe, fusil, scie

mécanique ou électrique pour certains, balance et autres). Il doit également dire s'il détient un certificat médical qu'il précisera le lieu de délivrance, le prix forfaitaire, le délai de renouvellement. Le boucher est interpellé sur la gestion des invendus. Il dira s'il a un frigo personnel ou s'il confie la viande chez un voisin, ou s'il achète de la glace pour la conservation.

1.3.2.1.5. Cinquième section : identification de l'enquêté du lieu de commercialisation

Il s'agit dans un premier temps d'identifier le marché ou le point de vente : nom du marché, quartier de localisation du marché, type de point de vente qui peut être un marché officiel ; un marché informel ou un point de vente isolé dans le quartier ; commune d'arrondissement ; nombre de commerçants; date d'implantation du lieu de vente et dans un second temps d'identifier l'enquêté à travers son nom et prénom, son sexe, son ethnie, sa situation matrimoniale (marié ou célibataire), son âge, son niveau d'instruction avec plusieurs choix : non instruit à l'école française, instruit niveau primaire, niveau I secondaire (de la 6^e à la 3^e), niveau II secondaire(de la 2nd à la Terminale), niveau universitaire.

Les autres questions sont relatives aux motivations de l'enquêté sur le métier. A ce niveau l'accès au crédit à l'installation et comme fonds de roulement sont déterminants pour caractériser les bouchers. L'enquêté était aussi invité à se prononcer sur son ancienneté dans le métier soit en tant qu'activité principale, secondaire et dans ce dernier cas il précisera son activité principale. Il soulignera également s'il travail seul et à son propre compte, en association, pour le compte d'autrui et dans ce cas précis la somme rémunérée par jour, semaine, mois. Il doit dire s'il a des aides. Il précisera la main d'œuvre salariale de son employé ou la main d'œuvre familiale.

1.3.3. Enquête par questionnaire auprès des acheteurs

Le questionnaire pour les acheteurs comprend 3 grandes sections : perceptions et comportements d'achat ; attributs, représentation et critères de choix de la viande ; caractéristiques socioéconomiques.

1.3.3.1. Perceptions et comportements d'achat

Les principales informations recherchées portent sur les points de vente fréquentés et la fréquence d'achat, les quantités achetées, les types de viandes achetés en fonction du lieu d'achat, les critères de choix du lieu d'achat, les caractéristiques d'un bon point de vente, les

critères de perception de la qualité de la viande, la capacité de l'acheteur à reconnaître ces critères au moment de l'achat, les substituts de la viande.

1.3.3.2. Attributs, représentations et critères de choix de la viande

Il est demandé aussi aux acheteurs de donner les raisons qui les poussent à choisir un type de viande en leur proposant trois possibilités d'attributs (Important, pas important, indifférent). Parmi les raisons proposées la facilité de cuisson des viandes, la saveur des viandes, la qualité sanitaire des viandes et la « partageabilité » des viandes semblent jouer un rôle très important dans le choix du type de viande. En effet, la viande peut faire plus ou moins de pertes en volume après la cuisson. Pour une même quantité avant cuisson, on peut se retrouver avec des quantités différentes après cuisson. D'où la notion de « partageabilité » qui est un critère très important dans le choix du type de viande surtout pour les familles nombreuses.

L'acheteur est aussi invité à classer les viandes en fonction de leur utilisation dans les différentes préparations selon les critères proposés. Plusieurs types de préparations sont proposés à l'enquêté pour connaître le type de viande qu'il juge le mieux adapté à ces préparations.

1.3.3.3. Identification : caractéristiques socio-économiques

Il s'agit d'identifier la personne enquêtée : lieu d'habitation (type de quartier), ethnie, religion, niveau d'instruction, taille du ménage (nombre de convives). En effet, la taille du ménage peut être déterminante dans le choix du type de viande et de la quantité à acheter ainsi que sur les fréquences de consommation. L'appartenance ethnique ainsi que la religion du chef du ménage peuvent avoir un impact plus ou moins significatif sur les habitudes alimentaires.

La mise en relation de ces facteurs avec les perceptions et les comportements permet de mettre en évidence des dynamiques de ces comportements.

1.3.4. Entretiens avec les propriétaires des boucheries modernes et les responsables de la SOGAS

Les entretiens avec les propriétaires des boucheries modernes ont porté sur la date de création de l'entreprise, le statut de l'entreprise, le capital, les motivations, le nombre de points de vente, le quartier d'implantation, les camions itinérants, le type de viande vendu, les quantités

achetées et vendues, la gestion des invendus, les prix pratiqués, le personnel, le chiffre d'affaire, les problèmes rencontrés, les solutions, les perspectives, leurs concurrents.

En ce qui concerne les entretiens avec le responsable de la SOGAS, ils ont porté sur le nombre d'animaux abattus par espèce et par jour, la gestion technique, le personnel, la qualité sanitaire de la viande, SERAS/SOGAS (changements dans la gestion, les activités), les abattages clandestins, le capital, les problèmes rencontrés par les abattoirs, les solutions.

Cette étape d'enquête exploratoire s'est déroulée du 01 février 2010 au 25 Mars 2010. Toutes les informations recueillies au cours de cette enquête ont servi à la construction d'un questionnaire pertinent pour recueillir des données sur les variables d'étude.

1.3.5. Recueil des données

Les entretiens se sont faits directement sans aucune intermédiation.

1.3.5.1. Le recueil des données auprès des bouchers

Il a été réalisé grâce à une fiche d'enquête. Ce questionnaire comporte des questions fermées et des questions ouvertes. Les discussions avec ces acteurs sont ouvertes. Pour trouver les bouchers nous nous sommes rendus dans les points de ventes (marchés, les boucheries modernes de quartier et dans les étals de quartier).

Le choix des boucheries s'est fait au hasard mais au moment de l'enquête dans un marché ou quartier donné, le choix des bouchers et acheteurs s'est fait selon surtout la disponibilité des bouchers à répondre aux questions.

Le choix d'un effectif de 209 professionnels de la viande est motivé par l'objectif que nous avons de valider certains résultats par des tests statistiques en particulier le test du khi-deux.

La méthode de recueil de l'information auprès de ces différents acteurs a consisté à poser une série de questions, à faire des observations, des remarques, des critiques ou des propositions comme une sorte de mise à l'épreuve amenant à des justifications ou des explications.

Les enquêtes ont été effectuées dans les différents quartiers de la ville de Dakar où les points de vente de quartiers et les marchés ont été choisis au hasard.

L'entretien peut durer 20 à 40 minutes par boucher.

Mais le plus souvent l'enquêté reçoit des clients au moment du débat. Ce qui nous oblige à faire des entretiens qui peuvent durer une heure de temps. Parfois, on assiste à une réticence du boucher ou de l'acheteur à nous recevoir ou alors au cours de l'échange l'enquêté devient indisponible. Dans ce cas le questionnaire n'est plus valide et est donc annulé.

1.3.5.2. Recueil des données auprès des acheteurs

Des acheteurs ont été interrogés sur les points de vente à l'aide d'un questionnaire comportant des questions fermées ou des questions ouvertes. La méthode est pratiquement la même que celle utilisée pour interroger les bouchers. Le choix des acheteurs s'est fait au hasard selon surtout la disponibilité de l'acheteur à répondre aux questions. Dans tous les cas la durée du questionnaire peut faire 20 à 40 minutes. Il arrive des cas où l'enquêté est pressé de s'en aller et l'entretien s'arrête. Dans ce cas le questionnaire n'est plus valide et est annulé.

1.3.5.3. Recueil des données auprès des propriétaires des boucheries modernes et du responsable de la SOGAS

Il a été réalisé grâce à un questionnaire. Ce questionnaire comporte des questions ouvertes sans propositions de réponses.

Dans l'ensemble les enquêtes se sont déroulées sans intermédiation.

1.4. Traitement et analyse des données

Pour le traitement et l'analyse des données, le logiciel SPSS version 10 a été utilisé pour ressortir les résultats en fonction des objectifs recherchés. Ainsi, les données de l'enquête ont fait l'objet d'analyses mono et bi-variées (tris à plat, tris croisés et tests statistiques). Les résultats sont donc présentés, d'une part, sous forme de tableaux à double entrée, et d'autre part, sous forme de tableaux croisés. Les tableaux croisés ont pour intérêt de permettre de voir si une des variables a une influence sur l'autre. Dans ce cas le test du khi-deux est utilisé pour voir si la relation est statistiquement significative.

Le test du khi-deux a, en effet, pour objectif de tester l'existence d'une relation entre deux variables non métriques formant un tableau croisé. L'hypothèse nulle que la relation n'existe pas est posée. Puis, la valeur d'échantillon de khi-deux est calculée et un seuil de signification statistique, généralement de 0,05 est fixé. L'hypothèse nulle est rejetée si la valeur d'échantillon de khi-deux est supérieure à la valeur critique correspondant au seuil de

signification statistique. Si l'hypothèse nulle n'est pas rejetée, la relation est dite statistiquement significative. On interprète ensuite la relation en examinant les fréquences et les pourcentages du tableau croisé. Le seuil de signification statistique (encore appelé valeur p) correspond à la probabilité d'erreur à tolérer pour rejeter l'hypothèse nulle. Une probabilité de 0,05 est généralement considérée comme suffisamment faible pour rejeter l'hypothèse nulle avec confiance.

En général, il est admis qu'il faut 5 éléments dans chaque classe pour que le test de khi-deux puisse s'appliquer. Néanmoins, il est à noter que cette règle a été très discutée et celle qui semble recueillir le plus de suffrages est due à Cochran où 80 % des classes doivent satisfaire la règle des cinq éléments tandis que les autres doivent être non vides. Cette dernière règle est celle qui sera appliquée au cours de nos analyses.

Il sera conclu à l'existence d'une relation entre deux variables si la valeur p est inférieure ou égale à 0,05.

Dans les tableaux des résultats, les réponses valides (ou nombre de répondants) correspondent au nombre de bouchers ou d'acheteurs ayant répondu à une question donnée.

1.5. Limites de l'étude

1.5.1. Difficultés rencontrées

La présente étude n'a porté que sur la distribution de viandes dans la ville de Dakar. Elle est réalisée au niveau des bouchers détaillants de marchés, les bouchers de quartier, les acheteurs mais également au niveau des responsables de boucheries modernes et des abattoirs de Dakar. Il faut noter que lors de l'enquête, la réticence ou le refus de nombreux commerçants à coopérer n'a pas rendu facile notre travail. Il convient également de noter l'indisponibilité des vendeurs qui à chaque fois sont obligés de s'occuper de leurs clients pour ne pas les perdre. Ce qui a pour conséquence l'allongement de la durée d'entretien. Seules les heures de pause sont plus faciles pour communiquer avec les bouchers. Quant aux acheteurs ils sont souvent impatients et pressés de s'en aller.

1.5.2. Les limites de l'étude

Les données sont basées essentiellement sur les déclarations des personnes enquêtées. La longueur du questionnaire chez les bouchers a entre autre participé à l'allongement de la durée du questionnaire et à l'abandon de certains enquêtés. Un autre problème est lié à la validité des questions et de l'interprétation des réponses. Il est toujours difficile dans une

approche par les fréquences de proposer à l'enquêté des modalités de réponse toujours précises et ambiguës. L'enquête n'a porté que sur la ville de Dakar. Une étude plus étendue dans d'autres endroits pourrait permettre de renforcer la taille de notre échantillon.

Le travail de collecte de données de terrain a consisté en des enquêtes exploratoires puis à une enquête systématique par questionnaire auprès d'un échantillon de 209 acteurs. Il serait plus intéressant d'avoir une taille des échantillons plus importante que celle-ci.

Néanmoins, cela a été remédié en partie grâce aux informations complémentaires relevées au cours de l'entretien.

Chapitre 2. Présentation des résultats

Dans ce chapitre nous allons adopter une démarche qui va ressortir les différentes sections avancées dans le chapitre précédent de la deuxième partie. Ce chapitre va nous permettre de donner les réponses à l'étude de la distribution de viande à Dakar. Nous partirons des résultats de l'enquête auprès des bouchers, ensuite de ceux de l'enquête sur les responsables de boucheries modernes et du responsable de la SOGAS et nous terminerons par les résultats de l'enquête auprès des acheteurs.

Nous commencerons la rédaction en déterminant la caractérisation de ces différents acteurs enquêtés en tenant compte du nombre de réponses enregistrées.

I. Résultats de l'enquête auprès des bouchers

I.1. Caractérisation socioéconomique de l'échantillon

I.1.1. Ethnie du boucher

Les résultats obtenus dans cet échantillon montrent une représentation significative des Peuhls avec un effectif de 57 bouchers (41,6%) par rapport aux autres ethnies. Ils sont suivis par les sérères qui sont au nombre de 32 soit (23,4%) et les wolofs (21,9%) venant en troisième position. Arrivent ensuite les Maures avec un total de 10 bouchers soit (7,3%). Le reste des répondants font un total de 8 soit (5,8%). Les autres ethnies sont constituées de Diolas, de Toucouleurs, de Sarakholés, de Bambaras, de Lébous et de Manjaques. Les Manjaques sont pour la plupart des bouchers de porcs et en majorité des femmes (Tableau X ci-après).

Tableau X. Ethnie des bouchers enquêtés

Ethnie	Réponses	Pourcentages
Maures	10	7,3
Wolofs	30	21,9
Peuhls	57	41,6
Sérères	32	23,4
Autres ethnies	8	5,8
Total	137	100

I.1.2. Sexe du boucher

La plupart des bouchers enquêtés 97,1% sont de sexe masculin. Les quatre autres bouchers restants soit 2,9% sont des femmes vendeuses de viande de porc que nous avons interrogé au marché de « Bignona » à Grand Yoff. La plupart des bouchers rencontrés dans ce marché sont des femmes.

I.1.3. Age et situation matrimoniale du boucher

L'âge moyen des bouchers de notre échantillon est de 34 ans. Donc les bouchers sont en majorité des jeunes. L'âge minimum rencontré est de 16 ans et l'âge maximum de 71 ans.

Pour ce qui est de la situation matrimoniale, les bouchers sont pour l'essentiel des mariés. Sur 137 bouchers interviewés, 89 sont des mariés avec 65% tandis que les 48 restants soit 35% sont des célibataires.

I.1.4. Niveau d'instruction des bouchers

Notre échantillon montre que la plupart des bouchers ont fréquenté l'école française mais beaucoup d'entre eux se sont arrêtés au niveau primaire. En effet, sur les 137 bouchers enquêtés, 72 ont fréquenté l'école française soit un pourcentage de 52,6%.

Parmi les bouchers instruits il y a beaucoup plus de bouchers qui se sont arrêtés au niveau primaire. Ils sont au nombre de 32 soit 23,4%. Ensuite viennent les bouchers ayant fait le niveau secondaire I (de la 6^{ème} à la 3^{ème}) avec 16,8% suivis de ceux qui ont le niveau secondaire II (de la 2nd à la Terminale) soit 6,6% et enfin les bouchers ayant un niveau universitaire avec 5,8%. Une proportion importante de non instruits à l'école française est notée avec un pourcentage de plus de 47%.

Tableau XI. Niveau d’instruction des bouchers

Niveau d’instruction	Réponses	Pourcentages
Non instruit	65	47,4
Niveau primaire	32	23,4
Niveau secondaire I	23	16,8
Niveau secondaire II	9	6,6
Niveau universitaire	8	5,8
Total	137	100

I.1.5. Raisons d’entrée, ancienneté dans l’activité et possibilité d’accès au crédit

Bien que la commercialisation de la viande à Dakar soit perçue par certains bouchers enquêtés (41,6%) comme un moyen de lutte contre la pauvreté (Tableau XII ci-dessous), environ 46,7% affirment avoir hérité le métier de leurs parents. Par ailleurs 11,7% des bouchers exercent l’activité juste par plaisir.

Tableau XII. Les principales raisons d’exercice du métier

Motivation au métier	Réponses	Pourcentages
Héritage	64	46,7
Source de revenu	57	41,6
Par plaisir	16	11,7
Total	137	100

L’échantillon montre que, dans la moyenne, les bouchers de la ville de Dakar sont dans l’activité depuis 12 ans. Les moins anciens sont dans l’activité depuis moins d’un an tandis que les plus anciens y sont depuis 50 ans.

L’essentiel des bouchers à Dakar n’ont pas accès au crédit. Sur 134 bouchers interrogés seuls 20 ont affirmé avoir accès au crédit soit un pourcentage de 15% contre 114 soit 85% qui ont affirmé le contraire.

I.1.6. Importance accordée à l'activité et gestion de la commercialisation

Cette partie nous montre que l'essentiel des bouchers enquêtés, soit 93,4% exercent la boucherie en tant qu'activité principale, là où seulement 6,6% en font une activité secondaire. Par contre, en ce qui concerne la gestion de la commercialisation, la plupart des bouchers, soit 66,4%, exercent l'activité seuls et pour leur propre compte. Parmi ceux-ci, environ 2,2% travaillent en association. Par contre, un nombre non négligeable de bouchers, soit 33,6%, exercent l'activité pour le compte d'autrui. L'échantillon montre que la plupart des bouchers travaillant pour le compte d'autrui gagnent un salaire moyen d'environ 100 000 FCFA/mois.

I.1.7. Condition d'exercice de l'activité de boucher

Dans la vente de la viande, environ 71,3% des bouchers ont des aides contre 28,7% seulement vendant sans aucune assistance. Pour la nature de cette assistance, il s'agit pour la plupart du temps de la main d'œuvre familiale avec un pourcentage de 94,3%, mais aussi parfois de la main d'œuvre salariale (6,7%). Dans cette main d'œuvre, les aides tournent en moyenne autour de 1938,04 FCFA/jour. Les moins bien payés reçoivent 850 FCFA/jour alors que les mieux payés perçoivent 10 000 FCFA/jour.

I.2. Identification du marché ou du point de vente

I.2.1. Répartition des marchés dans la ville de Dakar

La répartition des marchés enquêtés dans la ville de Dakar en fonction du nombre de bouchers est consignée dans le Tableau II Annexe 5. Au total 16 marchés ont été visités répartis en marchés officiels au nombre de 13 et en marchés informels avec 3 marchés. Le nombre de bouchers enquêtés dans ces marchés est estimé à 73 bouchers dont 4 bouchers au niveau des marchés informels. Par contre 64 bouchers ont été interrogés au niveau des points de vente (Annexe 5 Tableau III).

II. Pratiques d'approvisionnement en viande des bouchers

II.1. Types de viande vendue par les boucheries

Les principales viandes vendues sont la viande de bœuf (81,0%), la viande de mouton (40,9%) et la viande de poulet (23,4%). La viande de chèvre (2,2%), celle de porc (2,9%) et des autres (2,9%) espèces sont toutes vendues à des proportions très faibles. Les autres viandes sont les viandes de canard, de pigeon, de dinde, de pintade, de lapin (Tableau XIII ci-dessous). La plupart de ces variétés de viande sont trouvées qu'au marché Kermel.

Tableau XIII. Types de viande vendue par les bouchers

Type de viande vendue	Réponses favorables	Pourcentages
Bœuf	111	81,0
Mouton	56	40,9
Chèvre	3	2,2
Poulet	32	23,4
Porc	4	2,9
Autres	4	2,9

En faisant le croisement entre la vente de viande bovine qui est la plus vendue et le type de boucher (Tableau XIV ci-après), l'échantillon nous montre que sur les 111 bouchers affirmant avoir vendu de la viande bovine, 50 sont des bouchers de marché, 29 sont des bouchers de quartier et 32 sont des bouchers de boucheries modernes. Par ailleurs, parmi les 33 bouchers de boucheries modernes interrogés, les 33 vendent tous de la viande bovine.

Ce qui montre que la viande bovine est beaucoup plus vendue au niveau des boucheries modernes, que dans les autres boucheries (de marché et de quartier). Ces données montrent également que sur 32 bouchers de quartier enquêtés 29 vendent la viande de bœuf. Ce qui témoigne que la viande de bœuf est plus vendue au niveau des boucheries de quartiers qu'au niveau des boucheries de marché où sur 72 enquêtés seuls 50 vendent la viande bovine. Donc les boucheries modernes vendent plus la viande de bœuf.

Tableau XIV. Types de boucheries et viande vendue

Types viandes	Boucheries de marché	Boucheries de quartier	Boucheries modernes	Total
Bœuf	50	29	32	111
Mouton	17	10	29	56
Poulet	12	3	17	32
Porc	3	0	1	4
Chèvre	3	0	0	3

khi deux=13,654 et p=0,001

II.2. Lieux d’approvisionnement en viande par les bouchers

La majorité des bouchers (67,9%) s’approvisionnent aux abattoirs de Dakar contre 32,1% qui s’approvisionnent au niveau des autres marchés (Tilène, Fass, Colobane, Grand Dakar, Gueule Tapée etc.) ou autres abattoirs (abattoir de Rufisque).

II.3. Vente de viande importée et quantité par rapport à la viande locale

Sur 137 bouchers 114 ont dit qu’ils ne vendaient pas de la viande importée contre 23 qui ont dit le contraire. Nous avons ensuite cherché à savoir le type de viande importée vendue. Ainsi presque toute la viande importée vendue à Dakar est la viande de bœuf. Aucun renseignement sur le poulet n’a été souligné par notre échantillon. Il en est de même pour la viande caprine. Les importations de viandes de poulet de chair ont connu un arrêt remarquable suite à l’interdiction d’importation de cuisses de poulet depuis 2005 à cause de la grippe aviaire survenue en Asie puis en Europe. Les enquêtés affirment avoir respecté les mesures d’interdiction entreprises par l’Etat du Sénégal. La viande importée caprine et porcine n’est également pas vendue à Dakar selon notre échantillon.

Mais il faut souligner que la quantité de viande de bœuf importée vendue est moins importante que celle de viande bovine locale. Cette affirmation a été déclarée par 13 bouchers contre 10 des 23.

II.4. Origine de la viande importée

Le tableau XV ci-dessous montre que les principaux fournisseurs étrangers de viande importée sont les asiatiques. Ce résultat est affirmé par 14 bouchers sur 23 ayant déclaré vendre de la viande importée soit 58,2%. Les pays d'Amérique du sud plus précisément le Brésil, l'Argentine sont également fournisseurs selon notre échantillon. Cela est dit par 25% des bouchers. Une infime proportion (8,4%) de bouchers affirme que la viande importée provient des pays européens. Notons que 8,4% de vendeurs enquêtés affirment ne pas connaître l'origine de la viande importée.

Tableau XV. Origine de la viande importée

Origine	Fréquences	Pourcentages
Asie	14	58,2
Pays d'Amérique du sud (Brésil, Argentine etc.)	6	25
Pays d'Europe	2	8,4
Ne sait pas	2	8,4
Total	23	100

II.5. Fréquences d'approvisionnement en viande

L'approvisionnement en viande se fait le plus souvent de manière quotidienne où la fréquence est élevée avec 79 réponses favorables soit 57,7%. La modalité « 1 à 3 fois par semaine » est aussi à tenir en compte englobant 50 réponses favorables soit 36,5%. Seuls deux bouchers s'approvisionnent « 1 à 2 fois par mois ». Par contre certains bouchers s'approvisionnent occasionnellement. Cette affirmation a été dite par 6 bouchers soit 4,4%.

Tableau XVI. Fréquence d’approvisionnement en viande

Rythme d’approvisionnement	Effectifs	Pourcentages
Quotidienne	79	57,7
1 à 3fois/semaine	50	36,5
1 à 2 fois/mois	2	1,4
Occasionnellement	6	4,4
Total	137	100

II.6. Moyens et coûts de transport de la viande

Le transport de la viande du lieu d’approvisionnement au lieu de vente se fait essentiellement par des moyens variables et inadaptés. Ces moyens sont pour la plupart des taxis, des taxis qui ne payent pas de taxes appelés « *clandos* » au Sénégal, des cars qui assurent le transport en commun communément appelés « *Ndiaga Ndiaye* » ou « *cars rapides* » au Sénégal, des camionnettes, des scooters, des véhicules personnels, des chariots etc. Cela est déclaré par 120 bouchers soit 87,6%. Les camions frigorifiques sont moins utilisés. Seuls 15 bouchers soit 10,9% affirment avoir utilisé un camion frigorifique pour transporter. Ceux-là sont pour l’essentiel des grossistes gérants de boucheries modernes.

Le coût moyen du transport de viande s’élève à 2030,91 FCFA/jour. Le plus faible tarif est 100FCFA/jour et le tarif le plus élevé est 17500FCFA/jour. Ce dernier se rencontre chez les boucheries modernes qui transportent de grandes quantités.

II.7. Modalités d’achat de viande par les bouchers

L’achat de viande pour 113 bouchers enquêtés soit 86,3% se fait au comptant et à crédit pour 103 bouchers soit 81,1%. Dans ce dernier cas le délai de paiement se fait « au prochain ravitaillement » pour 90 bouchers enquêtés soit 90%; « au bout d’une semaine » pour 6 bouchers soit 6% ; « au bout de deux semaines » et seulement « au bout d’un mois » pour un boucher soit 1% (Tableau XVII ci-après).

Tableau XVII. Délai de paiement de la viande

Délai de paiement	Réponses favorables	Pourcentages favorables
Prochain ravitaillement	90	90
Au bout d'une semaine	6	6
Au bout de deux semaines	3	3
Au bout d'un mois	1	1
Total	100	100

A cet effet nous avons demandé aux bouchers de dire laquelle des deux modalités d'achat est la plus chère. Sur 101 bouchers interrogés, 80 soit 79,2% ont dit que le prix d'achat de viande à crédit est le même que celui au comptant. 21 bouchers seulement soit 20,8% ont dit que c'est l'achat à crédit qui est le plus cher. Aucun boucher n'a dit que l'achat au comptant était plus cher. Donc notre échantillon montre qu'à Dakar les bouchers payent le même prix lorsqu'il s'agit d'acheter la viande au comptant ou à crédit.

II.8. Prix d'achat de la viande

Les prix d'achat moyens au comptant et à crédit enregistrés par kg pour chaque type de viande sont consignés dans le tableau 18 ci-dessous. Parmi ces prix le moins cher est celui du porc avec 923 FCFA aussi bien au comptant qu'à crédit. Notre échantillon montre que la viande de chèvre est la plus chère. Elle est achetée à 2 000 FCFA le kg au comptant et à 2017 FCFA à crédit. Mais parmi les viandes rouges le bœuf est la viande la moins chère.

Tableau XVIII. Prix d'achat moyen du kg de viande au comptant et à crédit

	Prix moyen au comptant	Prix moyen à crédit
Bœuf	1836	1859
Mouton	1974	1994
Poulet	1409	1344
Porc	923	923
Chèvre	2000	2017

III. Relations avec la clientèle

III.1. Raisons d'installation du boucher au lieu de vente

La principale raison avancée par les bouchers est la clientèle. Cela est déclaré par 73 bouchers soit 53,3%. La deuxième raison évoquée par les bouchers (33/137) est l'héritage des parents et la troisième raison est le marché (réputation) affirmée par 17 bouchers soit 12,4%. Il y a 14 bouchers soit 10,2% qui dit qu'ils ne se sont jamais posés cette question (Tableau XIX ci-dessous).

Tableau XIX. Raisons d'installation au lieu de vente

Raisons	Réponses favorables	Pourcentages favorables
Héritage	33	24,1
Marché	17	12,4
clientèle	73	53,3
Ne sait pas	14	10,2
Total	137	100

Parmi les 73 bouchers installés à cause de la clientèle, il y a plus de bouchers de marché avec 30 comme effectif. Ensuite passent les bouchers de boucheries modernes avec 24 bouchers et les bouchers de quartier totalisant 19 bouchers viennent en troisième position. S'agissant des 33 bouchers qui ont répondu favorables à l'héritage, la tendance est également aux bouchers de marché avec 26 bouchers. Mais le tableau XX ci-après montre que dans l'ensemble des 137 bouchers interrogés, il ya plus de bouchers de boucherie moderne qui affirment que la principale raison est la clientèle. Pour ceux qui se sont installés à cause de la réputation du marché, il y a plus de bouchers de marché alors que ceux qui n'avaient aucune idée sur la question, sont plus fréquents au niveau des bouchers de quartier.

Tableau XX. Raisons d'installation en fonction du type de boucher

		Raisons évoquées				Total
		Héritage	Marche bien	clientèle	Ne sait pas	
Type de boucher	Bouchers de marché	26	13	30	3	72
	Bouchers de quartier	5	2	19	6	32
	Boucher de boucherie moderne	2	2	24	5	33
Total		33	17	73	14	137

III.3. Modes de vente de viande en découpe traditionnelle

La viande est vendue soit avec os, soit sans os. Mais la vente en découpe traditionnelle se fait le plus souvent avec os. Cela est affirmé par 114 bouchers soit 94,4% contre 82 soit 67,8% qui déclarent que la vente en découpe traditionnelle se fait sans os. La vente peut également se faire au comptant ou à crédit.

Et parmi les 114 bouchers (Tableau XXI ci-dessous) ce sont ceux de quartier qui vendent le plus leur viande avec os selon 32/32 bouchers soit 100% d'affirmations. Ils sont suivis par les bouchers de boucheries modernes avec 27/29 bouchers soit 93,1%. En fin viennent les bouchers de marché avec 55/60 bouchers soit 91,3%.

Tableau XXI. Vente de viande découpe traditionnelle au comptant avec os en fonction du type de boucher.

		Réponses	Pourcentages
Type de bouchers	Bouchers de marché	55	91,7
	Bouchers de quartier	32	100
	Bouchers de boucheries modernes	27	93,1

III.3.1. Prix de vente de la viande

III.3.1.1. Prix de vente de la viande au comptant et à crédit avec os

Les prix de vente moyens de viande avec os au comptant et à crédit enregistrés par kg pour chaque type de viande sont consignés dans le tableau XXII ci-dessous. La viande la moins chère vendue est la viande de porc. Elle est vendue à 1108 FCFA le Kg au comptant et à 1442 FCFA à crédit. La viande la plus chère est celle de chèvre. Elle est vendue à 2583 le kg aussi bien au comptant qu'à crédit.

Tableau XXII. Prix de vente au kg de viande au comptant et à crédit avec os

prix	Bœuf	Mouton	Poulet	Chèvre	Porc
Prix moyen au comptant	2109	2448	1826	2583	1108
Prix moyen à crédit	2109	2455	1926	2583	1442

III.3.1.2. Prix de vente de la viande au comptant et à crédit sans os

L'échantillon ici montre que seule la viande de bœuf est vendue sans os même si on enregistre quelques réponses sur le mouton et le poulet, ces pourcentages sont minimes. Par conséquent les prix de vente moyens de viande sans os au comptant et à crédit enregistrés par kg pour chaque type de viande sont consignés dans le tableau XXIII ci-dessous. Parmi ces prix, le moins cher est celui du bœuf avec 2584 FCFA. Il est suivi par le poulet avec un prix unitaire de 5937,50 FCFA. S'agissant du plus cher, il s'agit de celui de la viande de mouton estimé à 6650 FCFA l'unité (Tableau XXIII ci-dessous).

Tableau XXIII. Prix de vente du kg de viande au comptant et à crédit sans os

Prix vente (FCFA)	Bœuf	Mouton	poulet
Prix moyen au comptant	2584	6650	5938
Prix moyen à crédit	2584	6650	6500

Au niveau de la vente à crédit seul le prix du poulet connaît une hausse soit 6500 FCFA le kg. Les autres n'ont pas changé. La viande de bœuf est la plus vendue sans os.

III.3.2. Prix de vente du kg de la viande importée bovine

Le prix de vente du kg de viande importée au comptant. Le prix moyen du kg de viande est égal à 2009 FCFA. Il en est de même pour la vente à crédit avec une légère augmentation soit un prix moyen de 2010 FCFA.

III.3.3. Principaux modes de vente en découpe traditionnelle

Nous avons demandé aux bouchers de préciser les principaux modes de vente en découpe traditionnelle. Le principal mode de vente en découpe traditionnelle pratiqué par les bouchers est la vente au comptant avec os. Cela est affirmé par 120 bouchers soit 92,3%. Elle est suivie par celle à crédit avec os pour 118 bouchers favorables soit un pourcentage de 90,8%. Arrive ensuite la vente au comptant sans os avec 87 bouchers soit 66,4% et enfin à crédit sans os avec 83 bouchers soit 64,8%).

III.4. Pratique de vente de la viande en découpe moderne

III.4.1. Connaissance de la découpe moderne par les bouchers

La réponse à la question « Connaissez vous la découpe moderne ? » posée aux bouchers dans notre questionnaire nous mène à enregistrer 110 réponses favorables chez les bouchers interrogés soit un pourcentage valide de 87,3% contre 16 réponses seulement défavorables soit 12,7%. Ceci témoigne que la majorité des bouchers à Dakar connaissent la découpe moderne et plus de la moitié des bouchers interrogés 62% affirment savoir pratiquer cette découpe. Il y a 38% de bouchers qui disent ne pas savoir pratiquer la découpe moderne.

Le tableau XXIV ci-après renseigne clairement que la découpe moderne est connue chez les bouchers de boucheries modernes où sur 32 bouchers entendus les 28 ont dit avoir connu la découpe moderne soit 87,5% des bouchers. Ils sont suivis par les bouchers de quartier avec 26/32 soit 81,2%. Ensuite viennent les bouchers de marché 56/72 soit 77,8%.

Tableau XXIV. Connaissance de la découpe moderne en fonction du type de boucher

		Réponses	Pourcentages
Type de bouchers	Bouchers de marché	56	77,8%
	Bouchers de quartier	26	81,2%
	Bouchers de boucheries modernes	28	87,5%

La plupart des bouchers pratiquant la découpe moderne sont des bouchers de boucherie moderne. Cela a été affirmé par 26/32 bouchers soit 81,25%. Les bouchers de quartier pratiquent également cette découpe. Cela est dit par 18 bouchers soit 62,1%. Ensuite 51,7% des bouchers pratiquant la découpe moderne sont des bouchers de marché (Tableau XXV ci-dessous).

Tableau XXV. Pratique de la découpe moderne par les différents types de bouchers

		Réponses	Pourcentages
Type de bouchers	Bouchers de marché	31	51,7
	Bouchers de quartier	18	62,1
	Bouchers de boucheries modernes	26	81,25

III.4.2. Raisons de non pratique de la découpe moderne par les bouchers

Nous avons demandé aux bouchers connaissant la découpe moderne de dire pourquoi ils ne la pratiqueraient pas. Trois principales raisons ont été énumérées de façon presque équitable pour expliquer la non pratique de la découpe moderne par les bouchers. Il s'agit de la « la non demande par les clients » qui est la raison principale selon 15 bouchers soit 31,3%, de l'aspect « pas bénéfique » déclaré par 11 bouchers soit 29,9% et de la raison « ne savent pas pratiquer » la découpe moderne déclarée par 15 bouchers soit 31,3%.

III.5. La découpe la plus pratiquée la plus pratiquée

Pour faciliter la commercialisation de la viande, le boucher utilise des méthodes de découpe. La découpe traditionnelle est la plus pratiquée. Cela est affirmé par 104 bouchers soit 92% contre 9 bouchers soit 8% qui font plus de la découpe moderne.

Le tableau XXVI ci-dessous montre que parmi les 104 bouchers qui pratiquent la découpe traditionnelle il y a plus de bouchers de quartier (29/30) soit 96,7%. Ensuite viennent les bouchers de marché avec 50/53 bouchers soit 94,3%. Les bouchers de boucheries modernes viennent en troisième position avec 25/30 soit 83,3%. Par contre ceux qui pratiquent la découpe moderne se retrouvent plus parmi les bouchers de boucheries modernes (5/9) soit 55,6% contre 3/9 soit 33,3% de bouchers de marché. Par ailleurs le test de khi-deux donne un seuil de signification statistique de 0,26. Ce seuil est supérieur au seuil fixé qui est de 0,05. Nous concluons donc qu'il n'y a pas de lien significatif entre la découpe la plus pratiquée et le type de boucher.

Tableau XXVI. Découpe la plus pratiquée en fonction du type de boucher

		Découpe la plus pratiquée		Total
		Moderne	Traditionnelle	
Type de boucher	Bouchers de marché	3	50	53
	Bouchers de quartier	1	29	30
	Bouchers de boucherie moderne	5	25	29
Total		9	104	113

Khi-deux=5,764 ; ddl=4 ; p=0,26

III.6- Connaissance des différentes parties de viande vendue

La plupart des vendeurs de viande connaissent bien les différentes parties. Les différentes réponses sont consignées dans le tableau XXVII ci-après. Il faut noter que ces parties sont les parties recueillies à partir des bouchers lors de notre enquête préliminaire et nous avons jugé nécessaire de nous limiter à ces parties bien connues par les bouchers qui ont leur propre appellation pour ces parties. Ces appellations ne sont pas forcément celles utilisées en Hygiène et Industrie des Denrées Alimentaires d'Origine Animale (HIDAO) par les vétérinaires (Tableau XXVII ci-après).

Tableau XXVII. Connaissance des différentes parties de viande vendues

Parties connues	Réponses favorables	Pourcentages favorables
Filet	110	93,2
Faux filet	110	93,2
Aloyau	107	92,2
Escalopes	109	94,8
Jarret	110	94,0
Poitrine	111	94,1
Entrecôte	110	94,0
Presse	107	92,2
Gigot	116	95,1
Côtelette	114	94,2
Collier	110	93,2
Epaule	111	93,3
Flanc	109	93,2
Gite	108	93,1

Après avoir mis en évidence la connaissance des différents morceaux, nous avons cherché à connaître ceux écoulés en premier lieu ainsi que les morceaux écoulés en dernier lieu.

III.6.1. Les différents morceaux écoulés en premier lieu et raisons d'écoulement rapide

Les principaux morceaux écoulés en premier lieu sont le faux filet, l'ailoyau et l'escalope. Nos résultats montrent que, le faux filet est le premier morceau à être écoulé avec 71 avis soit 67% des bouchers interrogés. Il est suivi de près par l'ailoyau pour 65 bouchers répondant favorablement soit 60,7%. Puis vient l'escalope avec 40 bouchers favorables soit 37,4%. Le filet est également écoulé plus vite que le reste des parties. Nous avons ensuite cherché à connaître les raisons pour lesquelles ces morceaux sont écoulés plus vite que les autres. Ainsi la principale raison citée par les bouchers pour ces trois morceaux est la « tendreté ». Cela a été dit par 70 bouchers soit 97,2% pour le faux filet, 59 bouchers soit 95,2% pour l'ailoyau et par 36 bouchers soit 90% (Tableau XXVIII ci-après).

Tableau XXVIII. Raisons pour lesquelles les morceaux sont écoulés en premier lieu

Raisons	Faux filet		Aloyau		Escalope	
	Réponses	%	Réponses	%	Réponses	%
Plus tendre	70	97,2%	59	95,2%	36	90,0%
Plus charnu et moins d'os	1	1,4%	1	1,6%	1	2,5%
Plus savoureuse	1	1,4%	1	1,6%	2	5,0%
Moins de graisse			1	1,6%		
Moins de déchets					1	2,5%
Total	72	100%	62	100%	40	100%

III.6.2. Morceaux écoulés en dernier lieu et raisons d'écoulement lent

Le jarret est le principal morceau écoulé en dernier lieu. Cela est affirmé par 55 bouchers soit 51,9%. Il est suivi par la poitrine avec 43 bouchers soit 40,2% et par le collier avec 40 réponses soit 37,7%. Les morceaux tels que, le flanc (17,0%), la presse (15,1%), le gigot (15,1%), l'épaule (14,2%) l'entrecôte (11,3%), sont entre autre écoulés en dernier lieu.

La raison la plus importante citée pour le jarret (94,5%) et la poitrine (92,7%) chez la plupart des bouchers est l'aspect « plus dur » de la viande. Pour la presse, d'autres raisons différentes de celles citées précédemment sont soulevées. Sur 17 bouchers répondant, 8 soit 47,1% ont parlé de l'aspect volumineux de la pièce et 7 bouchers soit 41,2% ont développé qu'ils utilisent cette partie comme moyen d'écoulement des autres parties jugées dures. Elle accompagne le jarret et la poitrine jusqu'au soir pour être sûr de les écouler.

III.7. Régularité des clients au niveau de certains bouchers et raisons de cette fidélité

Le boucher devait dire s'il a des clients fidèles et réguliers et comment il explique cette fidélité.

Plus de 96 % des bouchers interrogés déclarent avoir des clients réguliers et fidèles. La principale raison avancée par les bouchers pour expliquer cette fidélité est la confiance que les clients leur font.

Cela a été dit par 104 bouchers soit 78,8%. La deuxième raison évoquée est la proximité du point de vente exprimée par 19 bouchers soit 14,4%. La troisième raison évoquée mais à des proportions faibles est la possibilité de crédit. Certains bouchers (6) soit 4,6% disent par compte ne pas savoir expliquer les raisons de la fidélité d'achat des clients.

Tableau XXIX. Explication de la fidélité d'achat de certains clients

Explications	Réponses favorables	Pourcentages favorables
Confiance dans le vendeur	104	78,8
Proximité du point de vente	19	14,4
Possibilité de crédit	3	2,3
Ne sait pas	6	4,6
Total	132	100

III.8. Périodes de réalisation de meilleures ventes

Les bouchers ont été invités à donner les périodes pendant lesquelles ils réalisent les meilleures ventes.

Les périodes de réalisation de meilleures ventes peuvent être analysées en termes de jours dans la semaine, de semaines dans le mois, de mois dans l'année.

III.8.1. Périodes de la semaine de réalisation de meilleures ventes

L'essentiel des bouchers réalisent les meilleures ventes en fin de semaine. Cela est affirmé par 108 bouchers soit 78,8%. Mais il y a 29 bouchers soit 21,2% qui pensent qu'il n'y a pas de période spécifique pour réaliser de meilleures ventes. Tout dépend de la chance du moment. (Tableau XXX ci-après).

Tableau XXX. Périodes de la semaine de réalisation de meilleures ventes

Périodes de la semaine	Réponses favorables	Pourcentages favorables
Fin de semaine	108	78,8
Pas de période spécifique	29	21,2
Total	137	100

III.8.2. Périodes du mois de réalisation de meilleures ventes

Sur 136 bouchers entendus 58 ont déclaré que les périodes de réalisation de meilleures ventes sont les périodes de débuts de mois (du 1 au 15 du mois). Il convient de noter que 52 des bouchers réalisent que les périodes de fin du mois (du 26 au 31 de chaque mois) sont les périodes qui offrent les meilleures ventes. Les 26 autres bouchers soit 19% affirment qu'il n'y a pas de période spécifique dans la vente de viande (Tableau XXXI ci-dessous). On peut donc dire que les bouchers réalisent leurs meilleures ventes pendant la période de fin de mois à partir du 26 au à la première quinzaine du mois suivant.

Tableau XXXI. Période du mois de réalisation de meilleures ventes

Périodes du mois	Rép. fav	%fav.
Fin du mois (du 26 au 31 du mois)	52	38,2
Début du mois (du 1 au 15 du mois)	58	42,8
Pas de période spécifique	26	19
Total	136	100

Rep.fav.=réponses favorables ; %fav.=pourcentages favorables

III.8.3. Périodes de l'année de réalisation de meilleures ventes

Au total sur 137 bouchers interpellés, les 135 ont accepté de répondre à la question. Parmi eux, 81 bouchers soit 60% trouvent que les meilleures ventes sont réalisées pendant les fêtes et surtout musulmanes. Ils constituent un pourcentage de 60%. D'après 19 bouchers interrogés les fêtes de fin d'année (24 et 31 Décembre) sont les périodes de meilleures ventes. Par contre un petit nombre de bouchers (5) réalisent les meilleures ventes pendant la saison

des pluies. Mais il ya au moins 30 bouchers pour lesquels la réalisation de meilleurs vente n'exige pas de période particulière (Tableau XXXII ci-dessous).

Tableau XXXII. Périodes de l'année de réalisation de meilleures ventes

Périodes de l'année	Rép. fav.	% fav.
Pendant les périodes de fêtes (musulmanes)	81	60
Fêtes de fin d'année (24 décembre et 31décembre)	19	14,1
Saison des pluies	5	3,7
Pas de période spécifique	30	22,2
Total	135	100

Rep.fav.=réponses favorables ; %fav.=pourcentages favorables

III.9. Périodes de pénurie de viande à Dakar

Les pénuries de viande surviennent plus fréquemment pendant la saison des pluies d'après 69 bouchers intetrogés soit 53,8%. Nous avons 18 bouchers soit 14,1% qui selon eux, les pénuries de viande surviennent après les fêtes musulmanes, 18 autres soit 14,1% affirment n'avoir aucune idée sur la question alors que 23 bouchers soit 18% pensent que la vente de viande ne dépend d'aucune période (Tableau XXXIII ci-dessous).

Tableau XXXIII. Périodes de pénurie de viande à Dakar

Période de pénurie de viande	Effectifs	Pourcentages
Saison des pluies	69	53,8
Après fêtes musulmanes	18	14,1
Ne sait pas	18	14,1
Autres Pas de période spécifique	23	18
Total	128	100

IV. Evaluation du marché et de la situation personnelle du détaillant

IV.1. Le gain moyen quotidien et gain moyen mensuel du boucher

Le gain moyen brut quotidien (marge bénéficiaire) d'un boucher est égal à 50 265,57 FCFA en prenant en compte l'ensemble des réponses des 137 bouchers interrogés soit 100%. Le plus faible gain quotidien est égal à 1000 FCFA alors que le gain quotidien le plus élevé est égal à 1 589 475 FCFA cas des supermarchés.

Ceci aboutit à un gain moyen brut mensuel de 1 493 726 FCFA sur les 137 bouchers entendus. Le gain minimum mensuel est estimé à 30 000 FCFA alors que le gain maximum mensuel est estimé à 47 684 262 FCFA cas des supermarchés.

IV.2. Quantité moyenne de viande vendue par jour

Les quantités moyennes distribuées par les bouchers sont estimées respectivement par ordre décroissant à 93,3 kg/jour pour ce qui est de la viande de bœuf ; 90,4 kg/jour pour le poulet 32,25 kg/jour pour la viande de bœuf importée ; 31,12 kg/jour pour le mouton ; 30,83 kg/jour pour le porc ; 13,83 kg/jour pour la viande de chèvre.

La plus faible quantité vendue est égale à 5 kg/jour et la plus grande quantité vendue est estimée à 1000 kg/jour pour la viande de bœuf. Les autres types de viande ont des quantités comprises entre 12 et 160 kg/jour pour la viande importé bovine ; 5 et 125 kg/jour pour la viande de mouton ; 10 et 19,5 kg/jour pour la viande chèvre ; 17 et 500 kg/jour pour la viande de poulet ; et 17,5 et 50 kg/jour pour la viande de porc. Il convient alors de noter que de ces quantités, les boucheries modernes sont plus représentatives pour ce qui est des grandes quantités. En effet le tableau XXXIVci-après, montre que la viande de chèvre et de porc sont vendues uniquement chez les bouchers de marchés avec respectivement 13,83 kg/j et 30,83 kg/j.

Ce tableau XXXIV révèle également qu'au niveau des marchés, la viande de bœuf est plus vendue avec 60 kg/ j en moyenne. Puis vient la viande de poulet suivie par la viande de porc ; ensuite la viande importée bovine et enfin la viande de mouton et de chèvre. Au niveau des bouchers de marchés un total de 188,66 kg/j est vendu en moyenne.

Au niveau des bouchers de quartier, le poulet est la viande la plus vendue avec 203,33 kg en moyenne par jour sur un total de 263,33 kg en moyenne. Mais sa viande est vendue dans les

marchés (50 kg) puis chez les bouchers de boucherie moderne. On enregistre alors un total de 277,99 kg/j de viande de poulet vendu.

Au niveau des bouchers de boucherie moderne, on se rend compte comme dans les marchés que c'est la viande de bœuf qui est la plus fréquemment vendue avec 176,66 kg/ j sur un total moyen de 261,66kg/j. Cette quantité est plus importante que celle trouvée chez les bouchers de marché. Il en est de même pour le mouton avec 30 kg/j sur les 59 kg vendus.

La viande importée quant à elle, est vendue à la même quantité aussi bien au niveau des bouchers de marché que chez les bouchers de quartier. Elle se vend aussi chez les bouchers de boucheries modernes. L'ensemble donne 58,66 kg/j en moyenne.

Les quantités totales moyennes vendues pour l'ensemble des types de bouchers sont estimées à 701,97 kg/j (Tableau XXXIV ci-dessous).

Par ailleurs le test de khi-deux donne un seuil de signification statistique de 0,02. Ce seuil est inférieur au seuil fixé qui est de 0,05. Nous concluons donc qu'il y a un lien significatif entre les quantités moyennes vendues et le type de boucher.

Tableau XXXIV. Type de bouchers en fonction des quantités moyennes vendues

		Quantités moyennes (kg/j) vendues les plus fréquentes						Total
		Bœuf	Importée	Mouton	Chèvre	Poulet	Porc	
Type de boucher	Bouchers de marché	60	20	14	13,83	50	30,83	188,66
	Bouchers de quartier	25	20	15	0	203,33	0	263,33
	Bouchers de boucherie moderne	176,66	18,66	30	0	24,66	0	249,98
Total		261,66	58,66	59	13,83	277,99	30,83	701,97

khi-deux=121,878, ddl=92 et p=0,02

IV.3. Evolution des quantités vendues depuis l’embargo sur le poulet et depuis la crise financière de 2008

IV.3.1. Evolution des quantités vendues depuis l’embargo sur le poulet en 2005

Nous avons demandé aux bouchers si l’embargo sur le poulet survenu en 2005 avait influencé les quantités de viande vendues à la hausse ou à la baisse. 71 bouchers ont fait attention à cette évolution. Parmi eux, 68 soit 57,2% ont dit que les quantités vendues à cet effet avaient connu une hausse. Seuls 3 bouchers soit 2,5% ont affirmé le contraire. Pour eux les quantités vendues ont connu une baisse pendant ce temps. Donc l’embargo a eu un impact sur la vente de viande de façon positive.

Tableau XXXV. Evolution des quantités vendues depuis l’embargo sur le poulet en 2005

Evolution des quantités	Réponses favorables	Pourcentages favorables
Augmentation	68	57,2
baisse	3	2,5
Ni hausse ni baisse	48	40,3
Total	119	100

IV.3.2. Evolution des quantités vendues depuis l’avènement de la crise financière de 2008

La crise financière a un impact négatif sur les quantités vendues. C’est du moins ce que les 94 bouchers soit 76,4% ont déclaré. Seuls 3 bouchers déclarent avoir des quantités à la hausse. Ces derniers pensent que la crise n’a pas d’impact négatif sur les quantités vendues. Il y a à coté, 26 des 123 interpellés à la question qui disent ne pas avoir subi de changements causés par la crise financière de 2008. C’est ce que le tableau XXXVI ci-après essaie d’illustrer.

Tableau XXXVI. Evolution des quantités vendues depuis la crise financière de 2008

Evolution des quantités	Réponses favorables	Pourcentages favorables
Augmentation	3	2,4
Baisse	94	76,4
Ni hausse ni baisse	26	21,2
total	123	100

IV.3.3. Perception des bouchers de l'avenir du métier

Pour 90 bouchers soit 65,7% l'avenir de la vente de viande est prometteur. Cependant pour 47 bouchers soit 34,3 l'avenir n'est pas prometteur.

Tableau XXXVII. Perception des bouchers de l'avenir du métier

Avenir du métier	Réponses favorables	Pourcentages favorables
Avenir prometteur	90	65,7
Avenir non prometteur	47	34,3
Total	137	100

IV.3.5. Problèmes rencontrés par la filière bétail/viande

La majeure partie des bouchers 114 soit 84,4% ont dit que la filière bétail/viande connaît des problèmes. Parmi ces problèmes il y a entre autres les problèmes d'endettement, les problèmes d'intermédiaires, les problèmes liés à l'accès au crédit, les problèmes liés aux producteurs tels que la cherté du prix de l'aliment de bétail, les problèmes liés au manque d'organisation des bouchers etc. Par contre 21 des 135 bouchers interviewés ont dit qu'ils ne connaissent pas l'existence de problèmes dans cette filière.

IV.3.6. Organisation du métier de boucher

Pour cette question, nous avons plus de bouchers qui croient que le métier n'est pas du tout organisé. Ils sont au nombre de 79 soit 58,5% contre 56 bouchers soit 41,5% des 135

bouchers interpellés qui selon eux le métier est bien organisé. Ils ont évoqués l'existence de délégués qui essaient de jouer leur porte parole.

IV.4. Pratiques de l'hygiène et de la qualité par les bouchers

IV.4.1. Vérification de l'état sanitaire de la viande

Le principal élément utilisé par les bouchers pour apprécier la qualité sanitaire est l'estampille. Cette affirmation est faite par 113 bouchers soit 83,1% parmi les 136 réponses. Mais il existe environ 23 bouchers soit 16,9% qui tiennent compte de l'aspect de la viande (couleur, teneur en chair, teneur en graisse) pour vérifier la qualité de la viande. Un boucher sur 136 est resté indifférent à la question.

IV.4.2. Fréquence de nettoyage du point de vente

Pour la plupart du temps, les bouchers (129/132) soit 97,5% nettoient leur point de vente tous les jours.

IV.4.3. Type de matériel utilisé par les bouchers

Le matériel de travail est presque le même pour tous les bouchers. Chaque boucher possède le matériel de découpe minimum surtout couteau, coupe-coupe, fusil, balance bleue ou balance à deux plateaux, scie manuelle. Par ailleurs, peu de boucheries détiennent la balance romaine (25), scie électrique (4). Le tableau XXXVIII ci-après montre que le couteau est utilisé par tous type de bouchers alors que la scie électrique n'est utilisé que chez les bouchez de boucherie moderne avec 14% d'utilisation. La balance romaine est également pour l'essentiel rencontrée chez les bouchers de boucherie moderne (60,7%). Par contre la balance à 2 plateaux et plus utilisée chez les bouchers de marché. Donc les matériels sophistiqués se rencontrent dans les boucheries modernes (Tableau XXXVIII ci-après).

Tableau XXXVIII. Répartition des bouchers en fonction du matériel utilisé

	Boucherie de marché		Boucheries de quartier		Boucheries modernes	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Couteau	67	100%	30	100%	28	100%
Coupe coupe	62	92,5%	29	96,7%	28	100%
Fusil	61	91,04%	28	93,3%	28	100%
Balance bleue	39	54,2%	21	70%	22	76%
Balance à 2 plateaux	36	51,4%	10	33,3%	6	21,4%
Balance romaine	5	7,1%	3	10%	17	60,7%
Scie mécanique	54	80,6%	27	90%	28	100%
Scie électrique	0	0%	0	0%	4	14,3%

IV.4.4-Mode de nettoyage du matériel

Pour l'essentiel, les bouchers nettoient tous les jours leur matériel avec de l'eau de javel. Cela est déclaré par 84 bouchers soit 66,7%. Par ailleurs environ 16 bouchers soit 33,3% utilisent de l'eau simple ou des détergents pour nettoyer leur matériel qu'ils essuient avec un petit morceau de tissu.

IV.4.5. Le Certificat sanitaire

La majorité des bouchers (107/136) soit 78,8% disposent d'un certificat sanitaire. Seuls 29 bouchers déclarent n'avoir pas eu de certificat sanitaire. Et parmi ceux qui ont le certificat, on trouve plus de bouchers de boucheries modernes avec 29/32 soit 90,6%. Le deuxième type de bouchers sont les bouchers de marché avec 57/72 soit 79,2%. Les bouchers (21/32) de quartier représentent pour 65,6%

Tableau XXXIX. Obtention de certificat sanitaire en fonction du type de boucher

		Réponses	Pourcentages
Type de bouchers	Bouchers de marché	57	79,2
	Bouchers de quartier	21	65,6
	Bouchers de boucheries modernes	29	90,6

IV.4.6. Gestion des invendus et coût de location

La viande invendue est conservée par plusieurs modes de conservations. Certains ont des frigos personnels, pour les autres il y a ceux qui louent des frigos des voisins et ceux qui achètent de la glace. Ainsi le principal mode utilisé par les bouchers est la conservation par un frigo personnel. Ceci a été recueilli auprès de 97 bouchers soit 73,5%. 24 bouchers soit 18,2% déclarent avoir utilisé de la glace qu'ils achètent et mettent dans un frigo vide. On peut trouver 11/132 bouchers soit 8,3 % qui louent des frigos des voisins.

Pour louer un engin, les bouchers sont obligés de payer entre 25 et 386 FCFA/jour. Le prix augmente en fonction de la quantité de viande à conserver. Mais les bouchers ont le plus payé 25 FCFA/kg pour confier la location au voisin ou à la chambre froide. C'est le cas au marché de Nguélèw qui taxe 25 FCFA/kg pour garder les viandes invendues des bouchers du même marché dans sa chambre froide. Certains propriétaires de frigo taxent 50 à 100 FCFA/kg.

Le coût de la glace le plus bas est estimé à 25 FCFA par jour et le coût le plus élevés se situe à 1500 FCFA. Cette somme croit avec la quantité de viande confiée.

IV.5. Résultats des entretiens avec les propriétaires des boucheries modernes et les responsables de la SOGAS

Nous avons eu des entretiens avec le responsable de la SOGAS, de la société belle viande, des supermarchés (sahm), de la boucherie Damel, des superettes etc.

IV.5.1. Résultats des entretiens avec le responsable de la SOGAS

Notre entretien avec le responsable de la SOGAS a porté essentiellement sur les différentes espèces abattues, sur la gestion technique des abattoirs de Dakar, sur la gestion du personnel

de la SOGAS des abattoirs de Dakar, sur les abattages clandestins, sur les problèmes rencontrés par les abattoirs de Dakar et sur les solutions proposées.

IV.5.1.1. Différentes espèces d'animaux abattus/effectifs par jour

Plusieurs espèces d'animaux sont abattues tous les jours aux abattoirs de Dakar. Il s'agit selon l'enquête des bovins, des petits ruminants (moutons et caprins), des porcins, des équins et des asins. Ces données montrent qu'en termes d'effectif ce sont les petits ruminants qui sont plus abattus suivis par les bovins. Mais en termes de quantité de viande c'est de bœuf qui vient en premier. Confirmation des informations bibliographiques sur les espèces animales exploitées pour la production de viande au Sénégal. Le nombre d'animaux abattus par espèce et par jour est répertorié dans le tableau XXXX ci-dessous.

Tableau XXXX. Différentes espèces d'animaux abattus/effectifs par jour

Espèces	Nombre d'animaux abattus/jour
Bovins	200
Ovins et Caprins	1000
Porcins	10
Equins et Asins	4

IV.5.1.2. Gestion technique des abattoirs de Dakar

Les abattoirs datent de 1957. La société d'exploitation des ressources animales du Sénégal (SERAS) était une entreprise dont le capital appartenait à l'Etat du Sénégal.

L'Etat en 2005 a confié l'exploitation des abattoirs du Sénégal anciennement gérés par la SERAS à la Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal (SOGAS). La SOGAS est à capital entièrement privé.

Un programme de modernisation est en cours de réalisation. La chaîne des bovins est actuellement complètement modernisée et opérationnelle depuis Mai 2009.

Les abattoirs de Dakar sont sous-exploités. La cadence nominale de la chaîne des bovins est de 60 bovins par heure ; cela fait un taux d'utilisation de 4 heures par jour. Les abattages clandestins expliquent en grande partie la sous utilisation des abattoirs.

Les taxes d'abattage sont de 48 F/Kg et celles de ressuyage de 4 F/Kg pour toutes les espèces à Dakar. Les taxes d'abattage et de ressuyage sont fixées par le ministère de l'économie et des finances de la République du Sénégal depuis 1999 et sont d'application obligatoire.

Chaque mois la SOGAS paie une redevance à l'Etat du Sénégal.

IV.5.1.3. Gestion du personnel de la SOGAS des abattoirs de Dakar

L'effectif du personnel embauché par la SOGAS est d'environ 80 personnes. Il est complété par des journaliers dont l'effectif est modulable en fonction des besoins.

Parmi ce personnel de la SOGAS font partie: le personnel du parc de stabulation et de la salle de saignée, les abatteurs et les dépouilleurs, Les tripiers de tripes de bovins, le personnel de frigo qui gèrent le stockage de la viande dans les frigos, le personnel de nettoyage et de désinfection, le personnel de maintenance.

Tout ce personnel au niveau de la SOGAS subit une visite médicale chaque année renouvelable.

A l'inverse, les bouchers qui s'occupent de la dépouille des têtes de petits ruminants, ainsi que les tripiers de tripes de petits ruminants ne sont pas pris en charge par la SOGAS. C'est le cas des convoyeurs entre le parc des petits ruminants et les abattoirs à l'image des porteurs de carcasses de bovins et de petits ruminants qui eux aussi ne font pas parti du personnel de la SOGAS.

Concernant les bouchers de bovins, le responsable a souligné qu'il s'avère difficile de se prononcer sur leur nombre car la SOGAS est une société qui ne travaille pas avec ces derniers ; elle traite plutôt avec les chevillards. Selon le responsable, les chevillards aux abattoirs de Dakar font un total d'environ 150 personnes pour les bovins. Mais il est impossible de donner avec précision le nombre d'intermédiaires de petits ruminants.

IV.5.1.4. Abattages clandestins

Les abattages clandestins sont tout abattage réalisé en dehors du contrôle officiel. C'est un fléau qui mine et impacte très négativement sur le développement de toute la filière. C'est un maillon important du recyclage des animaux volés et favorise la mise à la consommation de viande non préalablement soumise à l'inspection sanitaire.

Selon le responsable on peut savoir les statistiques sur 2 ou 3 ans. Pour cela ce qu'il y a lieu de faire c'est de considérer pour les bovins le nombre de bovins qui entrent dans la région de

Dakar et de relever le nombre de ceux qui sont abattus officiellement à Rufisque et à Dakar et d'extrapoler que donc la différence par rapport à ceux qui ne sont pas abattus représente le nombre d'animaux abattus clandestinement.

Il fut un temps les abattages effectués aux abattoirs de Rufisque n'étaient pas autorisés à être commercialisés à Dakar. Maintenant le contrôle de saisie ne se fait pas correctement.

IV.5.1.5. Problèmes rencontrés par les abattoirs

Trois principaux problèmes existent aux abattoirs de Dakar selon le responsable de la SOGAS

-Les abattages clandestins

Les abattages clandestins favorisent ainsi la réapparition des maladies comme la tuberculose qui avait disparu et la non maîtrise de ces abattages. Et le responsables de la SOGAS d'expliquer que « La première menace d'origine interne est le fait de l'abattage non contrôlé qui prend de plus en plus d'ampleur. Pour la seule région de Dakar, 50% des animaux qui y sont introduits et destinés à la boucherie sont abattus en dehors des abattoirs ». «L'ampleur est telle qu'aucun Dakarais ne peut affirmer n'avoir jamais mangé de la viande provenant de l'abattage non contrôlé », indique-t-il. Ce qui est « un danger permanent pour la santé publique» et favorise le vol de bétail, tout en entraînant «une perte économique importante» du fait de la «concurrence illégale».

-La vétusté des équipements

Elle concerne la vétusté des installations des bâtiments, des matériels de saigné, des rails, pour la salle d'abattage de ruminants.

Les autres problèmes rencontrés par la SOGAS sont d'ordre concurrentiel avec les autres abattoirs en dehors de Dakar.

Il faut également souligner la privatisation non achevée des abattoirs de Dakar car l'enquête souligne que la SOGAS ne s'occupe que de la gestion des abattoirs et par conséquent elle ne peut pas se permettre de tout faire. Pour ce qui est de l'infrastructure, il appartient à l'Etat.

-Les importations : Les chevillards et autres bouchers, réunis au sein du cadre unitaire des acteurs de la filière bétail-viande ont expliqué dans une déclaration lue par le responsable de la Société de Gestion des Abattoirs du Sénégal (SOGAS), « Pour seulement le premier trimestre de 2010, le total de la viande et produits carnés importés est déjà à plus de 2500

tonnes pour une valeur d'environ 1,8 milliard de F Cfa. Ils indiquent que « 80% de la viande importée et commercialisée dans notre pays sont de la viande de buffle. Nos concitoyens sont quotidiennement victimes d'une tricherie parce que mélangée à la viande de bovin obtenue localement, toute la viande importée est présentée au consommateur comme viande de bœuf ». Et ces chevillards et bouchers se demandent même si cette viande est bien autorisée ou non à la consommation par l'Islam. Et de plus, en plus d'occasionner une perte importante de marché pour les professionnels locaux. Cette viande de buffle importée constitue un «danger pour la santé publique, parce que les installations et équipements disponibles sur le marché ne permettent pas le maintien de la chaîne de froid des produits congelés », indiquent-ils. Et «si rien n'est fait, les importations de viande vont tuer l'élevage auSénégal», alertent-ils.

IV.5.1.6. Les solutions

Les solutions proposées vont en l'encontre de l'Etat auprès de qu'il sollicite la privatisation effective des abattoirs de Dakar. Cela leur permettra d'avoir plus de cautions au niveau des banques pour faire certains prêts.

Pour régler le problème des abattages clandestins une délocalisation des abattoirs et foirails de leur emplacement actuel en vue d'éradiquer les abattages clandestins dans la région de Dakar selon la DIREL, 2010. Selon la Brigade de lutte contre les abattages clandestins dans la région de Dakar (BLAC) il faut une transformation du site en marché de viandes à l'image du marché central aux poissons de Pikine ». La mise en œuvre d'un plan d'actions pour le contrôle de qualité des denrées alimentaires d'origine animale et la création de brigades de lutte contre les abattages clandestins dans toutes les régions ainsi que des sessions de recyclages de tous les agents de l'Elevage dans le domaine de l'inspection des viandes. Entre autres, il est aussi recommandé la création de centres de formation aux métiers de la viande à dans toutes les régions et l'actualisation de toute la réglementation. Il est demandé aux membres de la Brigade de se mettre immédiatement au travail, en faisant preuve de clairvoyance et d'intelligence, afin de surmonter tous les obstacles qui ne manqueront pas de se présenter devant eux. La solution pour surmonter le problème de la vétusté des équipements selon lui réside dans la délocalisation des abattoirs et construction de nouvelles chaînes d'abattage.

Pour les importations, les professionnels pensent qu'il faut une réglementation des importations, et la précision de la nature de la viande importée, ou son arrêt pur et simple.

Parce qu'estimant qu'avec les 14 millions de têtes que compte notre cheptel, dont seulement 10% sont exploités, les produits locaux peuvent pleinement satisfaire la demande.

V. Résultats des entretiens avec les propriétaires des boucheries modernes

Notre entretien avec les responsables de boucheries modernes a porté essentiellement sur les caractéristiques socioéconomiques de l'enquêtés, sur les pratiques d'approvisionnement, sur les relations avec la clientèle, sur le capital, sur le nombre de points de vente, sur le personnel, sur les pratiques d'hygiène et de la qualité, sur les problèmes rencontrés, sur les solutions et perspectives, sur les concurrents.

Au niveau des boucheries modernes notre échantillon montre que tous les enquêtés sont de sexe masculin. Ils sont instruits à l'école française avec un niveau d'instruction au dessus du Baccalauréat. Les principales ethnies rencontrées sont les wolofs (2/8) et les Diolas (2/8) soit 25%. Les autres ethnies présentes sont les Sérères, les Bambaras, les Toucouleurs et les Français. La plupart des propriétaires des boucheries modernes sont des musulmans 5/8 soit un pourcentage de 62,5%. L'âge moyen trouvé se situe à 41ans. Le plus jeune a 27 ans et le plus âgé 51 ans. Donc les propriétaires des boucheries modernes sont des hommes adultes.

Parmi les raisons évoquées de leur entrée dans la branche, il y a entre autres la recherche de profit, la génération de revenus, l'offre de service non informel aux populations de Dakar, la satisfaction de la demande en protéines d'origine animale des populations dakaroises, héritage des parents.

La plupart des responsables interrogés ont un seul point de vente. Cela est dit par 4/8 enquêtés soit un pourcentage de 50%. Le nombre de points de vente varie de 1 à 33 points de vente. Les principales viandes vendues sont la viande de bœuf, de mouton, de poulet. Les prix pratiqués vont de 1900 FCFA à 6990 FCFA selon les morceaux et le mode de découpe pratiquée. Le nombre d'employés va de 2 à 103 personnes. Ce personnel est pour la plupart constitués de bouchers, de caissières, de superviseurs, de porteurs, chauffeurs, nettoyeurs surtout pour les plus grande entreprises comme Casino et Belle viande.

Presque tous les enquêtés s'approvisionnent aux abattoirs de Dakar. Ils sont 7/8 soit 87,5% à dire cela. 2/8 soit 25%des enquêtés s'approvisionnent aussi bien au Sénégal, au Mali et en Mauritanie. Ils achètent souvent des animaux sur pied. Les quantités achetées sont comprises entre 175 kg et 26 000 kg par semaine. 3/8 des enquêtés ont des quantités comprises entre 10 000 kg et 26 000 par semaine alors que 5/8 achètent des quantités allant de 175 à 385 kg/

semaine. Ces derniers sont pour la plupart ceux qui ont moins de points de vente (1 en général). La plupart des entreprises vendent la même quantité pendant la semaine. Ce qui montre qu'il n'y ait presque pas d'invendus. Les rares invendus sont revendus à des prix forfaitaires.

Les quantités ont connu une hausse depuis l'embargo sur le poulet. Mais la plupart n'ont pas encore été en service pendant ce temps. Quant à la crise financière de 2008 elle a entraîné une baisse de +40% des quantités vendues pour certains enquêtés. Mais la plupart n'ont pas constaté de différence car ils jugent que leurs clients sont fidèles et que la crise n'aurait pas brisé cette fidélité.

Le capital investi est de 500 000 FCFA pour 2/4 interrogés soit 50% des répondants. Le plus bas capital est de 500 000 FCFA et le plus grand est évalué à 2 milliards de FCFA. Sur 8 interrogés 3 ont accepté de donner leur chiffre d'affaire. Le plus faible est estimé à 75 000 FCFA, le plus grand chiffre d'affaire à 4 500 000 FCFA.

Les problèmes rencontrés sont entre autres liés à l'approvisionnement surtout après chaque fête, au froid, à la distribution et à la clientèle, au manque de formation des bouchers, à la concurrence déloyale due aux abattages clandestins mais également à la présence de viande importée, aux pertes dues aux coupures de courant, à la hausse des prix aux chevillards. Certains ont souligné le rapprochement des points de vente qui réduit leur marché.

Les solutions proposées sont le développement des fermes d'embouche pour l'abondance en viande bovine ovine. Pour certains il faudrait plus de vigilance de la part du Ministère de l'Elevage pour lutter contre la concurrence déloyale et les abattages clandestins. Pour d'autres la formation des agriculteurs et éleveurs ainsi que tous les professionnels de la filière aux méthodes modernes serait utile pour l'avenir du métier. Ceci permettra de lutter contre l'informelle. Les perspectives énoncées sont le développement du réseau un peu partout au Sénégal. La plupart veulent également pérenniser leur entreprise afin d'augmenter leur chiffre d'affaire.

VI. Résultats de l'enquête auprès des acheteurs

VI.1. Caractéristiques socio démographiques et économiques de l'échantillon

VI.1.1. Répartition des acheteurs enquêtés dans les quartiers

La plupart des acheteurs enquêtés habitent au Parcelles Assainies, Fass/Colobane/Gueule Tapée et Fann/Amitié/Point E avec respectivement 6 acheteurs soit 18,8% ; 5 acheteurs soit 15,6% et 4 acheteurs soit 12,5% des 32 entendus. Passent ensuite les quartiers comme Hann Mariste et HLM où nous avons eu à interroger environ 3 acheteurs soit 9,4%. Nous avons également interviewé 2 acheteurs à la Patte d'Oie (6,3%), 2 acheteurs à Nord Foire (6,3%) et 2 autres à la Sicap Liberté (6,3%) ; tandis que dans les quartiers tels que Tilène, Grand Yoff, Dakar Plateau, la Médina et Ouakam, on a un acheteur par quartier soit 3,1% des 32 acheteurs interrogés.

VI.1.2. Répartition des acheteurs en fonction de leur niveau d'instruction

La majorité des acheteurs entendus ont un niveau universitaire. Ils représentent un pourcentage de 34,4%. Le deuxième niveau enregistré chez les acheteurs est le niveau primaire. Cela est affirmé par 8 acheteurs soit 25,0%. Le niveau secondaire arrive en troisième place avec 5 acheteurs soit 15,6% tandis que le niveau secondaire II et les non instruits enregistrent chacun 4 acheteurs soit 12,5% (Tableau XXXXI ci-dessous).

Tableau XXXXI. Répartition des acheteurs en fonction de leur niveau d'instruction

Niveau d'instruction des acheteurs	Effectifs	Pourcentages
Non instruit	4	12,5
Niveau primaire	8	25
Niveau secondaire I	5	15,6
Niveau secondaire II	4	12,5
Niveau universitaire	11	34,4
Total	32	100

VI.1.3. Taille du ménage

Nous avons surtout cherché à connaître le nombre de personnes qui sont régulièrement prévues dans la ration du ménage compte tenu des particularités dans la constitution des ménages. La taille moyenne de notre échantillon est de 9,6 membres.

VI.2. Comportements d'achat

VI.2.1. Habitudes d'achat de la viande

VI.2.1.1. Fréquences d'achat de viande au niveau des marchés

Les principales fréquences d'achat réalisées au niveau des marchés par les acheteurs sont : « tous les jours ou presque », « 2 à 3 fois par semaine » et « 1 à 2 fois par mois ». La première fréquence est « tous les jours ou presque avec 37,5% ». La deuxième fréquence est « 2 à 3 fois par semaine » dit par 18,8%. La troisième fréquence est « 1 à 2 fois par mois ». Cela est dit par 9,4% de l'échantillon. Rares sont ceux qui s'approvisionnent « très rarement ou jamais » en viande et au marché et représentent 3,1%.

VI.2.1.2. fréquences d'achat de viande au niveau des abattoirs, du supermarché et des supérettes

L'achat de viande au niveau des supermarchés, des supérettes et des abattoirs se fait très rarement. En effet sur 32 acheteurs interpellés nous avons 32 répondants soit 100% qui affirment que l'achat de viande au niveau des supermarchés, des superettes et des abattoirs se fait « très rarement ou jamais ».

VI.2.1.3. Fréquences d'achat au niveau des boucheries modernes et étals de quartier

Pour acheter de la viande la plupart des acheteurs qui fréquentent les boucheries modernes le font 2 à 3 fois par semaine. Cela a été dit par 6/9 acheteurs qui ont répondu à la question soit 66,7%. 2/9 acheteurs soit 22,2% affirment avoir acheté « 1 à 2 fois par mois » au niveau des boucheries modernes de quartier. Par contre 1/9 soit 11,1% acheteurs dit avoir fréquenté les boucheries modernes tous les jours ou presque.

Cependant à l'image des boucheries modernes, les étals de quartier reçoivent également « 2 à 3 fois par semaine » ses clients. Cela a été affirmé par 3/5 acheteurs soit 60% qui ont répondu à cette question. 1/5 acheteurs soit 20% dit avoir acheté tous les jours au niveau des étals de

quartier et 1/5 soit 20% acheteurs déclare avoir acheté la viande 1 à 2 fois par mois au niveau des étals de quartier.

VI.2.1.4. Les quantités achetées

Au marché les quantités de viande achetées varient de 1 à 13 kg. La moyenne de viande achetée est estimée à 1,43 kg. La quantité minimale de viande achetée est estimée à 1 kg alors que la quantité maximale est estimée à 13kg.

Au niveau des boucheries modernes la quantité moyenne est estimée à 3,3kg. La quantité minimale est estimée à 1,5 kg et la quantité maximale à 5 kg.

Quant au niveau des étals de quartier, les quantités achetées sont comprises entre 1 et 10 kg. La quantité moyenne est estimée à 2,8 kg.

VI.2.2. Types de viande achetée en fonction du lieu d'achat

L'échantillon renseigne sur le type de viande achetée et le lieu où cette viande est achetée.

Au niveau des marchés, trois types de viande ont été achetés. Il s'agit de la viande de bœuf avec 20 réponses favorables soit 64,4% ; de poulet avec 17 réponses soit 53,1% et de mouton avec 14 acheteurs soit 43,8%. Il convient de souligner que la viande de bœuf est le type le mieux recherché au marché. C'est ce qu'essaie de montrer le tableau XXXXII ci-après.

Au niveau des boucheries modernes de quartier, c'est également la viande de bœuf qui est le mieux recherché par les clients. En effet sur 18 acheteurs au niveau des boucheries modernes de quartier, les 9 soit 28,1% déclarent avoir acheté de la viande de bœuf. Mais l'achat de viande de mouton n'est pas négligeable également dans les boucheries modernes. Par contre la viande de poulet est très rarement achetée au niveau de ces boucheries.

Par ailleurs, le tableau XXXXII ci-après montre qu'au niveau des étals de quartier, bien que la viande de bœuf à l'image des marchés et des boucheries modernes soit mieux recherchée (18,8%), la fréquence d'achat de viande de mouton et de poulet n'est pas négligeable non plus. En effet, plus il y a 4 acheteurs soit (12,5%) aussi bien de mouton que de poulet qui avoir acheté leur viande au niveau des étals de quartier contre 6 acheteurs soit (18,8%) qui y achètent de la viande de bœuf.

Tableau XXXXII. Type de viande achetée en fonction du lieu d'achat

Type de viandes	Marché		Boucheries modernes		Etals de quartier	
	Réponses	%	Réponses	%	Réponses	%
Bœuf	20	64,5%	9	28,1%	6	18,8%
Mouton	14	43,8%	8	25,0%	4	12,5%
Poulet	17	53,1%	1	3,1%	4	12,5%

VI.2.3. Les critères de choix du lieu d'achat en fonction des caractéristiques proposés

Au vu du tableau XXXXIII ci-après, les des acheteurs ont été proposées en fonction des critères de choix du lieu de vente. L'acheteur était invité à donner l'importance ou non du critère proposé. Ainsi les critères les mieux recherchés par ordre d'importance décroissante sont ici : « la propreté du magasin », « la propreté du vendeur » qui sont des critères d'hygiène et de salubrité et « la confiance dans le vendeur » qui est un critère d'ordre social. En effet le tableau XXXXIII ci-après, montre respectivement que 30/32 interrogés soit (93,8%), 28/32 enquêtés soit (87,5%) et 27/32 soit (84,4%) ont déclaré que ces critères sont très importants et pris en compte lors de l'achat de viande au niveau des points de vente. La proximité du point de vente et la qualification du vendeur sont également importantes avec respectivement 19/32 répondants soit (59,4%) et 18/32 soit (56,3%). Par contre, le prix, les quantités achetées et la possibilité de crédit qui sont des critères d'ordre économique, se situent en dessous de la moyenne car respectivement 17/32 enquêtés soit (53,1%), 17/32 soit (53,1%) et 20/32 enquêtés soit (62,5%) ont déclaré que le prix, les quantités achetées et la possibilité de crédit n'ont aucune influence dans le choix du lieu d'achat.

Tableau XXXXIII. Critère de choix du lieu d'achat en fonction

Critères de choix du lieu d'achat	Très imp.	%	Pas imp.	%	Indif.	%
Proximité du point de vente	19	59,4	11	34,4	1	3,1
Confiance dans le vendeur	27	84,4	3	9,4	1	3,1
Prix	12	37,5	17	53,1	2	6,3
Possibilité de crédit	7	21,9	20	62,5	2	6,3
Quantités achetées	9	28,1	17	53,1	4	12,5
Propreté du magasin	30	93,8	1	3,1	1	3,1
Propreté du vendeur	28	87,5	2	6,3	1	3,1
Qualification du vendeur	18	56,3	4	12,5	8	25,0

Imp.=important ; %= pourcentage ; Indif.=indifférent

VI.2.4. Caractéristiques d'un bon point de vente selon les acheteurs

Les résultats du tableau XXXXIV ci-après montrent les principales préoccupations des acheteurs. En effet, la « propreté du point de vente », « le décor du point de vente (endroit accueillant) » et « la proximité des voies populaires et des habitations » sont décisives dans la détermination d'un bon point de vente. Ces critères représentent respectivement 84,4%, 75% et 56,3%. Par contre « la situation dans le marché » et « l'accessibilité de l'endroit » ne sont pas décisives pour respectivement 12,5% et 18, 8% des acheteurs.

Tableau XXXXIV. Caractéristiques d'un bon point de vente

Caractéristiques d'un bon point de vente	Rép. fav.	% fav.
Propreté du point de vente	27	84,4
Endroit espacé	14	43,8
Endroit accueillant	24	75
Proximité des voies populaires et des habitations	18	56,3
Situé dans le marché	4	12,5
Endroit accessible	6	18,8

Rép.fav. ; % fav.= pourcentage favorable

VI.2.5. Perceptions de la qualité de la viande

Au vu des informations présentes dans le tableau XXXXV ci-après, « la fraîcheur de la viande » est le critère numéro un de perception de la qualité de la viande avec 68,8% de réponses. Elle est suivie par « la tendreté de la viande » avec (59,4%) et de « l'aspect sain de la viande » pour 53,1%. Les critères comme « la couleur rouge » (46,9%), « viande avec moins de graisse », « viande charnue » sont des critères qui sont tenus en compte bien qu'étant en dessous de la moyenne. Par contre la présence de beaucoup de graisse, l'âge de l'animal (selon eux plus l'animal est jeune plus la viande est de bonne qualité), la couleur blanche de la viande ne sont pas déterminants dans la perception de la qualité de viande.

Tableau XXXXV. Perception de la qualité de la viande

Critères de perception de la qualité de viande	Rép. fav.	% fav.
Age de l'animal		12,5
Viande saine	17	53,1
Viande tendre	19	59,4
Viande de couleur claire	5	15,6
Viande de couleur blanche	3	9,4
Viande de couleur rouge	15	46,9
Viande fraîche	22	68,8
Viande avec moins de graisse	11	34,4
Viande avec beaucoup de graisse	2	6,3
Viande charnue	9	28,1

Rép.fav. ; % fav.= pourcentage favorable

VI.2.6. Critères de choix de la viande par ordre d'importance

Quant à la classification des critères de choix de la viande par ordre d'importance, on se rend compte que la « sécurité sanitaire de la viande » et « la couleur » sont placés au deuxième rang ex -aequo avec 18,8% chacun derrière « la tendreté » qui obtient la première place avec 21,9%. Il faut souligner que « la fraîcheur » vient occuper la quatrième place soit 15,6%. Le critère « viande avec moins de graisse » (9,4%) et « viande charnue » (6,3%) occupent respectivement la cinquième et la sixième place. Par contre le critère « viande avec beaucoup de graisse » est dernier sans classement. Il convient cependant de noter que ces critères sont reconnus par tous les acheteurs (100%) au moment de l'achat (Tableau XXXXVI ci-après).

Tableau XXXXVI. Critères de choix de la viande par ordre d'importance

Critères de choix de la viande	Réponses favorables	Pourcentages
Couleur	6	18,8
Tendreté	7	21,9
Fraicheur	5	15,6
Sécurité sanitaire	6	18,8

VI.2.7. Les substituts de la viande

Les 32 acheteurs qui ont accepté de répondre à la question, devaient dire quels produits sont susceptibles de remplacer la viande dans leurs habitudes alimentaires.

Le poisson est essentiellement le substitut de la viande à Dakar avec 31 réponses soit 100% de poisson frais et 80,6% de poisson sec (Tableau XXXXVII ci-dessous). Les fruits de mer (crevettes) occupent 25,8% de l'effectif total. Par contre les œufs sont rarement utilisés comme substituts de la viande. Toute fois, nous notons environ 32,3% d'acheteurs qui déclarent avoir utilisé d'autres substituts pour remplacer la viande. Ces substituts sont : le niébé, les feuilles de manioc, les feuilles de patate, les légumes etc.

Tableau XXXXVII. Les substituts de la viande

Substituts de la viande	Réponses favorables	Pourcentages favorables
Poissons frais	31	100
Poissons sec	25	80,6
Fruits de mer	8	25,8
œufs	2	6,5
Autres	10	32,3

VI.2.8. Critères possibles de choix d'un type de viande

Le goût, la saveur et les recommandations religieuses sont décisifs dans le choix de tel ou tel type de viande. En effet nous avons enregistré aussi bien pour le goût et la saveur que pour les recommandations religieuses 27 enquêtés soit (84,4%) qui ont déclaré que ces critères sont importants dans le choix d'un type de viande (Tableau XXXXVIII ci-après). Par ailleurs les critères comme la tendreté (78,1%), la qualité sanitaire (75,0%), la fraîcheur (71,9%), la

facilité de cuisson et de préparation (65,6%), caractère local ou importé viande locale/importée (65,6%) et la « partageabilité » (59,4%) ne sont pas négligeables. Par contre, le prix (46,9%) ; l'absence de perte à la cuisson (40,6%) ; viande nutritive/énergétique (37,5%) sont moins importants pour le choix du type de viande. La facilité à trouver quant à elle regorge des avis partagés (50,0%).

Tableau XXXXVIII. Critères possibles de choix d'un type de viande

Critères de choix d'un type de viande	Imp.	% fav.	Pas imp.	%fav.	Indif.	%fav.
Prix	15	46,9	15	46,9	2	6,3
Facile à trouver	16	50,0	13	40,6	2	6,3
Pas de perte à la cuisson	13	40,6	15	46,9	3	9,4
Facile à partager	19	59,4	9	28,1	1	3,1
Facile à cuire, à préparer	21	65,6	6	18,8	2	6,3
Qualité sanitaire	24	75,0	3	9,4	5	15,6
Tendreté	25	78,1	4	12,5	1	3,1
Fraicheur	23	71,9	5	15,6	2	6,3
Saveur et gout	27	84,4	4	12,5	1	3,1
Recommandations religieuses	27	84,4	5	15,6	1	3,1
Locale /importée	21	65,6	7	21,9	4	12,5
Nutritive /énergétique	12	37,5	11	34,4	9	28,1

% fav.=pourcentage ; Imp.=important ; Indif.=indifférent

VI.2.9.Classification des viandes selon quelques critères proposés

Cette classification concerne la viande de bœuf, la viande de mouton, la viande de poulet et porte essentiellement sur la cherté de la viande, la disponibilité de la viande sur le marché, la

facilité de cuisson, la facilité de partage, la saveur, la qualité sanitaire de la viande, la tendreté, la conformité aux prescriptions religieuses (Tableau XXXXIX ci-après).

VI.2.9.1. Classification des viandes suivant la cherté perçue

Nos résultats montrent que pour l'ensemble des acheteurs enquêtés, la viande de bœuf est perçue par les acheteurs comme étant la moins chère. Cet avis est recueilli à partir de 26 sur 32 acheteurs enquêtés soit 81,3%. Quant à la viande de mouton (6,3%) et de poulet (6,3%), elle est pratiquement plus chère. Par contre les autres types de viande n'ont pas été choisis.

VI.2.9.2. Classification des viandes selon la disponibilité sur le marché

La viande de bœuf est perçue par les acheteurs comme étant la viande la plus facile à trouver (96,9%) sur le marché dans la région de Dakar. Ensuite, vient la viande de mouton (6,3%) puis celle du poulet (3,1%).

VI.2.9.3. Classification des viandes selon la facilité de cuisson

La viande de bœuf (65,6%) offre la plus grande facilité de cuisson. Elle est suivie par celle du poulet (21,9%). En revanche, la viande de mouton (9,4%) et celle des autres espèces (chèvre et porc) connaissent une forte difficulté de cuisson.

VI.2.9.4. Classification des viandes suivant la facilité de partage

La viande de bœuf (68,8%) est également celle qui se partage le plus facilement. Elle est suivie par la viande de poulet (15,6%) et ensuite celle de mouton (9,4%). Les autres types de viande (chèvre et porc) sont parmi les viandes les plus difficiles à partager.

VI.2.9.5. Classification des viandes selon la saveur

La viande la plus savoureuse pour les acheteurs à Dakar est la viande de mouton (68,8%) suivie de la viande de poulet (15,6%), puis passent les autres viandes (9,4%). Par contre la viande de bœuf (6,3%) est la plus moins appréciée du point de vue saveur dans la ville de Dakar.

VI.2.9.6. Classification des viandes suivant la meilleure de contrôle sanitaire

La viande de bœuf est selon les acheteurs (60%), la viande qui a la meilleure garantie de contrôle sanitaire. Elle est secondée de près par la viande de mouton avec (53,3%) de l'effectif. Par contre la viande de poulet (13,3%) est perçue comme recevant moins de

contrôle sanitaire. Quant aux autres types de viande, les acheteurs pensent qu'elles ne bénéficient d'aucun contrôle sanitaire.

VI.2.9.7. Classification des viandes suivant la tendreté

En matière de tendreté 14 acheteurs soit 43,8% déclarent que c'est la viande de mouton qui est la plus tendre de toutes les viandes. Vient ensuite la viande de bœuf selon 7 enquêtés soit 21,9%, suivie de la viande de poulet avec 6 répondants soit 18,8% des enquêtés. Les autres types (chèvre et porc) occupent la dernière place avec 4 enquêtés soit 12,5%.

VI.2.9.8. Classification des viandes suivant la conformité aux prescriptions religieuses

D'après les enquêtés au nombre de 26 soit 81,3% la viande de mouton est celle qui répond le mieux aux prescriptions religieuses. La viande de bœuf (62,5%) est aussi conforme aux prescriptions religieuses bien qu'arrivant derrière celle de mouton. Par contre la viande de poulet (43,8%) est la moins conforme aux prescriptions religieuses.

Tableau XXXXIX. Classification des viandes selon les critères proposés (Bœuf, Mouton, Poulet).

	Bœuf		Mouton		Poulet	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Viande la moins chère	26	81,3%	2	6,3%	2	6,3%
Viande la plus facile à trouver	31	96,9%	2	6,3%	1	3,1%
Viande qui fait le moins de perte à la cuisson	21	65,6%	3	9,4%	7	21,9%
Viande la plus facile à partager	22	68,8%	3	9,4%	5	15,6%
Viande la plus savoureuse	2	6,3%	22	68,8%	5	15,6%
Viande qui a la meilleure garantie de contrôle sanitaire	18	60%	16	53,3%	4	13,3%
Viande la plus tendre	7	21,9%	14	43,8%	6	18,8%
Viande la plus conforme aux prescriptions religieuses	20	62,5%	26	81,3%	14	43,8%

VI.2.10. Rôle du type de préparation dans le choix du type de viande

Le tableau XXXXX ci-dessous, donne les types de viande préférés en fonction des préparations.

Le bœuf est préféré (68,8%) surtout pour la préparation des sauces (domoda, mafé, souloukh mbalakh, thiébou yapp, thiou de viande, etc.) qui accompagnent principalement des plats à base de riz. Il est aussi préféré pour le couscous sénégalais (59,4%), les soupes (68,8%), les ragoûts (59,4%) et d'autres préparations (34,4%).

Le mouton est cité pour les grillades (75,0%), les soupes (56,3%), les ragouts (56,3%), le couscous marocain (53,1%) et les fritures (40,6%) tandis que le poulet semble convenir à la préparation du yassa (65,6%) et également du couscous marocain (50,0%). Par contre les autres types de viande (chèvre, porc) ne sont pas appréciés pour la plupart des plats.

Les trois types de viande semblent plus ou moins préférés pour la préparation des couscous (qui est soit sénégalais soit marocain) et moins préférés pour la préparation de fritures.

Tableau XXXXX. Type de préparations et viande préférée

	Bœuf		Mouton		Poulet		Autres viandes	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Couscous marocain	8	25%	17	53,1%	16	50,0%	0	0,0%
Couscous sénégalais	19	59,4%	13	40,6%	7	21,9%	2chèvre	6,3%
Yassa	10	31,3%	11	34,4%	21	65,6%	2chèvre	6,3%
Sauces/riz	22	68,8%	15	46,9%	7	21,9%	0	0,0%
Grillades	5	15,6%	24	75,0%	7	21,9%	1chèvre	3,1%
Soupes	22	68,8%	18	56,3%	0	0,0%	0	0,0%
Ragoûts	19	59,4%	18	56,3%	1	3,1%	1chèvre	3,1%
Fritures	11	34,4%	13	40,6%	10	31,3%	2chèvre	6,3%
Autres préparations	11	34,4%	5	15,6%	1	3,1%	1chèvre	3,1%

Chapitre 3. Discussion et Recommandations

Après avoir présenté les résultats dans le deuxième chapitre, nous allons dans ce chapitre 3 tenter de les discuter et de donner des recommandations. Ces recommandations vont à l'endroit de l'état et des acteurs de la filière bétail/viande.

I. Discussion

I.1. Caractéristiques socio-économiques

I.1.1. Ethnie des bouchers

Il existe au Sénégal de nombreuses ethnies. Certaines sont depuis longtemps installées dans le pays, d'autres sont venues plus tard au gré des guerres, conquêtes, sécheresses, etc..

L'échantillon analysé dans les résultats montre que les Peulhs sont plus nombreux avec 41,6%. Ils sont suivis par les Sérères (23,4%), puis les Wolofs (21,9%), ensuite les Maures (7,3%) et les autres ethnies regroupent (5,8%). Les autres ethnies sont constituées de Diolas, de Toucouleurs, de Sarakholés, de Bambaras, de Lébous et de Manjaques. Les Manjaques sont pour la plupart des bouchers de porcs et en majorité des femmes. Cela peut être dû au fait que pour l'essentiel les Manjaques sont des Catholiques consommant pour la plupart de la viande de porc.

Ces résultats sont proches de ceux trouvés par GNANDJI (2001) qui stipulent que les Peulhs sont majoritaires avec 43,3%. Mais selon le même auteur, les Wolofs viendraient avant les Sérères. Ce qui est différent avec nos résultats. Or on sait que les Peulhs sont incontestablement une des ethnies les plus connues d'Afrique et sûrement la plus disséminée. L'élevage constitue leur activité traditionnelle.

L'exode rural les a également touchés et on retrouve ainsi des dizaines de milliers de Peulhs à Dakar. Les ressortissants originaires de la République de Guinée sont les étrangers les plus nombreux installés au Sénégal (plus de 100 000 habitants à Dakar) LEFEBVRE (2003). Cela peut expliquer les résultats que nous avons trouvés.

Dakar constitue le principal pôle d'attraction du pays. La tendance plus élevée des Sérères par rapport aux Wolofs, peut être due à l'irrégularité des pluies qui frappe la campagne et qui entraîne l'exode rural à la recherche de profit.

Par contre ces résultats sont contraires à ceux obtenus par MALLAH (1994) qui plaçait les Maures au premier rang. Ces derniers sont toute fois discutables d'autant plus que le retour

massif de la plupart des Maures après le conflit sénégal-mauritanien de 1989 aurait probablement occasionné une réduction de la population maure au Sénégal.

I.1.2. Age et situation matrimoniale du boucher

L'âge moyen des bouchers de notre échantillon est estimé à 34 ans. L'âge minimum rencontré est de 16 ans, contre un maximum de 71 ans. Ce qui montre que la population des bouchers est dominée par des jeunes. Cela s'explique par le fait que les personnes âgées ont tendance à céder la place aux jeunes. Ce qui confirme nos résultats qui montrent que la plupart des bouchers ont hérité le métier très tôt de leurs parents.

Par ailleurs la commercialisation de la viande dans la ville de Dakar est dominée par les bouchers mariés quand on sait qu'au Sénégal les gens se marient autour de 30 ans.

I.1.3. Niveau d'instruction des bouchers

Au Sénégal, l'enseignement ne touche que très peu de citoyens. Mais cette fréquentation scolaire très faible dans l'ensemble cache d'énormes inégalités (ESAM, 1997). Cette affirmation se contrarie avec nos résultats.

La plupart des bouchers interrogés sont instruits à l'école française (52,8%). Mais la plupart d'entre eux se sont arrêtés au primaire. Nos résultats montrent que plus le niveau d'étude augmente moins les gens pratiquent le métier de boucherie. Cela est lié au fait que la plupart des bouchers ont hérité le métier très tôt de leurs parents. Ils n'ont pas eu pour cela le temps d'aller à l'école.

I.2. Pratiques d'approvisionnement

I.2.1. Type de viande vendue

La viande de bœuf est la plus vendue selon notre échantillon avec 81%. La tendance importante de la viande de bœuf s'explique par le fait que la viande de bœuf est le plus souvent vendue au détail alors que la viande de petits ruminants est vendue le plus souvent en gros. Cette affirmation se recoupe avec celle de LY (1999). Le poulet quant à lui est perçu par les clients comme la viande la plus chère. Cela s'explique par le fait que le poulet est souvent vendu entier et non par kg pour la plupart. Or le kg de poulet coûte moins cher que celui de bœuf encore moins que celui de la viande de mouton et de chèvre.

Nos résultats ont montré que la plupart de la viande bovine est vendue au marché. Ce qui confirme la vente au détail de la viande de bœuf. Mais lorsqu'on considère le nombre de

bouchers entre les différents points de vente, on comprendrait que la viande de bœuf est beaucoup plus vendue dans les boucheries modernes. Car il y a moins de bouchers affirmant n'avoir pas vendu la viande de bœuf au niveau des boucheries modernes qu'au niveau des marchés. Donc nos résultats diffèrent quelque part avec ceux de LY(1999) qui affirme que la viande de bœuf se distribue essentiellement au niveau des marchés et que la viande de petits ruminants est en grande partie dirigée et consommée au niveau des dîbiteries.

I.2.2. Lieu d'approvisionnement en viande

Au vu de nos résultats il ressort que, la viande locale est majoritairement achetée au niveau des abattoirs de Dakar avec 67,9%. Nos résultats sont différents à ceux trouvés par GNANDJI qui selon lui 12% seulement s'approvisionnaient aux abattoirs de Rufisque. Mais il faudra noter que nos 32,1% ne s'approvisionnaient pas qu'à Rufisque. Les abattages clandestins peuvent figurer dans ce pourcentage. Ce résultat est important et trouve son explication également sur les résultats trouvés par DEME, 2003 qui stipule que 90% des chevillards transforment leurs animaux au niveau des abattoirs de Dakar. Seulement 32,1% achètent la viande ailleurs que les abattoirs de Dakar. Ces lieux peuvent être, les abattoirs de Rufisque ou des abattages clandestins.

I.2.3. Fréquence de vente de viande importée et quantité par rapport à la viande locale

La vente de viande importée de bœuf prend le dessus avec un pourcentage de 16,2% par rapport au poulet et au petits ruminants. Aucune viande de poulet n'a été importée. Ces résultats confirment ceux trouvés par LO (2009) qui souligne qu'il n'y a pas de cas d'importation de viande de poulet de chair de 2006 à 2008. Cela est dû à l'interdiction d'importation de poulet de chair suite à l'apparition du virus de la Grippe aviaire en Asie puis en Europe. A cela s'ajoute le fait que la viande importée bovine est appréciée par certains consommateurs qui le réclament par commande pour remplacer la viande désossée locale qui semble être plus chère à leurs yeux. L'absence totale de vente de viande de poulet importée peut être due à un refus de donner l'information de la part des bouchers qui généralement ont un comportement de méfiance vis-à-vis des enquêteurs qu'il croît les espionner.

La quantité de la viande importée par rapport à celle locale est le plus souvent moins importante parce que généralement vendue par commande des clients. En effet cette viande importée, Habituellement congelée, se caractérise par une perte de qualité initiale souvent à l'origine de son rejet par les consommateurs. A cela s'ajoute le doute sur les conditions

d'abattage qui pour la majorité des consommateurs musulmans doivent être conformes aux principes de leur religion.

I.2.4. Origine de la viande importée

Les principaux fournisseurs étrangers de viande importée sont les asiatiques (58,3%). Les pays d'Amérique du sud plus précisément le Brésil, l'Argentine sont également fournisseurs selon notre échantillon. Ces résultats sont différents de ceux trouvés par DJATO (1975) selon lesquels la viande importée proviendrait des pays américains en majorité.

I.2.5. Fréquence d'approvisionnement en viande

L'approvisionnement en viande se fait le plus souvent de manière quotidienne (57,7%). Ce résultat est supérieur à celui trouvé par DEME, 2003 qui affirme que 43,33% des chevillards s'approvisionnent de façon journalière ou hebdomadaire. Cet approvisionnement quotidien trouve sa raison au niveau des moyens maigres qu'ont les bouchers traditionnels à conserver leur viande en cas de présence de viande invendue. Ce qui fait qu'ils sont contraints d'engager des quantités raisonnables afin qu'à chaque approvisionnement le stock puisse finir de manière quotidienne. Cependant la modalité « 2 à 3 fois par semaine » est aussi à tenir en compte englobant 44 réponses favorables soit 32,1%. Elle est due aux problèmes d'écoulement de stock. Mais ne semble pas faire l'affaire des bouchers car là ils sont obligés de chercher de la glace ou de louer un frigo chez le voisin moyennant quelque chose.

I.2.6. Moyen de transport et coût de transport

Nos résultats ont montré que 87,6% des bouchers transportent la viande à partir des moyens autres que le camion frigorifique. Ce résultat nous a permis de voir que c'est la fidélité des clients qui est à l'origine de l'utilisation d'autres moyens de transport. Il s'agit des taxis, les cars transporteurs en commun, les camionnettes, les chariots, le scooter, les véhicules personnels etc.. Le plus souvent, tous les bouchers ont le même livreur dans un marché. Ils ont confiance en lui. Ils le préfèrent pour bénéficier des avantages de réduction de prix ou de crédit. Ils ont peu de disponibilités financières. Ce moyen est moins coûteux et ne nécessite pas de grandes quantités pour l'utiliser ni des exigences d'hygiène sanitaire. Mais aucun de ces moyens de transport ne respecte les normes de salubrité. Les carcasses sont posées à même le plancher des véhicules. Or selon ROCHEFRETTE(1974), après sa prise en charge, la viande doit être transportée dans des engins isothermes pour maintenir sa température de ressuage.

Le coût moyen du transport de viande a été estimé à 2030,91 FCFA. Le plus faible tarif est 100 FCFA et le tarif le plus élevé est 17 500 FCFA. Notre coût moyen de transport est proche de celui trouvé par GNANDJI en 2001 qui affirme que le coût moyen est égal à 2050FCFA légèrement supérieur à la notre. Par ailleurs notre plus faible tarif se recoupe avec celui trouvé par GNANDJI mais son tarif maximal se situe à 4 000 FCFA alors que nos résultats ont montré que ce prix peut atteindre 17 500 FCFA. Le coût de transport des entreprises comme les boucheries modernes (supermarché Casino, belle viande, Damel etc.) qui transportent de grandes quantités avec des camions plus adéquats explique ce chiffre élevé.

I.3. Relations avec la clientèle

I.3.1. Raisons d'installation du boucher au lieu de vente

L'héritage est considéré par notre échantillon comme étant la principale raison d'entrée dans le métier de la plupart des bouchers (46,7%). Mais cela n'est qu'un prétexte pour s'investir dans un métier jugé générateur de revenu par 40,9% de bouchers d'autant plus que 53,3% de bouchers affirment avoir été attirés par la clientèle dans le choix d'installation au lieu de vente. Ce qui témoigne que la vraie raison de l'entrée dans la vente de viande est la recherche de profit et par conséquent la lutte contre la pauvreté. Cela est réaffirmé par la plupart des responsables de boucheries modernes (24/33).

I.3.2. Mode de vente de viande en découpe traditionnelle

D'après notre échantillon la vente au comptant avec os est la plus pratiquée avec 94,2% contre 67,8% pour la vente sans os. Elle est également pratiquée beaucoup plus au niveau des bouchers de quartiers avec 100% de bouchers puis au niveau des boucheries modernes (27/29). La multiplication de ces types de points de vente dans les quartiers dakarois au détriment des marchés explique ces résultats.

I.3.3. Prix de vente de la viande avec os

La viande de porc est achetée à plus bas prix. Cela est une raison suffisante pour qu'elle soit vendue à un prix beaucoup plus bas que les autres types de viande (bœuf, mouton, chèvre, poulet). La vente de porc se fait le plus souvent au niveau d'un marché spécial sous forme clandestine. Ce marché s'appelle « Bignona » situé à Grand Yoff. Les abattages se font au niveau de ce marché par des jeunes sans qualification et sans aucun respect des normes d'hygiène. Les vendeurs en général des femmes ne semblent pas payer les taxes d'abattage au

même titre que les chevillards des abattoirs de Dakar. En plus il n'y a pas d'intermédiaire. C'est ce qui peut expliquer cette baisse de prix.

Par contre chez le bœuf, les prix de vente au détail reflètent les prix d'achat avec une marge bénéficiaire moyenne/kg de viande de bœuf de 273,41 FCFA. Cela est en rapport avec les travaux de LY(1997) qui montraient d'une part que les prix au détail suivaient les prix en gros et d'autre part que la marge bénéficiaire variait entre 200 et 300 FCFA. Mais nos prix relevés connaissent un décalage par rapport à ceux trouvés par LY(1999) qui a trouvés des prix de vente de la viande de bœuf compris entre 1400 et 1600FCFA. Nos résultats ont donné un prix moyen au kg de 2300 FCFA. Cette augmentation peut être due à la hausse du prix de l'aliment et la présence des intermédiaires qui sont de plus en plus nombreux.

I.3.4. Prix de vente de la viande sans os

Ce sont les viandes de bœuf, de mouton et celle de poulet qui sont prix en compte.

Les prix moyens de bœuf tournent autour de 2584,42 FCFA. Ce prix est différent de celui annoncé par GNANDJI (2001) selon lequel le kg de viande sans os de bovin serait égal à 1900 FCFA. Ce qui montre que les prix ont augmenté de façon considérable au fil des années.

I.3.5. Prix de vente du kg de la viande importée bovine

Le prix de vente moyen de viande importée bovine trouvé par notre échantillon est plus élevé que celui trouvé par DUVERGE (2006). Il a annoncé que le prix de viande importée se situe entre 1400 et 1600 FCFA alors que nos résultats ont montré un prix au kg moyen de 2009,38 FCFA. La marge de différence est égale à 500 FCFA. Cette croissance des prix peut être due à l'augmentation du prix de l'aliment et de la précarité de la pluviométrie ces dernières années. Mais en tout état de cause la viande importée est beaucoup moins chère que les prix de viande locale proposés par les bouchers traditionnels. Cela est lié au fait que les bouchers traditionnels ne disposent pas d'une marge financière suffisante pour faire face à la concurrence « déloyale » des grandes chaînes. Celles-ci disposant de gros moyens financiers, vend moins cher leur viande (1900 FCFA) puisse qu'elles l'achètent éventuellement à plus bas prix par rapport aux petits bouchers détaillants. Ce qui fait que les bouchers détaillants font ainsi de plus en plus appel à de la viande importée, qu'ils payent moins cher mais revendent soit au même prix soit beaucoup moins cher que la viande locale sans os.

I.3.6. Principaux modes de vente en découpe traditionnelle

La vente de viande en découpe traditionnelle se fait selon divers modes (au comptant et à crédit avec ou sans os). Mais c'est la vente au comptant avec os qui est le principal mode de vente en découpe traditionnelle. Les bouchers traditionnels ne disposant pas de gros moyens financiers et étant obligés de finir leur stock avant la fin de la journée, se trouvent contraints de vendre au comptant pour avoir de la liquidité.

I.3.7. Découpe la plus pratiquée

Pour faciliter la commercialisation de la viande, le boucher utilise des méthodes de découpe. Ces découpes peuvent être la découpe traditionnelle ou la découpe moderne. Dans ce dernier cas, la viande est mieux valorisée et le prix varie selon le type de morceau acheté. Mais c'est la découpe traditionnelle qui est essentiellement pratiquée. Elle n'exige aucune règle d'application et aucune qualification de la part du boucher. En outre, la découpe moderne semble ne pas être bénéfique pour les quelques bouchers qui la pratiquent.

I.4. Pratique de vente de la viande en découpe moderne

I.4.1. Connaissance de la découpe moderne

La majorité des bouchers à Dakar connaissent la découpe moderne et plus de la moitié des bouchers interrogés affirment avoir su pratiquer cette découpe. Mais la découpe moderne reste ignorée aussi bien des consommateurs que des nouveaux bouchers qui la connaissent bien également et ne la pratiquent jamais faute de demande des clients. Mais également parce que cette découpe n'est pas bénéfique.

I.4.2. Connaissance des différentes parties de viande vendue

Toutes les parties énumérées dans les résultats sont connues par la majorité des bouchers. Mais les bouchers adaptent les noms de certains morceaux à toutes les espèces. C'est le cas du gigot terme qu'ils utilisent souvent chez le bœuf pour désigner la cuisse alors que ce terme est utilisé uniquement chez les petits ruminants. Pour cela il faudra entreprendre des formations aux différents bouchers traditionnels afin qu'ils sachent quand il s'agit d'appeler gigot de penser aux petits ruminants et d'attribuer le nom de cuisse pour le bœuf.

I.4.3. Les différents morceaux écoulés en premier lieu

Le faux filet et l'ailoyau sont les morceaux les plus vite écoulés en premier lieu. Ces morceaux sont les plus tendres et les plus charnus et contiennent moins d'os. Certains bouchers soutiennent que l'ailoyau contient moins de graisse cause pour laquelle elle est plus vite écoulée. Mais ceux-ci ignorent que c'est de la graisse que dépendent la saveur et l'arôme des morceaux après la préparation. Et comme tout excès est nuisible, c'est peut être le taux très élevés de graisse dans les morceaux qui explique la réticence des clients. Ces morceaux peuvent être classés parmi les morceaux de première qualité (charnue et marbrés).

Le jarret et la poitrine par contre sont reconnus comme les morceaux dont l'écoulement se fait très lentement parce qu'ils sont plus durs et contiennent beaucoup de déchets. Certains morceaux comme la presse sont aussi écoulée en dernier lieu parce qu'elle est volumineuse. Mais force est de constater que cette partie sert d'écoulement aux autres morceaux qui sont difficiles à écouler. Cette stratégie de vente est rentable et exploitée par beaucoup de bouchers.

I.4.4. Régularité des clients au niveau de certains bouchers et raisons de cette fidélité

La régularité des clients est un critère très important au vue des bouchers. La confiance dans le vendeur est la principale raison de cette fidélité. Un petit effectif a ajouté que la proximité du point de vente est un motif important qui explique la fidélité d'achat de certains clients. Mais il faut reconnaître que ces raisons ne sont pas les seules à prendre en compte même si elles sont approuvées par la majorité des bouchers. En effet beaucoup de bouchers ont dit qu'en matière de vente le client n'est pas fixe. Pour ces bouchers la meilleure façon de maintenir un client c'est de savoir communiquer et échanger avec lui tout en respectant la règle de marketing qui dit que le client quel qu'il soit est roi. Certains par contre pensent que la possibilité de crédit qu'ils offrent au client et la propreté du magasin participent vraiment à la fidélité du client.

I.4.5. Périodes de réalisation de meilleures ventes

La fin de semaine est la période où les bouchers réalisent les meilleures ventes.

La plupart des ménages mangent la viande pendant le week-end. De plus c'est pendant le week-end que beaucoup de ménages reçoivent des visites. Cela peut expliquer les meilleures ventes constatées chez les bouchers.

Par ailleurs les meilleures périodes de réalisation de meilleures ventes dans le mois sont les périodes de début de mois (première quinzaine) et de fin du mois (du 26 au 31 de chaque mois). Au Sénégal beaucoup de fonctionnaires reçoivent leurs salaires entre la fin du mois et le début de mois. Par conséquent la plupart achètent de grosses quantités de viande et les stockent pendant plusieurs jours. Cela peut être à l'origine de ces meilleures ventes.

S'agissant des meilleures ventes réalisées dans l'année, les fêtes musulmanes sont les principales périodes. En effet, ce genre de fêtes est un prétexte pour certaines familles de faire des plats à base de viande. Ce qui les pousse à acheter soit le poulet si c'est la fête de Korité ou de Tamkharite soit de la viande de mouton lors des fêtes de Tabaski. Par ailleurs, les fêtes de fin d'années telles que Noël et la Saint Sylvestre sollicitent beaucoup la viande de porc du fait que ce sont des fêtes chrétiennes. Et comme tout le monde participe à ces fêtes le poulet est également beaucoup consommé. Ces résultats sont proches de ceux de Sen-Ingerie (2006) qui déclare qu'il existe une tendance à la hausse des abattages à partir du mois de février avec des inflexions au mois d'août, septembre et novembre. Le rythme d'abattage épouse les contours des événements religieux (Maouloud, Tamkharite, Korité) et les fêtes de fin d'année, périodes pendant lesquelles la demande est plus importante. Le maximum d'abattage est observé en décembre et janvier surtout ces trois dernières années au cours desquelles les fêtes de fin d'années et les fêtes de Korité ont eu lieu à des dates rapprochées.

I.4.6. Périodes de pénurie de viande à Dakar

Les pénuries de viande surviennent plus fréquemment pendant la saison des pluies. Cela peut être lié à la cherté de la viande qui peut être due à la pénurie de poissons survenant souvent dans la même période hivernale.

D'après les différentes interventions des bouchers cette cherté serait due à la hausse du prix des bovins sur pied. Cette hausse des prix correspondrait à la "période de soudure" correspondant au début d'hivernage. En effet, durant cette période, les bovins sont si affaiblis (par le manque de nourriture) qu'ils ne peuvent pas faire le trajet séparant les zones de production des principaux centres de consommation. Cette période est caractérisée, semble-t-il par une offre de bétail, provenant des zones pastorales, très réduite pour des raisons liées à la valeur bouchère des bovins et à leur capacité de survie durant le transfert.

Comme produit de substitution sur le marché apparaissent les bovins embouchés (zone agropastorale). Ces derniers ont des coûts de production très élevés et une qualité de viande

meilleure. Il n'est donc pas surprenant que cette viande de meilleure qualité issue d'un système de production différent coûte plus cher; d'où la hausse des prix constatée.

Pour certains bouchers les pénuries de viande surviendraient après les fêtes musulmanes, d'autres affirment n'avoir aucune idée sur la question alors qu'un bon nombre de bouchers pensent que la vente de viande ne dépend d'aucune période. Cette période de pénurie est signalée aussi par LY(1999). Pour l'auteur, les mois de Juillet et Août sont toujours marqués par une pénurie liée à une contraction hivernale de l'offre. Il ajoute que les perturbations de la filière sont aussi augmentées par la défaillance saisonnière de l'approvisionnement en animaux avec une période de soudure de mai à juillet. Cette défaillance renforce la spéculation déjà présente en bonne saison. La spéculation est entretenue par le manque d'animaux, la multiplicité des intermédiaires et le mode de crédit informel généralisé.

I.5. Evaluation du marché et de la situation personnelle du détaillant

I.5.1. Le gain moyen quotidien et gain moyen mensuel

Le gain moyen quotidien (marge bénéficiaire) d'un boucher à Dakar est estimé à 50 265,57 FCFA en moyenne. Ce résultat est proche de celui trouvé par LY(1999) selon lequel les bénéfices cumulés pour un bovin déstocké et dont la viande est distribuée par une boucherie améliorée s'élèvent en moyenne à 54 843 FCFA. Par ailleurs, si on prend l'exemple dans notre échantillon du boucher traditionnel de marché qui a affirmé avoir vendu en moyenne 60kg de viande bovine par jour. Il achète le kg de viande à 1850 FCFA et le revend à 2300 FCFA. Ce boucher gagne 450 FCFA/kg vendu soit 27 000 FCFA pour les 60kg. Il effectue des dépenses suivant : 2000 FCFA/jour pour le transport de carcasse, 1500 FCFA/jour pour le salaire de son assistant, 200FCFA/jour de taxe municipalité (diouti), 1500 FCFA/jour pour les frais de gardiennage. Ce qui lui fait une dépense journalière de 5200FCFA/jour. Ce boucher a donc un gain moyen quotidien de $27000-5200=21000$ FCFA/jour. Ce résultat est supérieur à celui trouvé par Anne DUVERGE en 2006 qui montre que le boucher détaillant traditionnel gagnait 13 200 FCFA. Cet écart peut être dû au fait que chez DUVERGE le boucher a enregistré des pertes de 12 kg liées aux os (6 kg), au ressuage (4 kg), aux invendus (2 kg) alors que notre boucher n'a pas fait cas de pertes quelconques. Par contre nos résultats sont proches de ceux de Sen-Ingénierie (2006) qui selon lui le revenu net qu'un boucher abattant-détaillant tire de la vente d'une carcasse de 168 kg, se chiffre à 52 800 F CFA, soit une marge de 21%. Il gagne nettement plus que le chevillard de Dakar, en raison principalement du faible coût de transformation.

I.5.2. Quantité moyenne de viande vendue par jour et par boucher

Les quantités moyennes distribuées par les bouchers sont estimées en ce qui concerne le bœuf à 93,3 kg. Selon GNANDJI (2001) les quantités vendues en moyenne se situent à 100 kg. Ce résultat est donc légèrement plus élevé par rapport aux résultats que nous avons présentés. Cela peut être dû aux difficultés qu'à rencontrées GNANDJI devant les interlocuteurs qu'il affirme être trop méfiants voulant sûrement éviter la concurrence. Ce qui ne lui a pas permis d'interroger beaucoup de bouchers ; mais aussi à la présence de viande congelée bovine qui attire beaucoup de clientèle. Il y a également un accroissement des points de ventes dans les quartiers qui peuvent absorber une partie des clients. La crise mondiale survenue en 2008 et qui a occasionné une baisse des quantités de viande vendues peut être à l'origine de cet écart entre les deux résultats.

I.5.3. Evolution des quantités vendues

Depuis l'embargo sur le poulet en 2005 décidé par les autorités sénégalaises, en réponse à l'extension des foyers de grippe aviaire, au nom du principe de précaution, les bouchers semblent se réjouir pleinement de cette décision. Ils ont vu leurs quantités augmenter. Cette augmentation est en relation avec l'augmentation de la vitesse de rotation du produit proposé. Ainsi de nouveaux clients qui avaient l'habitude d'acheter de la viande de poulet de chair, le font désormais auprès des bouchers détaillants. LO (2009) a indiqué la même évolution sur la viande de poulet local. Pour lui, cette sorte de protection a favorisé une reprise des activités avicoles, avec une augmentation de la production de viande de volailles locales. Ceux qui disent avoir des une diminution de quantités c'est peut être ceux-là qui vendaient les cuisses de poulets importés. Par ailleurs pour certains bouchers (40,3%), il n'y a eu ni hausse ni baisse des quantités vendues.

Par contre la crise économique survenue en 2008 a vu les quantités de viande vendues par les bouchers diminuer. L'une des raisons de cette baisse est que les clients manquent de liquidités pour faire face à la hausse généralisée des prix des denrées de toute sorte. Beaucoup de clients même s'ils ont envie d'acheter de la viande auront des difficultés à avoir le gaz pour sa cuisine.

I.5.4. Perception des bouchers de l'avenir du métier

L'avenir de la commercialisation de viande semble réserver un très grand espoir à la majorité des bouchers. Néanmoins force est de constater que les pertes énormes sont possibles dans le

métier de boucherie. Ces pertes se trouvent au niveau des déchets qu'ils doivent souvent enlever de leur viande. Cela fait craindre beaucoup d'entre eux qui pensent que le métier évolue en dent de scie et donc pas prometteur.

I.5.5. Problèmes rencontrés par la filière bétail/viande

La filière bétail/viande connaît d'énormes problèmes selon la plupart des bouchers. Ces problèmes sont entre autres les pertes énormes de poids dues aux différentes fibres que les bouchers enlèvent de leur viande en voulant la nettoyer. La vente des animaux à l'estime au niveau du foirail explique également ces pertes énormes de poids. Le manque de remboursement des dettes est également à l'origine des difficultés rencontrées par les bouchers. Un autre élément important est la hausse du prix de l'aliment aussi bien de bétail que des volailles. Ces problèmes se répercutent sur le prix de la viande à l'approvisionnement et ainsi qu'à la vente. Les problèmes de concurrence ont été soulignés entre autres. Cette concurrence est due à la multiplication des points de vente qui prolifèrent sans limite. Mais également à la présence de viande importée vue aux yeux de certains bouchers comme un mal qui peut tuer l'élevage au Sénégal si rien n'est fait. Ils ont estimé que « Pour seulement le premier trimestre de 2010, le total de la viande et produits carnés importés est déjà à plus de 2500 tonnes pour une valeur d'environ 1,8 milliard de F CFA. Pour eux » 80% de la viande importée et commercialisée dans notre pays sont de la viande de buffle. Certains ont souligné que la présence de viande congelée constitue un énorme problème chez les bouchers. Cet état d'idée est différent de celui énoncé par GNANDJI(2001) qui selon lui les problèmes d'approvisionnement seraient liés aux fêtes religieuses ou nationales. Le manque de liquidité peut être à l'origine des problèmes d'approvisionnement. Il y a une absence de crédit. Ce qui fragilise la profession.

En plus les problèmes sont plus ardues avec l'insalubrité et l'insécurité qui règnent aux abattoirs (Soleil, 2010).

Plusieurs solutions telles que la diminution du prix du kg de bœuf sur pied, la diminution du prix de l'aliment sont proposées. La réglementation des bouchers contribuerait à harmoniser le métier. La réglementation des importations, et l'indication de la nature de la viande importée pour permettre de réduire le flux de viande importée. Pour certains bouchers la solution serait de fermer sa boucherie et de faire autre chose. La lutte contre les abattages clandestins pourrait aider aux boucheries modernes de combattre la concurrence déloyale.

Le métier est pratiquement non organisé. En effet chaque boucher travaille à son propre compte. Il n'y a pas de cotisation entre eux ni d'association. Il y a un manque de respect des normes de la profession de bouchers. Tout le monde devient boucher quand il veut et ressort comme il veut. Nos résultats sont contraires à ceux trouvés par Sen-Ingénierie (2006) qui affirme que du Bassin arachidier à Dakar, en passant par Mbour et voire au niveau de tout le Sénégal, abstraction faite des petites organisations informelles d'orientation traditionnelle (groupes d'entraide entre pairs) et des GIE à faible effectif de membres, de la production à la consommation, on a affaire à trois cas de figure en matière d'organisation:

- quelques rares organisations regroupant spécialement des producteurs de bovins, qui n'en demeurent pas moins pluriactifs (salariés, autres productions animales, productions végétales) ;
- des organisations des intervenants au niveau des foirails et parcs, appelés bureaux de parc ;
- des organisations de professionnels de la viande localisées surtout à Dakar.

I.6. Pratiques de l'hygiène et de la qualité

Les critères de vérification de l'état sanitaire et de la qualité de la viande chez les bouchers sont basés sur la présence du tampon du vétérinaire (estampille). La seule raison c'est que pour ces bouchers, une viande qui a subi le contrôle de l'inspection vétérinaire est reconnue propre à la consommation. Cela répond parfaitement à l'article 28 du Décret, Arrêté et Décision présidentiel du 29 Novembre 1977. Ce décret indique que les viandes et abats découpés, préparés et mise en vente dans les étals, stands ou commerces dits de boucherie moderne ne peuvent provenir que d'animaux ayant été abattus dans les lieux prévus agréés et contrôlés par les autorités administratives habilitées, sauf dérogation. Ces viandes et abats selon le même décret, doivent en outre avoir subi le contrôle de l'inspection vétérinaire et avoir été reconnus propres à la consommation.

Il existe des bouchers qui tiennent compte de l'aspect de la viande (couleur, teneur en chair, teneur en graisse) pour vérifier la qualité de la viande.

Mais bien que la majorité des bouchers interrogés soient conscients de l'importance de la vérification sanitaire de la viande d'après leur avis, il y a cependant une mauvaise gestion de la chaîne de distribution depuis les abattoirs jusqu'aux points de vente. En effet nous avons constaté que les bouchers transportent la viande sur des mobylettes, dans des camionnettes, des taxis calandos, des cars rapides et non dans des camions frigorifiques. Cela crée une

rupture de la chaîne. En plus, ils mettent à même le planché des véhicules, les carcasses de viande qui sont destinés à la consommation des populations. Tous les moyens sont bons pour transporter les carcasses des abattoirs aux marchés. Sur les étals traditionnels de quartier les tables sont abritées sous des huttes en tôle métallique ayant atteint un degré élevé de rouille. Les mouches flottent partout sur la viande négligemment étalée. Aucune protection, tout est laissé à l'air ambiant pour la plupart. Le vent fait pourtant lever une fine poussière qui peut salir la viande.

Pourtant la plupart des bouchers nettoient leurs points de vente tous les jours même si une faible proportion de bouchers nettoient « 2 à 4 fois par jour ». Certains par contre comme les boucheries modernes ont en plus du nettoyage, des appareils de ventilation pour la chasse des mouches.

Tous les bouchers ont le même matériel minimum de découpe en partant du couteau à la scie manuelle en passant par , la hache, balance bleue(ou balance à deux plateaux), le fusil, la feuille et le coupe-coupe. Ce résultat a été indiqué par Ly (1999). Mais il a précisé que la scie n'est presque pas utilisée et joue un rôle ornemental du fait du style de découpe effectué.

Concernant le matériel de pesée, 2 types de balances sont utilisés qui sont la balance à un plateau ou balance «bleue» et la balance à 2 plateaux. Sauf que nous n'avons pas spécifié dans nos enquêtes la fréquence d'utilisation de chaque matériel.

Par ailleurs au niveau des boucheries modernes nous avons relevé en plus du matériel minimum énuméré précédemment, un équipement de boucherie modernes avec une scie électrique pour les parties osseuses, des lames de scie, une machine à brochette, un hachoir électrique, un aimant pour retenir les couteaux, des rails à crochets, papiers de démoulage, une balance romaine, une balance électrique, une mallette du boucher, un congélateur, une vitrine frigorifique en chambre froide qu'ils allument si nécessaire, des blocs vendeurs. Le personnel est équipé de blouse avec un état du magasin performant. Cela prouve à notre avis que des efforts sont entrain d'être faits pour assainir la distribution de viande et présenter aux consommateurs un produit salubre et de qualité.

Le nettoyage de ce matériel se fait avec de l'eau de javel. Mais il faut remarquer que durant toute la durée de notre enquête nous n'avons pas constaté une fois un nettoyage de ce genre. Ces affirmations sont donc à relativiser. D'autres ont par contre affirmé avoir nettoyés leurs

matériels avec de l'eau simple. Il est aussi fréquent que les bouchers nettoient le matériel avec des détergents.

La plupart des bouchers possèdent un certificat sanitaire. Mais ils ignorent le délai de renouvellement de ce certificat. Cela peut s'expliquer par la négligence de l'importance du certificat, mais aussi par le fait que la plupart des bouchers ne le cherchent pas eux-mêmes. D'après notre entretien avec certains responsables des abattoirs ce délai serait de 6 mois renouvelable. A ce titre, tout certificat fait en dehors des services d'hygiène n'est pas valable. Or beaucoup de bouchers vont auprès d'un médecin qu'ils connaissent pour la plupart, pour obtenir un certificat médical de trois mois qui généralement n'est pas reconnu par le service d'hygiène. Ceci montre le manque de respect des normes d'hygiène et de salubrité qui règne dans ce métier de boucherie.

Quant à la gestion des invendus, l'utilisation d'un engin frigorifique personnel, la location chez un voisin, l'achat journalier de glace stockée dans un conteneur collectif ou individuel, l'exploitation d'un congélateur individuel qui peut être loué à d'autres bouchers sont les différentes modalités qui sont rencontrées. Les prix de location et d'achat de glace sont variables selon le nombre de kg et de quantité de glace commandée. LY(1999) par contre affirme la même utilisation mais accorde 25 FCFA/kg pour la location chez le voisin et 50 FCFA pour l'achat de glace ou de sachets.

I.7. Discussion des résultats obtenus auprès des acheteurs

I.7.1. Comportement d'achat

L'approvisionnement en viande dans la ville de Dakar se fait tous les jours ou presque et généralement au niveau des marchés pour 37,5% de réponses. Il peut aussi se faire 2 à 3 fois par semaine au marché et au niveau des boucheries modernes pour une proportion de 18,8% chacun. Un petit nombre d'acheteurs achètent la viande 1 à 2 fois par mois soit au marché soit au niveau des étals de quartier. Les supermarchés, les superettes de quartier, les abattoirs sont très rarement fréquentés. Le lieu d'approvisionnement que représente le marché peut s'expliquer par la proximité avec les vendeurs de légumes. Généralement les ménagères préfèrent faire un tour unique pour s'approprier de tous les condiments et l'endroit le plus propice est sûrement le marché. Les résultats obtenus par TENO (2009) montrent que le mode d'approvisionnement en poulet du pays est essentiellement l'achat au marché avec une part de

76,8%. Ce qui confirme nos résultats même si les proportions trouvées par TENO sont plus importantes.

Nos résultats ont montré que les plus grandes quantités sont achetées au niveau des boucheries de quartier. Elles tournent autour de 10kg. L'approvisionnement se faisant rarement aux abattoirs nos résultats sont donc différents de ceux trouvés par MANKOR (2001) qui affirme que les plus grandes quantités de viande sont achetées aux abattoirs.

En ce qui concerne le lieu d'achat en fonction de la viande nos résultats ont montré que la viande de bœuf est celle qui est la plus recherchée dans les marchés, les boucheries modernes de quartier mais également dans les étals de quartier. Le fait que la viande de bœuf soit la plus vendue peut être à l'origine de cette répartition. Alors que la viande de poulet n'est approvisionnée le plus souvent qu'au marché, la viande de mouton quant à elle est recherchée au niveau des boucheries modernes de quartier même si la fréquence de son achat au niveau des marchés n'est pas négligeable.

S'agissant des critères de choix du lieu d'achat ; « la propreté du magasin », « la propreté du vendeur », « la confiance dans le vendeur », la proximité du point de vente et la qualification du vendeur sont les critères les plus importants. Cela montre que les acheteurs ont une notion positive de l'hygiène. Ceci peut s'expliquer par le niveau d'instruction des acheteurs interrogés. En effet, la majorité des acheteurs entendus ont un niveau d'instruction universitaire (34,4%). Le prix et la possibilité de crédit n'ont aucune influence dans le choix du lieu d'achat.

Nos résultats ont montré que la propreté du point de vente est la caractéristique la plus importante dans le choix d'un bon point de vente. Elle est suivie par l'attraction du point de vente et ensuite la proximité des voies populaires et des habitations. Les résultats de MANKOR (2001) quant à eux ont montré qu'effectivement la propreté du point de vente est la première caractéristique d'un bon point de vente. Mais MANKOR (2001) a trouvé une faible proportion quant à la proximité du point de vente qui est classée en fin de citation parmi les caractéristiques recueillies. Il a plutôt accordé de l'importance sur le contrôle sanitaire de la viande. Ce caractère aurait peut être gagné de l'importance si notre question avait été orientée dans ce sens précis. Nous avons limité la question à l'aspect point de vente et non au produit ni au comportement du vendeur.

Au vu des informations recueillies sur la qualité de la viande, la fraîcheur de la viande est perçue comme le critère numéro un de perception de la viande de bonne qualité. Elle est suivie par la tendreté de la viande puis par l'aspect sanitaire de la viande. MANKOR (2001) a indiqué les mêmes caractéristiques et a inclus l'aspect saveur dans la perception d'une viande de bonne qualité. Mais il a affirmé que dans l'état actuel de l'offre, les ménagères semblent privilégier les critères économique (prix au kilo) et pratique (partage facile à un grand nombre de convives) et se contenter au niveau de l'hygiène de la confiance qu'elles accordent aux services officiels de contrôle sanitaire et aux bouchers.

Pourtant dans la classification de ces critères de choix de la viande par ordre d'importance, c'est la tendreté qui obtient la première place. L'aspect sanitaire de la viande et la couleur sont placés au deuxième rang ex -aequo et la fraîcheur vient occuper la quatrième place. Cette classification rejoint celle de SEYDI (2003) qui affirme que la tendreté est à la base du classement de la viande en 3 catégories et que la première catégorie est accordée à la viande très tendre destinée à une cuisson à la chaleur sèche ou cuisson rapide. Tous les acheteurs affirment avoir reconnus ces critères au moment de l'achat qui dans leurs réponses vous réaffirment avec certitude avec ces propos « *bien sûr que oui ces critères je les reconnais* ».

Cependant parmi les substituts de la viande le poisson est le plus préféré essentiellement à Dakar. Les fruits de mer (crevettes) occupent une importance non négligeable avec 25,8%. Par contre les œufs sont rarement utilisés comme substituts de la viande avec 2%. Alors que dans les résultats de MANKOR (2001) ce sont les œufs qui représentent les substituts les plus importants avec 49,7% contre 38,3% poisson frais et 19,1% poisson sec. Une ménagère interrogée est allée plus loin pour témoigner avec ces propos « *en général ce sont les célibataires et les personnes vivant seules qui achètent les œufs car ils sont faciles à préparer* ». Toutefois nous notons environ 32,3% d'acheteurs déclarant avoir utilisé d'autres substituts pour remplacer la viande. Parmi ceux-ci on a le niébé, les feuilles de manioc ou de patates appelées « *étodiéye* » en Diola. A cela s'ajoute la sauce au gombo communément appelée « *soupe-kandia* », les légumes et fruits, les arachides, la bouillie pendant la nuit surtout etc.

I.7.2. Attributs, représentations et critères de choix de la viande

Le goût et la saveur, et les recommandations religieuses sont décisifs dans le choix de tel ou tel type de viande. Ces résultats sont pareils à ceux trouvés par TENO (2009) qui affirme que le goût et la saveur de la chair ferme et résistante sont les principales raisons qui motivent le

choix de la consommation du poulet du pays dans les ménages. Le même auteur indique que l'aspect nutritionnel est aussi important dans le choix du poulet du pays dans la ration. Par contre nos résultats trouvent que le prix, l'absence de perte à la cuisson, viande nutritive/énergétique, sont moins importants pour le choix du type de viande. Une bonne part des enquêtés affirment que les critères comme la tendreté, la qualité sanitaire, la fraîcheur, la facilité de cuisson et de préparation, viande locale/importée et la « partageabilité » sont également des raisons non négligeables qui orientent le choix des acheteurs vers tel ou tel type de viande.

Les acheteurs interrogés ont montré que la viande de bœuf est la viande la moins chère à Dakar. Quant à la viande de mouton et de poulet, elle est pratiquement plus chère. Ces résultats sont semblables à ceux trouvés par MANKOR (2001) avec 95,6% de réponse qui stipulent que dans la réalité, le prix du kg du poulet est moins élevé que celui du bœuf sur le marché de Dakar. Mais le poulet est généralement vendu en gros (sous forme de carcasse) et comme son poids moyen se situe aux environs de 1,5 à 2 kg, il revient plus cher que le kilo de bœuf. Le poulet est de ce fait perçu, à première vue par les ménagères, comme étant plus cher que le bœuf.

Du point de vue de la disponibilité des viandes sur le marché, nos résultats ont montré que seule la viande de bœuf est perçue par les acheteurs comme étant la viande la plus facile à trouver (96,9%) dans la région de Dakar. Par ailleurs TENO (2009) trouve qu'en plus de la viande de bœuf, le poulet de chair et le mouton sont aussi des viandes faciles à trouver. Ce qui confirme d'une part nos résultats et d'autre part les infirme puisque pour nous le poulet et le mouton sont difficiles à trouver dans le marché.

Si la viande de bœuf est difficile à cuire (MANKOR, 2001), le poulet du pays est également une viande qui cause des difficultés de cuisson au même titre que la viande de bœuf. Ceci est en contradiction avec nos résultats selon lesquels la viande de bœuf est la plus facile à cuire alors que celles de (mouton, poulet, chèvre et porc) connaissent une difficulté à la cuisson. Par contre nos résultats rejoignent ceux trouvés par MANKOR (2001) qui déclare que la viande la plus facile à partager est la viande de bœuf et que la viande de porc n'offre pas de facilité de partage. Nous avons trouvé que la viande de chèvre est difficile à trouver. Pour nos acheteurs la viande la plus savoureuse est la viande de mouton. Cela confirme les résultats de TENO (2009). Mais pour nos résultats la viande de poulet viendrait en termes de saveur avant celle de porc que TENO a classée en seconde position. Cette différence peut s'expliquer par le fait que nous n'avons obtenu que des acheteurs musulmans qui ne consomment pratiquement pas la viande de porc.

La viande de bœuf et de mouton sont selon les acheteurs les viandes qui reçoivent la meilleure garantie de contrôle sanitaire à cause de la présence de l'estampille (tampon vétérinaire). Cela est en parfaite accord avec ce qu'a déclaré TENO (2009). Il affirme que s'agissant de l'aspect sanitaire, c'est la viande de bœuf puis du mouton qui sont les plus sûres du point de vue sanitaire car « le tampon vétérinaire » qui y figure à l'achat est considéré comme une preuve que la viande a été contrôlée et donc est de bonne qualité pour bon nombre de ménagères. Quant aux viandes de poulet et du porc, elles sont jugées très peu sûres du point de vue sanitaire. En matière de tendreté nos acheteurs déclarent que c'est la viande de mouton qui est la plus tendre de toutes les viandes. Viennent ensuite la viande de bœuf puis celle de poulet. Les mêmes déclarations ont été obtenues dans les résultats de MANKOR (2001) avec 63,2% sauf que le poulet (32,4%) arrive en seconde position devant le bœuf (2,7%).

La viande de mouton est celle qui répond le mieux aux prescriptions religieuses selon nos résultats. La viande de bœuf arrive derrière celle de mouton. Par contre la viande de poulet occupe la troisième place. Ces résultats se recoupent avec ceux de MANKOR (2001) avec 89% de réponses pour le mouton, 11% pour le bœuf et 0% pour le poulet. Pourtant bien qu'occupant la troisième place, environ 43,8% de nos acheteurs déclarent que la viande de poulet est conforme aux prescriptions religieuses contrairement à ce que l'on constate avec les résultats de MANKOR (2001).

S'agissant du rôle du type de préparation dans le choix du type de viande, nos résultats ont montré que le bœuf est d'abord préféré surtout pour la préparation des sauces (domoda, mafé, souloukh mbalakh, thiébou yapp, thiou de viande, etc.) qui accompagnent principalement les plats à base de riz. Ensuite vient la préparation des soupes, suivie de la préparation de couscous sénégalais et de la préparation de ragouts. Enfin viennent les autres préparations.

Le mouton est cité pour les grillades, les soupes, les ragouts, le couscous marocain tandis que le poulet semble convenir à la préparation du yassa et également du couscous marocain. Par contre les autres types de viande (chèvre, porc) ne sont pas appréciés pour la plupart des plats. Nos résultats sont comparables à ceux obtenus par MANKOR (2001). Selon l'auteur seul le mouton serait adapté aux préparations de couscous même si le poulet représente une préférence non négligeable. Cette petite nuance peut être due au fait que nous avons distingué le couscous en couscous marocain et en couscous sénégalais alors que les résultats de MANKOR parlent tout simplement de couscous. Cependant, le résultat selon lequel les trois types de viande sembleraient plus ou moins préférés pour la préparation des couscous énoncée

par MANKOR (2001) est confirmé par nos résultats. Dans nos résultats le mouton (40,6%) est plus préféré pour la préparation de fritures. Ce qui confirme les résultats trouvés par MANKOR (2001) qui ont montré que la viande de mouton est la plus utilisée pour les préparations de fritures pour 75% de consommateurs.

II. Recommandations

Le secteur élevage possède des potentialités énormes de lutte contre la pauvreté et d'amélioration des conditions de vie des populations rurales et urbaines. Mais l'élevage connaît également des difficultés en matière de ressources humaines compétentes capables d'aider à la mise en œuvre des mesures politiques. L'État ne recrute plus de cadres et les ressources humaines actuelles (zootechniciens et vétérinaires) sont insuffisantes.

La filière bétail/viande à travers la production et la distribution connaît quelques difficultés.

A cet effet de nombreuses interventions et propositions ont été menées pour promouvoir la filière et mieux répondre aux besoins des consommateurs. Mais l'application de ces propositions n'est pas encore effective. C'est ainsi que nous formulons des recommandations d'abord à l'endroit de l'Etat, puis à l'endroit des commerçants, et enfin à l'endroit des acheteurs.

II.1. Recommandations à l'endroit de l'Etat

Les orientations de l'Etat doivent être axées sur l'accroissement de l'intensification pour une performance élevée et une production accrue dans les zones de production avec contraintes de terres et d'aliments de bétail pour mieux approvisionner les marchés urbains. L'Etat doit assurer les moyens d'existence et le capital de production pour améliorer la productivité des systèmes pastoraux. Il doit également œuvrer à améliorer l'accès aux marchés par la compétitivité, la création de valeur ajoutée et la qualité des produits animaux pour les marchés urbains. Il sera notamment attendu de l'Etat un accompagnement d'une part, au niveau national, afin de stimuler l'attention accordée au rôle de l'élevage dans la réduction de la pauvreté et la croissance économique, et d'autre part, à une meilleure prise en compte des problématiques du sous-secteur par une harmonisation des politiques et argumentaires en faveur de l'élevage.

L'Etat est invité à mettre à la disposition des commerçants de viande des moyens de transport adéquats pour la distribution de la viande vers les points de vente. Après les fêtes religieuses ou nationales, il est constaté d'énormes problèmes d'approvisionnement en bétail dans la ville de Dakar. Cela se répercute au niveau de l'approvisionnement en viande des points de vente

et des marchés. Pendant l'hivernage, il y a souvent une rupture d'approvisionnement en bétail. Face à cela il est du rôle de l'Etat de prévoir ce genre de situations en multipliant les fermes d'embouche bovine et petits ruminants.

Pour résoudre les problèmes d'approvisionnement en viande, l'Etat doit mettre en application le programme d'assainissement des abattoirs aussi bien de Dakar, Rufisque que des autres régions. Si actuellement, il y a arrêt des importations de cuisses de poulets congelées qui longtemps ont contribué à freiner le développement de la filière locale, le combat reste encore au niveau de la viande congelée de bœuf importée à partir des pays asiatiques et qui est vendue à un prix très bas par rapport à la viande locale. L'Etat doit réglementer les importations et faire en sorte que les conditions d'abattage soient conformes aux principes religieux musulmans.

Les abattages clandestins constituent un danger permanent pour la santé publique et favorise le vol de bétail, tout en entraînant une perte économique importante du fait de la concurrence illégale. Donc il faut que l'Etat mette en place un plan de lutte efficace contre ces abattages clandestins. Pour ce faire il faut un respect des périmètres d'action tout en interdisant les abattages dans ce périmètre. Il faut une protection des marchés en gros. Il faut une police de contrôle sur les lieux pour contraindre les malfaiteurs à quitter les périmètres. L'Etat doit travailler de concert avec les responsables de la SOGAS pour juguler le fléau et sécuriser quotidiennement les gens. La SOGAS doit continuer à travailler avec les ministères de l'Elevage, de l'Intérieur et la gendarmerie pour la chasse aux délinquants.

Il faut que l'Etat mette en application le programme d'assainissement de la filière dans les abattoirs et les réseaux de distribution. Et cela ne peut se faire qu'en appliquant les textes régissant le domaine de l'abattage. Parmi ces textes, il y a le décret 89-543 du 5 mai 1989 portant réglementation de l'inspection sanitaire et de salubrité des animaux de boucherie, des viandes et sous-produits alimentaires. Le texte réglementaire stipule que l'abattage des animaux doit être effectué dans un endroit agréé. Il faut des abattoirs de privés de proximité absolument gérés par des vétérinaires pour les abattages de cérémonies surtout.

Le coût élevé des taxes de transformation et des prix à la cheville se répercute sur le prix de vente de viande qui est jugé très élevé et non harmonisé en fonction des marchés. Cela constitue un problème que l'Etat doit prendre en charge afin de réduire les prix de la viande au niveau des points de vente. Une pratique de prix doit être faite afin de limiter la marge

bénéficiaire trop grande des différents professionnels. Il faut également créer des chambres froides au sein de tous les marchés de viande de Dakar et des autres régions à l'image du marché Nguélèw qui est le seul marché d'après nos enquêtes à avoir bénéficié d'une chambre froide. Nous demandons un contrôle strict de l'hygiène au niveau des points de vente et dans les différents marchés.

En ce qui concerne l'aviculture il est important de mettre en œuvre une politique de sensibilisation à la modernisation de l'aviculture. Jusqu'à présent au Sénégal il n'y a pas d'abattoir pour les volailles. A cet effet l'Etat doit penser à mettre en place une infrastructure d'abattage moderne afin d'assurer les consommateurs que la viande de poulet qu'ils achètent a fait l'objet de contrôle vétérinaire et donc est de bonne qualité.

Les conditions d'abattage et de vente des porcs laissent à désirer. Cela, les vendeurs le regrettent et pensent que l'Etat a une responsabilité car ils ne sont pas soutenus par l'Etat. L'Etat doit donc aider ces éleveurs en construisant des porcheries modernes et veiller aux conditions d'hygiène et à leurs gestions.

La filière bétail/viande ne saurait se développer sans qu'il n'y ait une formation des agriculteurs, des éleveurs et des bouchers aux méthodes modernes. L'Etat doit renforcer la formation des bouchers aux appellations des morceaux à l'Européenne afin d'avoir le même langage avec les vétérinaires lorsqu'il s'agit de désigner un gigot de le faire chez les petits ruminants ou un Jambon chez le porc. Il faut donc pour cela la création d'écoles de formation au métier de boucher. Les conditions d'hygiène à l'image du marché de porc de « Bignona » doivent être réglées par la construction de marchés officiels de viande de porc.

Nos résultats ont montré que la filière bétail/viande est non organisée et donc l'Etat fera mieux en encourageant et aidant les différents acteurs à se regrouper sous forme d'organisations structurées et reconnues afin de mieux mener leurs activités et défendre leurs intérêts. Le coût de l'aliment de bétail jugé très élevés doit être revu en baisse pour permettre aux producteurs de tirer profit et par conséquent de fixer des prix raisonnables. Pour cela il faut une multiplication des centres de fabrication des aliments de bétail. Il doit redynamiser le secteur bancaire en octroyant des crédits à la production et à la commercialisation et en allégeant les conditions de remboursement des crédits. Il faut une mise en place de fonds d'investissement collectifs ou individuels au profit des commerçants. Les subventions peuvent être faites mais de manière prudente. Pour cela il faut travailler avec des opérateurs d'épargne-crédit sénégalais.

Pour ce qui est des prises en charge sanitaires, l'Etat doit arrêter les politiques de subvention des campagnes de vaccinations et favoriser les mandats sanitaires afin de motiver les vétérinaires privés et améliorer les programmes de santé des animaux. La privatisation des services vétérinaires entreprise par l'État mérite un accompagnement conséquent pour les rendre plus opérationnels et plus efficaces. Il faut développer des cadres réglementaires plus favorables pour les professions de vétérinaires et de zootechniciens.

II.2. Recommandations à l'endroit des commerçants

Les commerçants doivent s'organiser en groupements structurés pour mieux gérer leurs activités et défendre leurs intérêts. Ils doivent avoir des délégués qui participent aux activités de l'Etat sur la filière. Ils doivent plaider auprès de l'Etat pour avoir accès au crédit. Ils doivent également s'équiper en moyens de transport adéquats et disposer de chaîne de froid afin d'assurer une viande de qualité aux consommateurs. Ils doivent être formés aux nouvelles méthodes modernes de commercialisation. Ce qui leur permettra de connaître les appellations des morceaux en découpe moderne. Ils doivent veiller à l'hygiène de la viande qu'ils vendent en modernisant leurs boucheries. Il faut une application effective de la découpe moderne en respectant les demandes des acheteurs. Ils doivent se munir de carte professionnelle et de certificats sanitaire avant de manipulé la viande et abats. Le certificat médical est important pour tout boucher et permet d'attester qu'il est indemne de maladies contagieuses et notamment de tuberculose. Ce certificat médical doit être délivré par un médecin officiel et doit avoir au moins trois mois de date.

L'un des problèmes majeurs au niveau de la commercialisation est l'endettement non payé. Alors il est judicieux que les commerçants pensent à réduire la durée de remboursement et de chercher des fonds de roulement. Ils doivent eux mêmes combattre la clandestinité qui aujourd'hui constitue un fléau dans la commercialisation de viande.

II.3.Recommandations à l'endroit des acheteurs

Les acheteurs doivent exiger aux bouchers et professionnels une viande de bonne qualité. Ils doivent exiger de la part de l'Etat d'une part une création d'emplois, et d'autre part une augmentation pour les salaires des employés pour accroître leur pouvoir d'achat. Une harmonisation et une diminution des prix de la viande doit s'opérer au niveau de tous les points de vente et des marchés en redynamisant le service de contrôle des prix du Ministère de l'économie, l'augmentation des productions locales par rapport à l'importation de viande congelée. Ils doivent également réclamer de la part des professionnels un contrôle d'hygiène

strict des points de vente et des marchés. Au près des bouchers il faut exiger la propreté des magasins, la propreté du vendeur, la pratique de la découpe moderne avec le respect des normes européennes sur les morceaux. Ils doivent réclamer des infrastructures de contrôle de la viande de poulet au même titre que le tampon vétérinaire chez le bœuf. A l'image de l'Association des Consommateurs du Sénégal (ASCOSSEN), les consommateurs peuvent se regrouper en association pour défendre leurs intérêts.

Conclusion Générale

Le marché de la viande en Afrique de l'Ouest est en pleine mutation. Sous l'effet de l'urbanisation, de la croissance des revenus et des nouvelles attentes socioculturelles, on assiste à l'émergence d'une nouvelle demande dans les villes. Au Sénégal, Comme ailleurs dans le monde, l'émergence d'une classe moyenne se traduit par une demande accrue en viande.

Cependant, ces mutations posent le problème de la capacité des systèmes d'élevage locaux à s'adapter à une demande urbaine en croissance rapide tant sur le plan quantitatif que qualitatif. En effet, au Sénégal, les importations de viandes ont toujours été conjoncturelles et essentiellement destinées à la ville de Dakar. Marquées par une hausse relative très forte au début des années 1990 du fait de la libéralisation, elles ont ensuite progressivement chuté à la suite de l'application des taxes visant la protection des filières locales.

Les épisodes de la « vache folle » et du poulet à la dioxine ainsi que la grippe aviaire augmentent la méfiance vis-à-vis des viandes importées et l'islamisation importante de la population ne facilite pas non plus leur acceptation. Il faut ajouter à cela la crise financière de 2008 qui a fortement réduit les capacités de transaction des acteurs économiques.

L'approvisionnement du Sénégal en viande devrait donc passer par le développement des filières locales. Ces filières doivent cependant connaître une évolution importante de leurs systèmes de production et surtout de commercialisation pour espérer satisfaire une demande urbaine en mutation. En effet, la nécessité d'accroître la disponibilité d'un produit sur le marché passe par la maîtrise des mécanismes qui gouvernent sa commercialisation. Au Sénégal, l'ensemble des activités des filières viandes visent essentiellement à satisfaire la demande de Dakar.

C'est dans ce contexte que se situe le présent travail sur l'étude de la distribution de la viande dans la ville de Dakar. L'étude vise la description et l'analyse des principales caractéristiques des circuits d'approvisionnement, des principaux acteurs impliqués et des principaux aspects qui entrent en jeu dans la commercialisation de la viande à Dakar.

Deux types d'enquêtes ont ainsi été menés. Une enquête exploratoire qui a permis, à travers des recherches bibliographiques et des entretiens avec des personnes ressources, de rassembler des données secondaires sur le secteur de l'élevage. Trois enquêtes par questionnaire : une auprès des bouchers, une auprès des propriétaires de boucheries modernes

et des responsables de la Société de gestion des abattoirs du Sénégal (SOGAS) et une enquête auprès des acheteurs au niveau des points de vente. L'exploitation des données de ces différentes enquêtes permet de tirer beaucoup d'enseignements dont les principaux sont donnés ci-après.

La production de viandes au Sénégal est basée sur l'exploitation des bovins, des petits ruminants, des volailles (poulet surtout) et des porcins. L'essentiel de la production provient du système d'élevage traditionnel qui demeure le plus pratiqué. Les méthodes d'élevage varient cependant en fonction des espèces exploitées et des zones d'élevage. Trois grands systèmes de production sont rencontrés: le système pastoral, le système agropastoral et le système intensif ou semi-intensif.

Deux principaux types de circuits de commercialisation sont rencontrés : un circuit vif et un circuit mort.

Le principal handicap du circuit vif, relevé par les auteurs, est la multitude d'intermédiaires dont la rémunération des services participe à augmenter le prix de revient du kilogramme de viande au consommateur final. De multiples interventions de l'Etat pour améliorer le fonctionnement de la filière sont notées.

En ce qui concerne le circuit mort, en plus des abattoirs de Dalifort qui représentent le principal marché de gros, plusieurs types de marchés et points de vente sont rencontrés dans la ville de Dakar : marchés traditionnels, supermarchés, supérettes, étals de quartiers, etc.

Les marchés traditionnels ne sont pas spécialisés dans la vente de viandes. Des espaces sont aménagés à l'intérieur du marché pour la vente de la viande. Ils proposent tous les types de viande abattue aux abattoirs à l'exception de la viande de porc.

Les rayons des supermarchés proposent aussi de la viande. Seuls les morceaux de la découpe moderne sont rencontrés. Quelques supérettes sont aussi rencontrées dans certains quartiers résidentiels. Les principaux types de viande proposés sont le bœuf, le veau, le mouton, le poulet et le porc.

Des privés investissent dans la vente de viande en mettant en place des boucheries avec des conditions d'hygiène meilleures que dans les marchés traditionnels. Ces boucheries modernes se rencontrent surtout dans certains quartiers situés un peu à l'écart des grands marchés traditionnels et habités par des ménages à niveau de revenu assez élevé.

Les étals de quartiers sont aussi rencontrés. Ils sont de plusieurs sortes : étals en plein air, hangars ou kiosques aménagés au niveau de certains quartiers. Ils proposent essentiellement de la viande de bœuf.

La viande crue est aussi distribuée par des vendeurs ambulants communément appelés *borom ndawal*.

Il existe aussi des vendeurs de viande cuite destinée surtout à la consommation individuelle hors domicile. Ce sont les dibitiers et les *borom bol*.

Les dibiteries sont spécialisées dans les grillades et représentent l'un des principaux débouchés de la viande des petits ruminants.

Les vendeurs de soupes ou *borom bol* offrent à leur clientèle des portions cuites de cinquième quartier, de bœuf mais surtout de viande de petits ruminants.

Il faut aussi signaler les grandes structures qui servent des repas collectifs à des effectifs importants : restaurants, fast-foods.

Les 137 bouchers enquêtés sont essentiellement des hommes, âgés en moyenne de 34 ans. Près de la moitié d'entre eux n'ont pas fréquenté l'école française et la plupart de ceux qui l'ont fréquentée se sont arrêtés au primaire. Ils sont entrés dans la profession par héritage familial (pour 47% d'entre eux) ou poussés par la conjoncture (42% de l'échantillon).

Les principales viandes vendues par les bouchers interrogés sont la viande de bœuf, la viande de mouton et la viande de poulet. La viande de porc et celle de chèvre sont aussi citées mais à de très faibles proportions. L'approvisionnement en viandes, pour la majorité des bouchers (68%), se fait de manière quotidienne aux abattoirs de Dakar. Cette viande est essentiellement produite localement. Seuls 23% des bouchers ont déclaré vendre de la viande importée. Il s'agit principalement de la viande de bœuf importée d'Asie. Le transport de la viande du lieu d'approvisionnement au lieu de vente se fait essentiellement par des moyens variables et inadaptés. Le coût moyen du transport de viande s'élève à 2030,91 FCFA par jour pour les bouchers traditionnels. Il peut atteindre 17 500 FCFA chez les bouchers de boucheries modernes.

L'achat de la viande par les bouchers se fait selon deux principales modalités : au comptant (86,3%) et à crédit (81,1%). Dans ce dernier cas le délai de paiement se fait au prochain

ravitaillement. Nos résultats montrent également que la découpe traditionnelle est la plus pratiquée. Et dans cette découpe, le principal mode de vente pratiqué par les bouchers est la vente au comptant de la viande avec os. La plupart des bouchers à Dakar connaissent la découpe moderne mais ne la pratiquent pas parce qu'elle n'est pas bénéfique à leurs yeux et rarement demandée par les clients. Cependant la découpe moderne est pratiquée au niveau des supermarchés et des superettes.

Concernant les morceaux vendus, le faux filet et l'aloyau sont les morceaux les plus vite écoulés. Selon les bouchers ce résultat s'expliquerait par le fait que ces morceaux sont les plus tendres et les plus charnus et contiennent moins d'os. Par contre, le jarret et la poitrine sont reconnus comme les morceaux dont l'écoulement se fait très lentement parce qu'ils sont plus durs et contiennent beaucoup de déchets.

Quant à la régularité des clients, c'est un critère très important aux yeux des bouchers. La confiance dans le vendeur est la principale raison de cette fidélité. Toutefois les périodes de week-end, les fins de mois, les fêtes de fin d'année et les fêtes musulmanes sont les périodes pour lesquelles les bouchers réalisent les meilleures ventes à Dakar. Par contre les périodes de pénurie de viande à Dakar se situent pendant l'hivernage lorsque les animaux sont moins vendus à cause de leur mauvais état d'embonpoint. .

Par ailleurs l'évaluation du marché et de la situation personnelle du boucher a montré qu'en moyenne, le boucher traditionnel à Dakar peut vendre par jour environ 93,3 kg de bœuf ; 90,4 kg pour le poulet et 13,3 kg de viande de chèvre. Cependant ces quantités ont connu un accroissement depuis l'embargo sur le poulet en 2005 et une baisse depuis la crise financière survenue en 2008.

Les critères de vérification de l'état sanitaire et de la qualité de la viande chez les bouchers sont basés sur la présence du tampon du vétérinaire. La seule raison c'est qu'une viande qui a subi le contrôle de l'inspection vétérinaire est reconnue propre à la consommation. Mais bien que la majorité des bouchers interrogés soient conscients de l'importance de la vérification sanitaire de la viande de leur avis, il y a cependant une mauvaise gestion de la chaîne de distribution depuis les abattoirs jusqu'aux points de vente.

Les résultats des entretiens avec le responsable de la SOGAS ont montré qu'en termes d'effectif ce sont les petits ruminants qui sont plus abattus. Mais en termes de quantité de

viande, c'est le bœuf qui domine. La chaîne des bovins est complètement modernisée et opérationnelle depuis Mai 2009.

L'effectif du personnel embauché par la SOGAS est d'environ 80 personnes. Tout ce personnel au niveau de la SOGAS subit une visite médicale annuelle.

Selon les responsables de la SOGAS, les abattages clandestins impactent négativement sur le développement de toute la filière. Il s'agit du principal débouché des animaux volés qui favorise la mise à la consommation de viandes non préalablement soumises à l'inspection sanitaire.

Les résultats des entretiens avec les propriétaires des boucheries modernes quant à eux ont montré que le nombre de points de vente dont ils disposent varie de 1 à 33. Ils peuvent employer jusqu'à 103 personnes. Presque tous les responsables de boucheries modernes s'approvisionnent aux abattoirs de Dakar. Les quantités achetées sont comprises entre 175 kg et 26 000 kg par semaine. Les prix pratiqués vont de 1900 FCFA à 6 990 FCFA selon les morceaux et le mode de découpe pratiquée. Le capital investi est en moyenne de 500 000 FCFA et le chiffre d'affaires peut atteindre 4 500 000 FCFA.

Les problèmes rencontrés sont entre autres liés à l'approvisionnement surtout après chaque fête et à la concurrence déloyale due aux abattages clandestins mais également à la présence de viande importée, aux pertes dues aux coupures de courant, à la hausse des prix par les chevillards.

En ce qui concerne les acheteurs, nos résultats ont montré que, pour le choix d'un point de vente, les critères les plus recherchés par ordre d'importance décroissante sont « la propreté du magasin », « la propreté du vendeur » et « la confiance dans le vendeur ». La plupart des acheteurs s'approvisionnent tous les jours ou presque au niveau des marchés traditionnels, « 2 à 3 fois » par semaine au niveau des boucheries modernes et des étals de quartier. Les quantités les plus importantes sont achetées au niveau des marchés avec 13 kg de viande. Pour la plupart des acheteurs, la viande de bœuf est la viande la plus recherchée au niveau des points de vente.

La « propreté du point de vente », « le décor du point de vente (endroit accueillant) » et « la proximité des voies populaires et des habitations » sont les principaux critères mobilisés dans la détermination d'un bon point de vente par les acheteurs.

La « fraîcheur de la viande », la « tendreté de la viande » et la « sécurité sanitaire de la viande » sont les principaux critères de perception de la qualité de la viande par les acheteurs.

Il ressort également de cette étude que le poisson est essentiellement le substitut de la viande à Dakar. Le goût, la saveur, et les recommandations religieuses sont décisifs dans le choix de tel ou tel autre type de viande par les acheteurs.

Par ailleurs, nos résultats ont montré que la viande de bœuf est perçue par les acheteurs, comme étant la viande la moins chère, la plus facile à trouver, la plus facile à cuire, la plus facile à partager, la viande qui a la meilleure garantie de contrôle sanitaire. Par contre la viande de mouton est la plus savoureuse, la plus tendre et la plus conforme aux prescriptions religieuses.

Au total, il ressort de cette étude que le secteur de l'élevage possède des potentialités énormes de lutte contre la pauvreté et d'amélioration des conditions de vie des populations rurales et urbaines. Ainsi pour satisfaire les besoins des populations dakaroises en protéines d'origine animale, il est nécessaire d'œuvrer pour l'intensification de la production locale, pour mieux approvisionner les marchés urbains.

Dans la distribution même si le métier de boucher est perçu comme un métier d'avenir par les acteurs, il n'en reste pas moins que des problèmes liés aux abattages clandestins, aux importations, aux multiples intermédiaires constituent un danger de santé publique pour les populations.

A cet effet des recommandations sont faites à l'endroit de l'Etat et des professionnels de la viande pour assainir le secteur. Cela ne peut se faire qu'avec des programmes efficaces de lutte contre les abattages clandestins et une réglementation des importations. L'augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs peut permettre la différenciation par l'hygiène et par les prix grâce à la promotion des boucheries modernes et de la pratique de la découpe moderne.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. **BACHIR D., 2002.** Socio-économie des élevages avicoles familiaux en zone périurbaine de Dakar (Sénégal). Mémoire DEA : Spécialité : Thiès (ENSA).
2. **BATHILY P.B., 1975.** Contribution à l'économie de la viande au Sénégal. Thèse Med. Vet. E.I.S.M.V: Dakar; 111p.
3. **BOUTONNET, J. P. ; GRIFFON, M. ; VIALLET, D., 2000.** Compétitivité des productions animales en Afrique subsaharienne et à Madagascar : phase III- Synthèse générale. Ministère des Affaires Etrangères (Mission des appuis financiers et des études économiques) /CIRAD-EMVT. MONTPELLIER. Février 2000, 102 pages + Annexes.
4. **BRICAS, N., 1996.** Approvisionnement et distribution alimentaires des villes de l'Afrique francophone: cadre conceptuel sur l'analyse de la dynamique de la consommation alimentaire urbaine en Afrique. Montpellier. CIRAD-SAR, 1996.- 50 p.
5. **BULDGEN A.; PIRAUX M.; DIENG A. et al., 1994.** Les élevages de porcs traditionnels du bassin arachidier sénégalais. – Rev. Mond. Zootech., 81 : 63-70.
6. **DEME I., 2003.** Les relations entre acteurs et l'efficacité de la filière bétail-viande dans l'approvisionnement de Dakar, Juin 2003, Mémoire présentée en vue de l'obtention du diplôme de haute étude du CIHEAM).86p.
7. **DIA. I., 1998.** Le consommateur urbain africain et les systèmes d'approvisionnement et de distribution alimentaires. FAO : « Aliments dans les villes » 09/98, Collection d'ouvrages I.- Rome : Bulletin des services agricoles de la FAO 132, 1998.-20p.
8. **DIEYE P. N., DUTEURTRE G., BA DIAO M., DIA SOW F., 2004.** In. Pour des politiques d'élevage partagées : Actes de l'atelier régional sur les politiques d'élevage, Dakar, 17 et 18 novembre 2004. [Online]. Rome : FAO, p. 38-39. Atelier régional sur les politiques d'élevage, 2004-11-17/2004-11-18, Dakar, Sénégal.
9. **DIRECTION DE L'ELEVAGE (DIREL), 1997.** Situation de l'élevage : note de conjoncture.- Ministère de l'Agriculture, Dakar, 18 p.
10. **DIRECTION DE L'ELEVAGE (DIREL), 1999.** Rapport national annuel des activités.
11. **DPS, 2008.** Direction de la Prévision et de la Statistique.

- 12. ENQUETE SENEGALAISE AUPRES DES MENAGES (ESAM), 1997.** Ministère de l'Economie des Finances et du Plan ; Direction de la Prévision et de la Statistique. Rapport de synthèse. CILSS-UE/DIAPER III, Dakar, Octobre 1997.- 178p.
- 13. FAYE S., 2009.** Sud Quotidien Aviculture: La filière locale respire *Posted on 24 août 2009 Posté par pipa. [\(consulté le 20Avril 2010\)](http://nouvelessor.over-blog.com/article-36156986.html).*
- 14. GUÉYE E. F., 2003.** Gender issues in family poultry production systems in low-income food deficit countries. Vol.18 (4): 185-195.
- 15. GNANDJI A.,2001.** Contribution à l'étude de l'évolution du marché de la viande à Dakar de 1994 à 2000.Thèse de Med. Vet. E.I.S.M.V: Dakar; 68p.
- 16. HOLZMANN,J.S., LY C., et NDIONE C.M.,1989.** La commercialisation et l'organisation de la production du bétail et de la viande au Sénégal :problèmes et perspectives. In Jbingen, R.(ed.) et Crawford, E.W. *La politique agricole au Sénégal*. Dakar : ISRA (Institut Sénégalais de Recherche Agricole.(Séries Actes, vol. 1, n. 2). p p.287-331 .
- 17. LEFEBVRE G., 2003. La ville africaine et ses immigrants : les Guinéens au Sénégal et à Dakar** « *La migration guinéenne vers Dakar. Mutation d'un espace migratoire international* », thèse pour le Doctorat en Géographie, Université de Rouen, 2003, 351 p., 21 p. d'annexes.
- 18. LEMAIRE J.R., 1982.** Description et caractères généraux des principales étapes de la filière viande. In hygiène et technologie de la viande fraîche. Paris, Ed. du CNRS, 1982,352p.
- 19. LHOSTE P, DOLLE V, ROUSSEAU J et al., 1993.**Zootecnie des régions chaudes : les systèmes d'élevage. Collection : manuels et précis d'élevage. Ministère de la coopération. – Montpellier. CIRAD-EMVT.-288p.
- 20. LO O., 2009.** Suspension des importations de produits avicoles et compétitivité de la filière du poulet de chair au Sénégal. Mémoire de Master II en productions animales et développement durable .Dakar ; 30.
- 21. LY C., 1987.**La politique de développement de l'Elevage au Sénégal. Evolution, réalités et perspectives. Saint-Louis, ISRA).
- 22. LY C.1998.** Les Circuits de commercialisation du bétail et de la viande à Dakar et Kaolack. Projet PARCII(Sénégal). Dakar. Direction de l'Elevage. 63p.

- 23. LY C., 1999.** Etude sur le rôle et l'importance du sous-secteur de l'élevage dans l'économie nationale : formulation d'une stratégie nationale de développement : Rapport définitif.- Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan/ SONED-AFRIQUE (SENEGAL), Décembre 1999, 90p.
- 24. MALLAH M. A. E., 1994.** Contribution à l'étude de la filière viande bovine pour l'approvisionnement de la région de Dakar. Thèse Med. Vet., Dakar.95p.
- 25. MANKOR A., 2001 :** Etude des déterminants de la consommation urbaine en Viande en Afrique de l'Ouest: L'exemple de Dakar. Thèse 3^{ème} cycle : -Montpellier (ENSA).
- 26. MANN I., 1962.** Préparation des viandes dans les pays sous-développés. Abattage-Conservation. FAO, Rome, 1962.
- 27. MATHILDE, CECILE, BENEDICTE PAUL, 2005.** Sénégal : un système de sante animale en voie de privatisation. Thèse Doctorat Vétérinaire Ecole Nationale Vétérinaire d'Alfort (France). 243p.
- 28. MBAYE, M., 1999.** Le marché du bétail et de la viande au Sénégal en 1999, note de synthèse CMA/AOC-DIREL, 22P.
- 29. MISSOHOU A. ; NIANG M. ; FOUCHER H., et al., 2001.** Les systèmes d'élevage porcin en Basse Casamance (Sénégal.). – Note de recherche. – Cahiers d'Agricultures., **10** : 405-408.
- 30. NIANG M., 1997.** Les systèmes d'élevage porcin en Basse Casamance : cas du département de Ziguinchor (SENEGAL.). Mémoire d'études : Montpellier (ESAT-CNEARC).
- 31. NDIAYE E.H., 1997.** Contribution à l'étude de la valeur commerciale du 5^e quartier des bovins de boucherie au Sénégal. Th. Méd. Vet., Dakar. n°8.
- 32. PISON, G. ; HILL K. ; COHEN B. ; FOOT, k., 1997.** Les changements démographiques au Sénégal. Travaux et documents, cahiers 138).-Paris : IEND/PUF.-221p.
- 33. SENEGAL, 1988.** Statistiques de la croissance démographique du Sénégal.-Dakar : ANSD 47p.
- 34. SENEGAL, 1998. Ministère du Plan et de la Coopération(MPC).** Etude sur les circuits commerciaux du bétail et de la viande Dakar, 2volumes.

- 35. SENEGAL, 2000a. Ministère de l'Economie et des Finances(MEF)-** Situation économique et sociale 1993 à 1999.Direction de la Statistique et des prévisions(Dakar).
- 36. SENEGAL, 2000b.** Direction de la Prévision et de la Statistique (DPS).Relevé des prix de produits de consommation Indice des prix dans les marchés africains de Dakar, 2000.
- 37. SENEGAL, 2000c. Ministère de l'Elevage. Direction de l'Elevage(DIREL).** Le marché du bétail et de la viande en 1999.22p. Note de Synthèse.
- 38. SENEGAL, 2004.** Statistiques de la croissance démographique du Sénégal.-Dakar : ANSD.
- 39. SENEGAL, 2005a. Ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique :** rapport final : programme de services agricoles et organisation de producteurs (PSAOP) ; cadre de gestion environnementale et sociale (CGES).
- 40. SENEGAL, 2005b.** Rapport National sur l'Adaptation aux Changements Climatiques ; L'étude de cas des systèmes de Production agricoles de Sébikotane (Sénégal) : ENDA TM, 2005.
- 41. SENEGAL, 2006a.**« Document de Stratégies de Réduction de la Pauvreté (DSRP II). 103 p.
- 42. SENEGAL, 2006b. Ministère de l'Elevage. Direction de l'Elevage(DIREL).**Rapport annuelle des activités: 112p.
- 43. SENEGAL/MINCULT, 2007. Ministère de la Culture.** Géographie du Sénégal :(Ressource électronique)-accès internet.URL.
<http://www.senegalaisement.com/senegal/geographie-senegal.php> (Consulté le 09 Avril 2009).
- 44. SENEGAL, 2007. Ministère de l'Elevage.** Projet d'Appuis à l'Elevage. Programme Technique et Budget Annuel.35p.
- 45. SENEGAL, 2008a.** Rapport National. Pour le compte du Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) Projet no : 4-7-41-254-7/j : 14/08/2008.
- 46. SENEGAL, 2008b. Ministère de l'Elevage. Direction de l'Elevage(DIREL).** Rapport annuelle des activités.

47. **SENEGAL, 2009a.** Abattages clandestins : plaidoyer pour la délocalisation des abattoirs et foirails de Dakar. <http://www.aps.sn/spip.php/img-fr/img-fr/spip.php?article71174>
Consulté le 05/011/2011.
48. **SENEGAL, 2009b.** Inter-réseaux Développement Rural : La LOASP au Sénégal. Ressources thématiques - Politiques agricoles.5p.
http://www.inter-reseaux.org/ressources-thematiques/politiques_agricoles/article/la-loasp-au-senegal. Consulté le 29/10/2010.
49. **SENEGAL, 2009c. Ministère de l'Economie et des Finances.** Statistiques de la croissance démographique du Sénégal.-Dakar : ANSD 47p.
50. **SENEGAL, 2009d. Ministère de l'Economie et des Finances.** Situation économique et sociale du Sénégal en 2008, ANSD.-271p. [En ligne]. Accès internet : http://www.ansd.sn/publications/annuelles/SES_2008.pdf (consulté le 15 Avril 2010).
51. **SENEGAL, 2009e. Ministère de l'Elevage.** Statistiques d'élevage en 2009.-Dakar : DIREL.
52. **SEN-INGENIERIE CONSULT, 2006.** « Etude des flux financiers de produits d'exigences et de transactions au sein des filières viande rouge, poulet de chair et poulet villageois et diagnostic institutionnel et élaboration d'un accord-cadre de partenariat public, privé ».Rapport final de consultation PDMAS, Dakar.140p.
53. **SEYDI Mg., 1984.** Rôle des abattoirs de Dakar dans l'approvisionnement de leur agglomération en viande de boucherie. Bulletin de liaison des chercheurs et institutions de recherche du Shel, 1984, (2),(72-106), 178p.
54. **SEYDI Mg., 2005.**Plan d'action sur la sécurité sanitaire des aliments d'origine animale au Sénégal : filière viande rouge et filière avicole. Atelier du programme de développement des marches agricoles (PDMAS). 25p.
55. **SONED, 1988.** Etude sur les circuits commerciaux du bétail et de la viande au Sénégal Tome I.-Dakar, SONED.-99p.
56. **SONED, 1999.** Etude sur le rôle et l'importance du sous-secteur de l'élevage dans l'économie nationale : formulation d'une stratégie nationale de développement, République du Sénégal, Ministère de l'économie, des finances et du plan. 58 p.

- 57. TACHER G. ; LETENNEUR, L., VIALLET, D., 1997.** Etude sur la compétitivité des filières de productions animales en Afrique subsaharienne et à Madagascar. Secrétariat d'Etat à la Coopération (Mission d'études, d'évaluation et de prospective)/CIRAD-EMVT/BDPA-SCETAGRI. Paris/Montpellier, 1997.- 142p.
- 58. TENO G., 2009.** Etude des déterminants de la consommation du poulet du pays : Cas de la région de Dakar (Sénégal). Thèse : Méd. Vét. : Dakar ; 36.
- 59. TRAORE E. H., 2006.** « Première évaluation de la structure et de l'importance du secteur avicole commercial et familial en Afrique de l'Ouest ». Rapport du Sénégal. 52 p.
- 60. WIKIPEDIA ENCYCLOPÉDIE EN LIGNE.** Test du χ^2 . [Ressources électronique], accès internet : http://fr.wikipedia.org/wiki/Test_du_%CF%87%C2%B2#Principe. (Consulté le 10 Août 2010).

ANNEXES

Annexe 1. Questionnaire bouchers

Date.....

Questionnaire bouchers

N°.....

I- Pratiques d'approvisionnement en viande

Quels types de viandes vendez-vous ?

- 1-bovin
- 2-ovin
- 3-caprin
- 4-porcin
- 5-volaille
- 6-Autres

Où vous procurez-vous de la viande que vous vendez ?

- 1-Abattoirs de Dakar :
- 2-Daral ensuite abattage aux abattoirs de Dakar
- 3-Autres
- 4-Vendez-vous de la viande importée ? Oui Non
si oui
Le type ? bœuf, mouton, poulet
La quantité par rapport à la viande locale ? plus ? moins ?
Le fournisseur ?
L'origine ?

Quelle est la fréquence de vos activités ?

- 1-Quotidienne
- 2-Hebdomadaire
- 3-Occasionnelle

Moyen de transport

- 1-Camion frigorifique
- 2-Autres véhicules
- 3-Savez qu'on doit utiliser un camion frigorifique ? oui non
si oui

Pourquoi ne l'utilisez-vous pas ? cher ? difficile à trouver ? autres raisons ?

Coût du transport

Modalités d'achat

Achetez-vous la viande :

Au comptant ?

A crédit ? si oui

Délai de paiement ?

Plus cher qu'au comptant ?

Prix d'achat au comptant (kg)

Bœuf

Mouton

Chèvre

Poulet

Porc

Prix d'achat à crédit (kg)

Bœuf

Mouton

Chèvre

Poulet

Porc

II- Relation avec la clientèle :

Pourquoi avez choisi de vous installer ici ?

Qui achète la viande ici ?

1-Personnes adultes

Femmes

Hommes

2-Enfants

Comment vendez-vous la viande ?

Découpe traditionnelle

Prix

1-Au kg au comptant

Avec os

Sans os

2- Au kg à crédit

Avec os

Sans os

3- Au tas au comptant

Avec os

Sans os

4-Au tas à crédit

Avec os

Sans os

5-quels sont les principaux modes de découpe et de vente ?

1 avec os ? sans os ?

2 avec os ? sans os ?

3 avec os ? sans os ?

4 avec os ? sans os ?

Découpe moderne

Connaissez-vous la découpe moderne ? oui non

Si oui

Quels morceaux connaissez-vous ?

Filet

Faux filet

Aloyau

Escalopes

Jarret

Poitrine

Côtes

Presse

Gigot

Bas de côtelettes

Collier

Pratiquez-vous la découpe moderne ? non oui

Si non

Pourquoi

Si oui

Les principaux morceaux vendus et leur prix (kg)

Prix

Filet

Faux filet

Aloyau

Escalopes

Jarret

Poitrine

Côtes

Presse

Gigot

Haut de côtelettes

Bas de côtelettes

Collier

Quels sont les morceaux que vous écoutez souvent en premier lieu ? Pourquoi selon vous ?

Filet

Faux filet

Aloyau

Escalopes

Jarret

Poitrine

Côtes

Presse

Gigot

Haut de côtelettes

Bas de côtelettes

Collier

Quels sont les morceaux que vous avez souvent des difficultés à écouler ? Pourquoi selon vous ?

Filet

Faux filet

Aloyau

Escalopes

Jarret

Poitrine

Côtes

Presse

Gigot

Haut de côtelettes

Bas de côtelettes

Collier

Certains de vos clients sont-ils réguliers ? Si oui, comment expliquez-vous cette fidélité ?

A quelles périodes (de la semaine, du mois, de l'année) réalisez-vous les meilleures ventes ?

La découpe la plus pratiquée : moderne ? traditionnelle ?

III- Evaluation du marché et de la situation personnelle du détaillant :

Quelles sont les périodes de pénurie en viande à Dakar selon vous ?

Hivernage

Il y a n'a pas de période spécifique

Après événement korité, Magal, après tabaski

Pendant la tabaski

Pendant mois Juillet et Août

Autres

Combien gagnez-vous en moyenne ?

Par mois

Par jour

Quantité moyenne vendue par jour (kg)

Comment cette quantité a évolué ?

Depuis l'embargo sur le poulet en 2005 :

Depuis la crise financière de 2008 :

Quel est le prix de vente du kg de viande ?

Bœuf

Mouton

Chèvre

Poulet

Porc

Comment voyez-vous l'avenir de votre métier ?

La filière bétail/viande connaît-elle des problèmes selon vous ?

Si oui, les quels

Quelles en sont les solutions selon vous ?

Votre profession est-elle bien organisée à votre avis ?

Oui (expliquer)

Non (expliquer)

IV- Identification du lieu de commercialisation

Identification du marché ou du point de vente

Nom du marché

Localisation (quartier)

Type de point de vente....

Marché officiel

Marché informel

Point de vente

Commune

Nombre de commerçants

Date d'implantation du lieu de vente

Identification de l'enquêté

-Nom et Prénom :

-Age : Ethnie : Sexe : Marié :

-Nombre d'épouses : Célibataire :

-Niveau d'instruction :

1-Non instruit, 2-Niveau primaire, 3-Niveau 2ndI, 4-Niveau 2ndII

5-Niveau universitaire

Pourquoi exercez-vous ce métier ?

Avez-vous accès au crédit ?

A l'installation

Fonds de roulement

Depuis quand exercez-vous ce métier ?

En tant que activité principale ? oui

En tant que activité secondaire ? oui

Si activité secondaire préciser votre activité principale :

Travail seul et à son propre compte ?

Travail en association ?

Travail pour le compte d'autrui, Si oui êtes-vous rémunéré à combien :

Avez-vous des aides ? oui non

si oui

main d'œuvre salarial : salaire =

main d'œuvre familiale

autre (à préciser) :

Dépenses liées à l'activité

a-frais de location de l'emplacement : oui,1-12000 à15000f/mois 2-Diouti :200f/j 2-patente

b-frais de gardiennage : 1-oui, montant = 2-non

c-perception municipale : 1-oui montant =

V- Pratiques de l'hygiène et de la qualité

Comment vérifiez-vous l'état sanitaire de la viande ?

Fréquence de nettoyage du point de vente ?

1-tous les jours

2-une fois/semaine

3-autres

Quel est le matériel que vous utilisez pour la vente et la découpe ?

1-couteau

2-coup coup

3-fusil

4-planche

5-tronc d'arbre

6-autre

Comment nettoyez vous ce matériel

1-avec eau de javel

2-autres

Avez-vous un certificat sanitaire de service d'hygiène

1-oui

2-non

Comment gérez-vous les invendus ?

Equipement personnel

Location

Annexe 2. Guide d'entretien avec le responsable des abattoirs de Dakar(SOGAS)

Différentes espèces d'animaux abattus/effectifs par jour

Bovins

Petits ruminants

Porcins

Equins

Volailles

Autres

Gestion technique

Nombre de bouchers

Etat sanitaire

Etat des équipements

- Vétusté : âge, renouvellement
- Exploitation :
 - o sous-exploité,
 - o ou capacité insuffisante

Saisonnalité des activités d'abattage : pourquoi ?

Taxes d'abattage

Taxes de ressuage

Gestion du personnel

Personnel affilié à la SOGAS : suffisant ou pas,

Personnel autre

SERAS/SOGAS :

Changements dans la gestion, les activités

Abattages clandestins

Existent-ils ?

Proportion chez les différentes espèces

Problèmes rencontrés par les abattoirs

Les solutions

Annexe 3. Guide d'entretien avec responsables boucheries modernes

Identification

Nom prénom

Age

Religion

Ethnie

Niveau d'étude

Qualification

Date de création de l'entreprise

Statut de l'entreprise

- familiale
- actions : associés

Capital ?

Motivations

Combien de points de vente

Quartiers d'implantation : raisons ?

Coûts d'un point de vente ?

Camions itinérants ? si oui, combien ?

Types de viande

Origine de la viande

Quantités achetées par jour, semaines, etc.

Quantités vendues par jour, semaine, etc.

Gestion des invendus

Prix pratiqués

Personnels

- nombre
- qualification
- état sanitaire
- rémunération

Chiffre d'affaires (ordre de grandeur)

- saisonnalité : raisons ?
- évolution depuis interdiction importations poulet en 2005?
- Evolution depuis la crise financière de 2008 ?

Problèmes rencontrés

Solutions

Perspectives

Autres activités

Avez-vous des concurrents ?

Annexe 4. Questionnaire acheteur

I. Comportements d'achat

Où achetez-vous habituellement la viande

	Tous les jours ou presque	2 à 3 fois par semaine	1 à 2 fois par mois	Très rarement ou jamais	Quantité achetée (kg)
1-Marché					
2-Supermarché					
3-Superettes de quartier					
4-Boucheries modernes de quartier					
5-Etals de quartier					
6-Abattoirs					
7-Autres					

Lieu d'achat en fonction de la viande:

	Boeuf	Mouton	Poulet	Chèvre	Porc
1-Marché					
2-Supermarché					
3-Superettes de quartier					
4-Boucheries modernes de quartier					
5-Etals de quartier					
6-Abattoirs					
7-Autres					

Critères de choix du lieu d'achat (plusieurs réponses possibles)

	Très important	Pas important	Indifférent
1-Proximité du point de vente			
2-Confiance dans le vendeur			
3-Prix			
4-Possibilité de crédit			
5-Les quantités à acheter			
6-La propreté du magasin			
7-La propreté du vendeur			
8-Qualification du vendeur			

Quelles sont, selon vous les caractéristiques d'un bon point de vente?

- 1-
- 2-
- 3-

Critères de perception de la qualité de la viande:

Pour vous, qu'est-ce qu'une viande de bonne qualité

Pour vous, quels sont les critères de choix de la viande par ordre d'importance?

- 1-
- 2-
- 3-
- 4-

Etes-vous capable de reconnaître ces critères au moment de l'achat ?

Oui

Non

Si vous ne pouvez pas acheter de la viande pour une raison quelconque, avec quoi la remplacez-vous?

- 1-
- 2-
- 3-

II. Attributs, représentations et critères de choix de la viande

Voici plusieurs raisons pour les quelles on peut choisir parmi différents types de viandes.

Selon vous, est-ce que c'est important, pas important, indifférent?

	Important	Pas important	Indifférent
1-Prix			
2-Facile à trouver			
3-Pas de perte à la cuisson			
4-Facile à partager			
5-Facile à cuir, à préparer			
6-Qualité sanitaire			
7-Tendreté			
8-Fraîcheur			
9-Saveur et goût			
10-Recommandations religieuses			
11-Locale/importée			
12-Nutritive/énergétique			

Classez les viandes selon les critères proposés (Boeuf, Mouton, Poulet, Autres):

Classement	1	2	3	4
la viande la moins chère				
la viande la plus facile à trouver				
la viande qui fait le moins de perte à la cuisson				
la viande la plus facile à partager				
la viande la plus savoureuse				
la viande qui a la meilleure garantie de contrôle sanitaire				
la viande la plus tendre				
la viande la plus conforme aux prescriptions religieuses				

Types de préparations: selon vous, quelle est la viande que vous jugez le mieux adaptée aux préparations suivantes (cocher les cases correspondantes, plusieurs choix sont possibles).

	Boeuf	Mouton	Poulet	Chèvre	Porc
1- Couscous marocain					
2-couscous traditionnel					
3-Yassa					
4-Sauces/riz					
5-Grillades					
6-Soupes					
7-Ragoûts					
8-Fritures					
9-Autres					

III. Identification

Quartier:

Ethnie:

Religion

Niveau d'instruction:

Taille du ménage (nombre de convives

Annexe 5.

Tableau 1 : Répartition des bouchers enquêtés dans les communes d'arrondissement

Communes d'arrondissement	Nombre de bouchers enquêtés	Pourcentages
CA de Dakar Plateau	25	18,2
CA de Fass/Colobane/Gueule Tapée	18	13,1
CA de Médina	14	10,2
CA de Grand Dakar	12	8,8
CA d'HLM	1	0,7
CA de Ouakam	8	5,8
CA de Grand Yoff	11	8,0
CA de Dieupeul/Derklé	8	5,8
CA de Sicap Liberté	4	2,9
CA des Parcelles Assainies	16	11,7
CA de Patte d'Oie	6	4,4
CA de Fann/Amitié/Point E	4	2,9
CA de Hann/Bel-Air	5	3,6
CA de Ngor	1	0,7
CA de Mermoz/Sacré-Coeur	2	1,5
CA de Yarakh	1	0,7
Total 17	137	100,0

CA= commune d'arrondissement

Tableau 2: Répartition des bouchers enquêtés en fonction des marchés visités et de leur localisation

Type de marché	Nom du marché	Localisation	Nombre de bouchers
Marchés officiels(13)	Marché Sandaga	Dakar Plateau	11
	Marché Fass	Fass	3
	Marché Tilène	Médina	8
	Marché Gueule Tapée	Gueule Tapée	6
	Marché Colobane	Colobane	4
	Marché Kermel	Dakar Plateau	9
	Marché Grand Dakar	Grand Dakar	7
	Marché Nguélew	Grand Dakar	3
	Marché HLM	HLM	1
	Marché Parcelles Assainies (Dior U17)	Parcelles Assainies	3
	Marché Patte d'Oie	Patte d'Oie	2
	Marché Ouakam	Ouakam	6
	Marché Ngor	Ngor	1
Marché Castor	Castor	5	
Marchés informels(3)	Marché Grand Yoff	Grand Yoff	2
	Marché Yarakh	Yarakh km 16	1
	Marché Cheick Madiké	Médina	1
Total	16 Marchés		73

Tableau 3: Répartition des bouchers enquêtés en fonction des points de vente visités et de leur localisation

	Nom du point de vente	Localisation	Nombre de bouchers
Points de vente(15)	Point de vente plateau	Dakar Plateau	5
	Point de vente Fass	Fass	5
	Point de vente Sicap Liberté	Sicap Liberté	6
	Point de vente Grand Dakar	Grand Dakar	2
	Point de vente parcelles Assainies	Parcelles Assainies	13
	Point de vente Patte d'Oie	Patte d'Oie	4
	Point de vente Ouakam	Ouakam	2
	Point de vente Ngor	Ngor	1
	Point de vente Castor	Castor	1
	Point de vente Sacré Cœur	Sacré Cœur	1
	Point de vente Grand Yoff	Grand Yoff	9
	Point de vente Médina	Médina	5
	Point de vente Fann/Amitié/PointE	Fann/Amitié/PointE	4
	Point de vente Hann Mariste	Hann Mariste	5
	Point de vente Nord Foire	Nord Foire	1
Total	15 Points de vente		64

SERMENT DES VETERINAIRES DIPLOMES DE DAKAR

« Fidèlement attaché aux directives de Claude BOURGELAT, fondateur de l'enseignement vétérinaire dans le monde, je promets et je jure devant mes maîtres et mes aînés :

✎ d'avoir en tous moments et en tous lieux le souci de la dignité et de l'honneur de la profession vétérinaire ;

✎ d'observer en toutes circonstances les principes de correction et de droiture fixés par le code de déontologie de mon pays ;

✎ de prouver par ma conduite, ma conviction, que la fortune consiste moins dans le bien que l'on a, que dans celui que l'on peut faire ;

✎ de ne point mettre à trop haut prix le savoir que je dois à la générosité de ma patrie et à la sollicitude de tous ceux qui m'ont permis de réaliser ma vocation.

« Que toute confiance me soit retirée s'il advient que je me parjure. »

ETUDE DE LA DISTRIBUTION DE VIANDE DANS LA VILLE DE DAKAR (SENEGAL)

RESUME

L'élevage joue un rôle socioéconomique important au Sénégal. Il assure l'essentiel de la production de viande pour les populations car les importations sont faibles et irrégulières. Dakar constitue le principal marché terminal de consommation de viande. Mais les modes de production et de commercialisation sont très complexes. Deux types de circuits dans le système de commercialisation du bétail et de la viande au Sénégal : un circuit vif et un circuit mort.

Les marchés traditionnels ne sont pas spécialisés dans la vente de viandes. Les rayons des supermarchés proposent aussi de la viande. Les étals de quartiers sont aussi rencontrés.

Ainsi la présente étude a pour objectif de décrire les caractéristiques de la distribution de la viande dans la ville de Dakar. C'est ainsi que les enquêtes ont été menées auprès des acteurs de la filière bétail/viande. Il s'agit des bouchers, des responsables de boucheries modernes et du responsable institutionnel de la SOGAS et des acheteurs. La taille de l'échantillon est de 209 acteurs répartis en 169 bouchers, 7 responsables de boucheries modernes et le responsable institutionnel de la SOGAS et 32 acheteurs. Nous avons également recueilli des informations auprès de certains services publics notamment la DIREL, le CNA, L'ANSD mais également au niveau de L'EISMV et à travers certaines références électroniques.

Il ressort de cette étude que les bouchers enquêtés sont essentiellement des hommes, âgés en moyenne de 34 ans. Ils sont entrés dans la profession par héritage familial (pour 47% d'entre eux) ou poussés par la conjoncture (42% de l'échantillon). Les principales viandes vendues sont la viande de bœuf (81,0%), la viande de mouton (40,9%) et la viande de poulet (23,4%).

La découpe traditionnelle est la plus pratiquée par les bouchers. Le faux filet et l'loyau sont les morceaux les plus rapidement écoulés parce qu'ils sont plus tendres alors que le jarret et la poitrine sont les morceaux dont l'écoulement est lent parce qu'ils sont durs. Les critères de vérification de l'état sanitaire et de la qualité de la viande chez les bouchers sont basés sur la présence de l'estampille.

La viande de bœuf est la plus recherchée par les acheteurs parce qu'elle est jugée plus facile à trouver et plus facile à partager. La viande de porc est la viande la moins chère tandis que celle de chèvre est la plus chère. Cependant bien que le métier de boucherie soit un métier d'avenir prometteur, il ne reste pas moins que les abattages clandestins et les importations de viande de bœuf diminuent farouchement la marge bénéficiaire des professionnels de la viande.

Mots clés : Distribution-Viande-Acteurs-Ville de Dakar.

Auteur : Abdou SANE

E-mail : sanebdou@yahoo.fr

Tel : (+221) 77413 65 95 (Sénégal)